



FACULTAD DE DERECHO
(ICAIDE)

EL DERECHO DE LOS CONTRATOS

Autor: Víctor Monreal Jorde
Director:

Madrid
Abril 2014

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es realizar un análisis tanto en Derecho Romano como en Derecho Civil del contrato de Compraventa, elaborando un estudio desde sus orígenes hasta la actualidad. Para ello, se desarrollarán tanto las cuestiones más importantes como sus particularidades y los problemas que han surgido con respecto a éste contrato.

Se define el contrato de compraventa como el contrato consensual mediante el cual el vendedor pacta con el comprador la entrega de una cosa a cambio de un precio.

El objeto de dicho contrato es, según se desprende de la definición, el intercambio de cosa por precio, de ahí su trascendencia desde sus orígenes hasta la actualidad, pues es el medio, a través del cual, se lleva a cabo el comercio de bienes.

Palabras claves: Compraventa, cosa, entrega, precio y dominio.

SUMMARY

The main objective of this project is to make an analysis on both Roman and Civil Law about buying and selling contract, by doing a research from its origin to present time. In that order, the most important questions as well as particular aspects, together with the problems that may arise related to this agreement will be developed.

A buying and selling contract is defined as a contract according to which the seller agrees with the buyer on the delivery of a thing in exchange for a price

The purpose of this contract is, according to its definition, the exchange of thing for price, from then on its importance since its origin to present time, as this is the way through which goods trade is carried out.

Key words: Buying and selling, thing, delivery, price and possession of property.

ÍNDICE.

1. LISTADO DE ABREVIATURAS.	4
2. INTRODUCCIÓN.	5
3. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.	6
3.1. Concepto.	6
3.2. Características.	7
4. ORÍGENES ROMANOS.	8
4.1. Antecedentes del contrato de compraventa.	8
5. ELEMENTOS DE LA COMPRAVENTA.	9
5.1. Personales: comprador y vendedor.	9
5.1.1. Prohibiciones.	10
5.2. Reales: cosa y precio.	10
5.2.1. La cosa.	11
5.2.2. El precio.	13
5.3. Formales.	14
5.3.1. Especialidades.	14
5.3.2. Formalización.	16
5.3.3. Momento de la perfección del contrato.	16
6. TRANSMISIÓN DEL DOMINIO.	17
6.1. El problema de la transmisión del dominio en dos casos.	19

7. TIPOS DE COMPRAVENTA.	21
8. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.	22
8.1. Conservación de la cosa vendida.	23
8.1.1. <i>La relación entre la custodia venditoris y el periculum emptoris.</i>	24
8.2. Entrega de la cosa.	25
8.2.1. <i>La forma de la entrega o tradición.</i>	28
8.3. Obligación de saneamiento.	29
8.3.1. <i>Saneamiento por evicción.</i>	32
8.3.2. <i>Saneamiento por gravámenes ocultos.</i>	32
8.3.3. <i>Saneamiento por vicios o defectos ocultos.</i>	34
9. OBLIGACIÓN DEL COMPRADOR.	34
9.1 Pago del precio.	34
9.2. Otras obligaciones.	35
9.3. Peculiaridades en caso de aplazamiento y condición resolutoria explícita.	37
9.3.1. <i>Relación con el art 1124 CC.</i>	38
9.3.2. <i>Requisitos para la producción del efecto resolutorio.</i>	39
9.3.3. <i>Efectos.</i>	40
10. CONCLUSIÓN.	41
11. BIBLIOGRAFÍA.	43
11.1. Manuales.	43

11.2. Recursos de internet.44

1. LISTADO DE ABREVIATURAS.

CC Código Civil, publicado por Real Decreto de 24 de julio de 1889

CCom Código de Comercio

D Digesto

LEC Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil

SS Siguietes

STS Sentencia del Tribunal Supremo

TS Tribunal Supremo

2. INTRODUCCIÓN.

El contrato de compraventa fue en el Derecho Romano, uno de los contratos típicos debido a la importante función que desempeñó para el intercambio de bienes. Nace con la aparición de la moneda, pues al servir esta, como instrumento de pago, permitió la desaparición del trueque.

En su versión primitiva se presenta como permuta, es decir, el cambio de cosa por cosa. Pero poco tiempo después, se empieza a difundir el uso de la moneda, lo cual supone un pequeño avance, pues el cambio se facilita mediante la interposición del dinero. La compraventa fue inicialmente en Roma, como en todas partes según Kaser¹, de ejecución manual, procediéndose en el mismo acto a la entrega de la cosa y al pago del precio.

En su evolución, podemos señalar un progresivo perfeccionamiento desde la compraventa real, manual, o natural, propia del Derecho Romano primitivo, mediante una forma solemne (*mancipatio*) o no solemne (*traditio*) hasta la compraventa consensual y productora de obligaciones, propia del Derecho Romano Clásico, en la que por el mero consentimiento, que perfecciona el contrato, nacen las obligaciones a cargo del comprador y vendedor, pero no se transmite y adquiere la propiedad de la cosa sino con su entrega. Esas obligaciones a cargo de comprador y vendedor surgen debido a que la compraventa es un contrato bilateral, además de otras características que más adelante serán desarrolladas.

La *emptio venditio* en su función de cambio de cosa por dinero, vendría precedida por la *mancipatio*, que implicaría el cambio de la propiedad de una cosa por dinero, teniendo efectos reales. Con posterioridad, la compraventa concluiría con el simple consenso, teniendo efectos obligatorios. Así pues, se plantea el paso de una compraventa inmediatamente traslativa de la propiedad a una compraventa obligatoria, que no generaba la obligación del vendedor de transmitir inmediatamente el dominio.

La compraventa consensual surge cuando en la práctica se presenta la posibilidad de realizar operaciones comerciales con aplazamiento en el pago del precio, es decir, sin tener la cosa a disposición en el acto, y sin necesidad de que el precio se pagara al instante al vendedor.

¹ *Derecho romano privado*, trad. esp. 1968, p. 187.

En la actualidad, la compraventa constituye una de las más importantes figuras contractuales recogidas y reguladas por las distintas legislaciones, tomándola como modelo a la hora de regular buena parte de los demás contratos. Es decir, es el prototipo de los contratos sinalagmáticos y onerosos. Además, nuestro Código Civil le dedica una importante cantidad de artículos como iremos viendo con posterioridad.

La doctrina señala la importancia de este contrato en el aspecto económico-social, en cuanto que es el principal medio de cambio de bienes. Es por ello que puede decirse que es el contrato más importante, además de ser el más frecuente en la vida diaria y en el orden práctico.

A continuación, en el presente trabajo, se desarrollará el concepto y características principales de dicho contrato, además de sus antecedentes. Los tres elementos de los que se compone el contrato de compraventa, que son: los elementos personales, reales y formales. Posteriormente se analizará la transmisión del dominio y las dificultades que se originan en este apartado y se concluirá con los tipos de compraventa y las obligaciones que se originan tanto para el comprador como para el vendedor.

3. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.

3.1. Concepto.

El concepto legal del contrato de compraventa, viene recogido en el art. 1445 de nuestro Código Civil que dice que “por el contrato de compraventa uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”. Esta definición engloba con bastante claridad aquello en que la compraventa consiste, sin embargo ha sido objeto de diversas críticas. La primera de ellas es que no aclara si la compraventa se ciñe o no al ámbito de las cosas corporales y la segunda de ellas es si de entre las obligaciones del vendedor se encuentra la de transmitir la propiedad de la cosa vendida.

Por otro lado el concepto doctrinal establece que la compraventa (*emptio-venditio*) es un contrato consensual mediante el cual una persona, vendedor (*venditor*), acuerda con otra, comprador (*emptor*), la entrega de una cosa comerciable (*merx*) a cambio de la

obligación de pagar por ella un precio (*pretium*) o una cantidad de dinero. Es por tanto, un intercambio de cosa por precio².

3.2. Características.

De dicha definición se desprenden los siguientes caracteres:

- a) Consensualidad: porque se perfecciona por el simple consentimiento de las partes que intervienen, además de producir obligaciones. No es necesario la entrega de la cosa y precio para que el contrato se entienda perfecto tal y como se desprende del art 1450 CC:” [...] aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.”³. Conviene señalar que la compraventa es un contrato no formal. Este rasgo es consecuencia de la nota de consensualidad. Si un contrato es consensual debido a que su perfección sólo requiere el acuerdo entre las partes contratantes, no exigiéndose ningún otro requisito, es por ello por lo que decimos que los contratos consensuales sean no formales.
- b) Bilateral: porque genera obligaciones a cargo de ambos contratantes. Para el vendedor, entregar la cosa al comprador, y para el comprador, entregar el precio al vendedor, siendo cada una de ellas el fundamento de la otra⁴. Si el vendedor se obliga a transmitir la pacífica posesión del bien vendido, es porque el comprador se compromete a entregar como contraprestación el precio pactado y viceversa.
- c) Oneroso: porque supone un sacrificio recíproco tanto para el comprador como para el vendedor. En el patrimonio del vendedor se dispone de un bien y se recibe su contravalor y lo mismo cabe afirmar, pero a la inversa, con el comprador.
- d) Normalmente conmutativo: porque cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se entiende como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez. Sin embargo también puede ser aleatorio cuando, la relación existente entre los

² IGLESIAS SANTOS, J., *Derecho Romano, Instituciones de Derecho Privado*, ARIEL, Barcelona, 1972, pp. 415-416.

³ Así lo establece la STS núm. 364/2009 de 14 mayo de 2009 (RJ 2009/3026): La venta se perfecciona entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado. Así lo establece el 1.450 del Código Civil (LEG 1889, 27) , que confirma el carácter consensual y obligacional de la compraventa. El contrato se perfecciona por el consentimiento y no requiere como elemento estructural la entrega de la cosa, generando únicamente la obligación de entregarla, según dispone el artículo 1461 (SSTS 31 de diciembre 2002 (RJ 2003, 338) ; 5 de octubre 2005 (RJ 2005, 7197) , entre otras muchas).

⁴ FERNÁNDEZ DE BUJÁN, A., *Derecho privado romano*. Ed. Iustel, 6ª ED., Madrid, 2013. p. 651

beneficios y los sacrificios, que las partes asumen, no está determinada, al depender de alguna circunstancia desconocida por las partes o imprevisible.

e) Finalidad traslativa del dominio, pues la transmisión del dominio solo se producirá junto con el modo o entrega (*traditio*), tal y como se desprende del art. 609 CC.

4. ORÍGENES ROMANOS.

4.1. Antecedentes del contrato de compraventa.

Al principio, en la comunidad política romana y más en concreto en las relaciones comerciales y personales, era factible acudir de forma usual a la donación y a la permuta porque a través de las mismas se realizaba un intercambio de los productos que tenían en exceso a cambio de aquellos que necesitaban. Sin embargo, los inconvenientes en este tipo de intercambios, así como la dificultad de establecer las equivalencias en las transacciones, hicieron necesaria la introducción de una mercancía. Dicha mercancía cumpliría la función del dinero. Este tipo de mercancías a las que hacemos alusión, eran las cabezas de ganado, las cuales constituían el primer medio de cambio, y más tarde los metales. Los romanos establecieron el nombre de *pecunia* con el fin de recordar, simbólicamente, al primer elemento común de los cambios que surgió en su primitiva comunidad política.

Como ya se ha indicado, en una primera etapa la compraventa sería real o manual que consistía en el intercambio simultáneo de la cosa (*res*), entregada por el vendedor, por el precio (*pretium*), pagado por el comprador. Es decir, que la compraventa real o manual se perfeccionaba por la entrega de la cosa. Así, la *mancipatio* sería un modo de adquirir y transmitir cosas de especial valor (*res mancipi*), en un acto de compra real y al contado, intercambiándose, de manera simultánea, el trozo de bronce, el cual cumplía la función del precio, por la cosa comprada⁵. Su uso se reservaba únicamente a los ciudadanos romanos, los latinos *uiniarii*, los latinos *coloniarii* y los peregrinos que gozaban del derecho de comercio con los romanos. Además se requería la presencia de

⁵ FERNÁNDEZ DE BUJÁN, A., *Derecho privado romano*. Ed. Iustel, 6ª ED., Madrid, 2013. pp. 646-648

quien transmitía el dominio de la cosa, del adquirente y la presencia de cinco testigos así como también la presencia del libripens.

Otro antecedente de la compraventa eran las ventas en pública subasta. La venta pública era realizada por un magistrado romano en pública subasta (*venditio sub hasta o auctio publica*). Los objetos de estas ventas en subasta pública, no serían otros que los bienes obtenidos por la legión en las sucesivas batallas contra el enemigo. Este tipo de objetos conformarían una parte del botín de guerra, los cuales se adjudicaban al mejor postor. Los requisitos o condiciones de la venta se establecían con carácter previo a la subasta, recogiendo tales requisitos en una *lex venditionis*. Estas ventas públicas terminarían influyendo en el Derecho privado y por tanto extendiéndose al comercio entre particulares, con la particularidad de que interviniese un banquero como intermediario.

Para concluir con los antecedentes de la compraventa, resulta necesario nombrar el pacto convenido (*pactum conventum*). Dicho pacto tiene su origen debido a las necesidades y problemas que se plantearon en el comercio entre y con los extranjeros. Se trataría de un pacto en el que lo fundamental sería el acuerdo sobre el precio. Además, la protección de dichos pactos fue asumida en sus orígenes por el pretor, tal y como se recoge en un pasaje del libro IV de Ulpiano, D.2, 14, 7,7: “Dice el pretor: Mantendré los pactos convenidos que se hayan hecho sin dolo, sin infringir las leyes, decretos o edictos de los emperadores y que no sean en fraude de cualquiera de los mismos”.

Así pues, este pacto se centraba en el *convenire de pretio* y en torno a él, se acordaría la obligación de dar el precio (*venum dare*). Finalmente, este *pactum*, se protegería con posterioridad por los arbitrios judiciales.

5. ELEMENTOS DE LA COMPRAVENTA.

5.1. Personales: comprador y vendedor.

Los elementos personales del contrato de compraventa son el vendedor, que se obliga a entregar una cosa determinada y el comprador, que se obliga a pagar por ella un precio cierto.

En cuanto a la capacidad para celebrar el contrato de compraventa dispone el art. 1.457 CC lo siguiente: “Podrán celebrar el contrato de compra y venta todas las personas a quienes este Código autoriza para obligarse, salvo las modificaciones contenidas en los artículos siguientes”.

5.1.1. Prohibiciones.

Por lo que respecta a las prohibiciones de comprar dice el art. 1459 CC lo siguiente:

No podrán adquirir por compra, aunque sea en subasta pública o judicial, por sí ni por persona alguna intermedia:

1. ° Los que desempeñen algún cargo tutelar, los bienes de la persona o personas que estén bajo su guarda o protección.
2. ° Los mandatarios, los bienes de cuya administración o enajenación estuviesen encargados.
3. ° Los albaceas, los bienes confiados a su cargo.
4. ° Los empleados públicos, los bienes del Estado, de los Municipios, de los pueblos y de los establecimientos también públicos, de cuya administración estuviesen encargados.

Esta disposición regirá para los Jueces y peritos que de cualquier modo intervinieren en la venta.

5. ° Los Magistrados, Jueces, individuos del Ministerio fiscal, Secretarios de Tribunales y Juzgados y Oficiales de justicia, los bienes y derechos que estuviesen en litigio ante el Tribunal, en cuya jurisdicción o territorio ejercieran sus respectivas funciones, extendiéndose esta prohibición al acto de adquirir por cesión.

Se exceptuará de esta regla el caso en que se trate de acciones hereditarias entre coherederos, o de cesión en pago de créditos, o de garantía de los bienes que posean.

La prohibición contenida en este número 5.º comprenderá a los Abogados y Procuradores respecto a los bienes y derechos que fueren objeto de un litigio en que intervengan por su profesión y oficio.

Así pues, este artículo prohíbe a determinadas personas adquirir por compra, aunque sea en subasta pública o judicial, por sí o por persona interpuesta con la finalidad de evitar fraudes o perjuicios en supuestos sobre los que haya intereses encontrados. La consecuencia de la celebración de un contrato por las personas mencionadas en él, no sería otra que la nulidad del contrato por contrariar prohibición legal⁶.

5.2. Reales: cosa y precio.

⁶ NAVARRO MENDIZÁBAL, I. A., *Derecho de Obligaciones y Contratos.*, Primera Edición, Civitas Ediciones, Navarra, 2011, p. 422.

Los elementos reales de la compraventa son la cosa y el precio.

5.2.1. La cosa.

La cosa (*res o merx*) objeto de venta puede ser corporal o incorporeal, pudiendo ser cosas muebles o inmuebles, presentes y futuras o específicas o genéricas. Las cosas incorporeales pueden ser a su vez tanto derechos reales en cosa ajena (*iura in re aliena*) como derechos de crédito⁷.

Para que la cosa sea objeto de compraventa ha de cumplir una serie de requisitos:

1. Existencia actual o futura: Como cualquier otro contrato, la compraventa necesita tener objeto. Sin la existencia de la cosa no se concibe el contrato, además el art. 1460 dice que si se hubiese perdido la cosa al tiempo de celebrarse el contrato, este quedará sin efecto. Si la pérdida fuera parcial el comprador podrá optar entre desistir el contrato o reclamar la parte existente, abonando en todo caso el precio en proporción al total convenido.

Como decíamos también el objeto de la compraventa puede ser una cosa futura, pues según el art. 1271 CC al referirse al objeto del contrato admite esta posibilidad⁸: “Pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras [...]”. A su vez la doctrina admite dos modalidades de compraventa de cosa futura:

- a) Compra de cosa esperada (*emptio rei speretae*). Tiene lugar cuando las partes condicionan el contrato a la existencia de la cosa. Por lo tanto solo habrá intercambio si la cosa deviene real, un ejemplo de ello sería la compraventa de casa a construir.
- b) Compraventa de esperanza (*emptio spei*). En este caso las partes celebran el contrato con independencia de que la cosa llegue a existir. Un ejemplo claro de

⁷ FERNÁNDEZ DE BUJÁN, A., *Derecho privado romano*. Ed. Iustel, 6ª ED., Madrid, 2013. p 651.

⁸ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, octavo edición, Ed. Tecnos, Madrid, 2000. p. 259

ello es la compraventa de cosecha de tomates para el año que viene, si la cosecha debido a frecuentes temporales se estropea habrá que pagar igualmente el precio estipulado.

Como veíamos en las características del contrato antes mencionadas, la compra de cosa esperada se trataría de un contrato conmutativo y la compraventa de esperanza un contrato aleatorio.

2. Licitud: La cosa ha de tratarse de lícito comercio (*res intra commercium*) tal y como establece el art. 1271 CC anteriormente citado. Según esto, no sería válida la compraventa cuyo objeto fuera droga o armas.

3. Cosa determinada o determinable. El art. 1445 CC dice “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”. Como vemos dicho artículo exige que la cosa sea determinada, pero conforme al art. 1273 CC no se requiere determinación actual, sino que basta que se pueda determinar sin necesidad de nuevo convenio.

4. Propiedad de la cosa: Con respecto a esta cuestión, nuestro Código no establece nada. La mayoría de la doctrina entiende que no es necesario que el vendedor sea el propietario. Esto es así, debido a que este contrato es productor de obligaciones, puesto que por sí solo, sin la tradición, no transmite la propiedad de la cosa vendida. La compraventa genera la obligación de entrega de la cosa y si el comprador en el momento de la perfección del contrato no es propietario siempre puede adquirirla posteriormente y cumplir con la obligación de su entrega⁹.

5. La venta de cosas genéricas: la cosa objeto de compraventa puede ser genérica o específica. Lo normal es que el objeto de la compraventa sea o bien una cosa mueble corporal determinada por su propia individualidad o bien una cosa genérica que sea susceptible de ser determinada. Se afirma, con carácter general, que la cosa de todo contrato de compraventa debe estar determinada o ser susceptible de determinación, sin que, en ningún caso, sea necesario un nuevo acuerdo entre las partes contratantes. Son supuestos de determinación de cosas genéricas los que aparecen en D.18, 1, 35,7 y D.18, 6,5, “vino de mi cosecha”, “corderos de mi rebaño”, “tejas de mi horno”.

⁹ Díez-Picazo y Gullón entienden que, aunque existan opiniones positivas y negativas, lo cierto es que ningún precepto del CC prohíbe que el vendedor se obligue a la transmisión del dominio, obligación que podrá ser expresada o deducida de las circunstancias del caso.

Debe tenerse en cuenta que, se considera nula la venta si la cosa objeto de adquisición es inexistente. La regla general dice que la cosa debe existir efectivamente en el momento de perfección del contrato, sin perjuicio de las particularidades que presentan ciertos supuestos de compraventas especiales que más tarde serán objeto de explicación. Por último, pueden ser objeto del contrato de compraventa además de cosas corporales, derechos, pues puede comprarse y venderse un usufructo o una servidumbre¹⁰.

5.2.2. El precio.

En cuanto al precio, los requisitos son los siguientes:

1. El precio de la compraventa ha de ser cierto, tal y como viene recogido en el art. 1445 CC: “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”.
2. De la primera característica se desprende la siguiente característica y es que el precio que se acuerde debe ser determinado. Tal determinación puede ser actual, es decir en el momento de perfeccionarse la venta, como consecuencia del mutuo y recíproco consentimiento, o bien puede referirse a un momento posterior. Es por ello que, en este último caso se afirma que el precio es determinable. Esta futura determinación no debe precisar de un nuevo acuerdo entre las partes para concretar el precio.
3. El precio ha de tener carácter pecuniario, en dinero o signo que lo represente tal y como viene recogido en el art. 1445 CC previamente citado. Dentro de esta última expresión encontramos todos aquellos documentos o títulos que incorporen créditos dirigidos específicamente al pago de una suma de dinero como puede ser las tarjetas de crédito, cheques, letras de cambio o pagarés.

En el caso de que el precio consistiese en una cosa nos encontraríamos ante una permuta y no ante un contrato de compraventa.

4. El precio debe ser verdadero. Este requisito exige que el precio que se acuerde en un contrato de compraventa no sea un precio fingido o ficticio sino que sea un

¹⁰ FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007, pp 165-166.

verdadero precio, tal y como se aprecia en D.18.1.38.1: “Si alguno vende en menor precio con intención de donar, vale la venta, pues la venta es totalmente inválida cuando se hace toda ella con finalidad de donación”. Es por ello que si el precio refleja lo que el comprador abona al vendedor como contravalor de lo que éste le entrega, debemos señalar que el precio debe hacer referencia al valor efectivo de la cosa comprada. Esta característica o elemento es básico en el contrato de compraventa, pues es lo que otorga a la compraventa su carácter de contrato oneroso.

No hay venta si el vendedor exime al comprador de abonar el precio convenido, ya que estaríamos ante una donación, tal y como ya se ha mencionado previamente. Así pues, el que medie precio es, requisito esencial para que haya venta. Con este requisito, el derecho romano pretende evitar los negocios simulados.

5. Que el precio sea justo significa que nos sea desproporcionado en relación al valor de la cosa vendida. En Derecho clásico no se exige este requisito, pero Justiniano introdujo la figura de la *laesio enormis*, según la cual, si en la venta de inmuebles, el precio recibido fuese inferior a la mitad de su "justo" valor (lesión enorme), podría el vendedor rescindir la venta¹¹.

5.3. Formales.

La compraventa por tratarse de un contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento, sin estar sujeta a ningún requisito de forma, por lo que no es de aplicación con carácter general lo estipulado en los arts. 1278 a 1280 CC CASTÁN. Así lo establece el art. 1450 CC: “La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado”.

5.3.1. Especialidades.

Por razón de la perfección, encontramos ciertas especialidades:

¹¹ <http://www.derechoromano.es/2012/08/contrato-de-compraventa.html>. Fecha de consulta: 2 de marzo.

1. Promesa de venta. El Art. 1451 CC señala

La promesa de vender o comprar, habiendo conformidad en las cosas y en el precio, dará derecho a los contratantes para reclamar recíprocamente el cumplimiento del contrato.

Siempre que no pueda cumplirse la promesa de compra y venta, regirá para el vendedor y comprador, según los casos, lo dispuesto acerca de las obligaciones y contratos en el presente libro.

El Tribunal Supremo, señaló que la promesa de venta, aún hecha en documento público, no produce la transmisión del dominio, sino que habría que considerarla como un precontrato que no produce los efectos del contrato principal de compraventa posterior, en cuya virtud se adquiere el dominio mediante la tradición. Dicha cuestión se recoge en STS núm. 734/2005 de 5 octubre (RJ 2005\6915):

Se ha considerado el precontrato como una primera fase del *iter contractus*: la relación jurídica obligacional nace en aquél y posteriormente, de común acuerdo o por exigencia de una de las partes, se pone en vigor el contrato que había sido preparado. Así, se distinguen dos fases: la primera, el precontrato que es distinto del contrato y no produce los efectos de éste, como pudiera ser la transmisión de la propiedad, sino sólo el que las partes pueden exigirse el paso a la fase segunda, que es la celebración del contrato preparado y es éste el que producirá los efectos que le son propios. Distinción entre el precontrato consistente en la promesa de venta y el contrato de compraventa que han seguido con clara precisión las sentencias de 11 de octubre de 2000 (RJ 2000, 7725) , 20 de abril de 2001 (RJ 2001, 6886) y 31 de diciembre de 2001 (RJ 2002, 3098) . [...] se ha razonado tal distinción y se ha concluido que no hubo contrato de compraventa, sino precontrato que no transmitió la propiedad [...]. Tampoco se han infringido las normas sobre la posesión, entendida como modo de adquirir la propiedad, porque falta el título ya que el precontrato no es tal [...].

2. Compraventa a ensayo o prueba y “*ad gustum*”. Según el artículo 1.453 CC: “La venta hecha a calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida, y la venta de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas, se presumirán hechas siempre bajo condición suspensiva”. La mayoría de la doctrina distingue entre:

· La venta a ensayo (circunstancias de carácter objetivo). En este caso, la condición no depende del libre querer del comprador. Objetivamente, por medio del ensayo o prueba, se comprueba si la cosa tiene o no las cualidades que han sido determinantes de la compra. La condición es futura e incierta. Una vez que la prueba ha sido positiva, el comprador carece de la facultad de desistir del contrato.

· La venta *ad gustum* (depende de circunstancias subjetivas). En estos casos, la opinión mayoritaria es que la condición depende del libre querer del comprador, de tal forma que bastaría su mera manifestación de desagrado en relación con la cosa para que hubiera de entenderse ineficaz el contrato¹².

¹² <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/venta-a-ensayo-o-prueba/venta-a-ensayo-o-prueba.htm>.

5.3.2. Formalización.

En cuanto a la formalización de la compraventa, rige la libertad de forma contenida en el art. 1.278 CC. Como Excepciones podríamos mencionar:

1. La exigencia de Escritura pública en los casos del art. 1280 CC en relación con el 1279 CC (forma de valer o *ad probationem*). Además será necesaria y esencial (*ad solemnitatem*) cuando se estipule por las partes. Conviene señalar que, según el art. 1455 CC: “Los gastos de otorgamiento de escrituras serán de cuenta del vendedor, y los de primera copia y los demás posteriores a la venta serán de cuenta del comprador, salvo pacto en contrario”.
2. Finalmente el art. 1456 CC contempla la venta forzosa diciendo que "La enajenación forzosa por causa de utilidad pública se regirá por la que establecen las leyes especiales”, en concreto la Ley de 16 XII 1954¹³.

5.3.3. Momento de la perfección del contrato.

Como conclusión a este apartado (elementos del contrato), cabe hablar de la perfección del contrato. La concurrencia de todos los elementos personales, reales y formales determina la perfección del contrato. El momento de la perfección del contrato es de la prestación del consentimiento, tal y como se recoge en el art. 1450 CC previamente mencionado.

Una excepción a esta regla son los casos en los que, por voluntad de las partes o de la ley, se celebra la venta bajo una condición suspensiva y la no se perfecciona hasta el momento del cumplimiento de la condición. Un ejemplo de ello sería la compraventa de terrenos condicionada a que se recalifiquen los mismos y se pueda edificar en los mismos.

La perfección de la compraventa supone la exigibilidad de derechos y obligaciones específicos de dicho contrato, originándose los siguientes efectos:

- 1) El comprador tiene derecho a los frutos de la cosa desde el día en que era exigible la cosa.

Fecha de consulta: 4 de marzo.

¹³ PARGA GAMALLO, M., *Tema 66*, Cuerpo de Opositores de notaría y registros.

2) Los riesgos de pérdida de la cosa pasan al comprador desde ese instante.

6. TRANSMISIÓN DEL DOMINIO

En Derecho Romano el vendedor no se obligaba a transmitir la propiedad al comprador, sino simplemente a entregar la cosa y mantener al comprador en la pacífica posesión de la misma¹⁴.

Sin embargo, uno de los principales problemas que ha planteado el contrato de compraventa, es el de la transmisión del dominio, que a su vez plantea dos cuestiones:

- a) Si el sólo contrato de compraventa basta para transmitir el dominio.
- b) Si es obligación del vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador.

La primera cuestión tiene en nuestro derecho positivo una respuesta negativa, pues frente al sistema de transmisión consensual del dominio del Código francés, que recogió el Proyecto español de 1851, nuestro Código vigente sigue fiel a la tradicional doctrina del título y modo.

Es por ello que el contrato de compraventa, para que transmita el dominio debe ir acompañado de la entrega de la cosa, cumpliéndose a sí los dos requisitos del título y modo¹⁵, tal y como establece el art. 609 CC:

La propiedad se adquiere por la ocupación. La propiedad y los demás derechos sobre los bienes se adquieren y transmiten por la ley, por donación, por sucesión testada e intestada, y por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición. Pueden también adquirirse por medio de la prescripción.

En cuanto a la segunda cuestión¹⁶, se trata de un problema más complejo en el que se cruzan los antecedentes históricos, el Derecho comparado, la doctrina y la poca claridad del Código Civil.

En el Derecho romano, el vendedor no estaba obligado a transmitir la propiedad al comprador sino sólo a entregarle la cosa y mantenerle en la pacífica posesión de la misma.

Pero en Derecho moderno hay una tendencia a imponer al vendedor esta obligación pues cuando el comprador celebra un contrato de compraventa lo que pretende es adquirir la

¹⁴ GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 374.

¹⁵ PASCUAL VICENS, C., *Tema 37*, Cuerpo de Opositores de notaría y registros.

¹⁶ PASCUAL VICENS, C., *Tema 37*, Cuerpo de Opositores de notaría y registros.

propiedad de la cosa y no sólo su posesión.

Sin embargo, otros códigos como el francés, el italiano o el alemán establecen con claridad la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador. El Código Civil español no establece nada al respecto, dividiéndose en este punto la doctrina:

a) Un amplio sector entiende que la transmisión del dominio no es esencial a la compraventa ni obligación taxativa del vendedor. Como argumentos de esta tesis se alega lo siguiente:

- (i) Los artículos 1445 y 1461 CC sólo obligan a entregar la cosa vendida pero no a transmitir el dominio.
- (ii) La acción de saneamiento por evicción contra el vendedor se da en el sólo caso de que el comprador sea perturbado en su posesión legal y pacífica, y no por el hecho de faltarle al vendedor la propiedad, tal y como establece el art. 1474 CC: “En virtud del saneamiento a que se refiere el artículo 1.461, el vendedor responderá al comprador: 1º De la posesión legal y pacífica de la cosa vendida. 2º De los vicios o defectos ocultos que tuviere”.
- (iii) El CC admite la venta de cosa ajena y la venta con pacto de reserva de dominio, que no se podrían entender si la transmisión de la propiedad fuera obligación esencial del vendedor.

b) Otros autores sostienen la tesis contraria, pues sólo así se pueden comprender las menciones que los art.1473 y 1509 CC hacen respecto de la transmisión del dominio como efecto de la compraventa. También defienden que el hecho de que el CC no se refiera a la transmisión del dominio en la compraventa, se entiende si pensamos que dada la teoría del título y modo, la propiedad sólo se transmite si el contrato va acompañado de la entrega de la cosa.

c) Díez Picazo y Gullón concluyen con una tesis intermedia¹⁷, señalando que:

1. aunque se mantenga la tesis de que el vendedor no está obligado a transmitir la propiedad al comprador no es menos cierto que no hay ningún precepto en el CC que prohíba al vendedor asumir esta obligación expresa o tácitamente
2. es más, esto es lo que ocurre por regla general en el tráfico ordinario, hasta tal punto

¹⁷ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, octavo edición, Ed. Tecnos, Madrid, 2000. p. 260

que se entiende que es una de las obligaciones que integran el contrato de compraventa, fundada en los usos.

6.1. El problema de la transmisión del dominio en dos casos.

El problema de la transmisión del dominio en la compraventa se plantea sobre todo en dos casos:

1. Venta de cosa ajena. Tiene lugar cuando la cosa o derecho vendido no pertenece al vendedor, siendo necesario que el vendedor no sea titular y tampoco tenga la representación del tercero titular. Además es indiferente que el vendedor conozca o no la ajenidad de la cosa.

Por lo que respecta a su admisibilidad, la doctrina tradicional la negaba por considerarla nula, ya fuera por falta de objeto o anulable por error. Sin embargo la doctrina moderna y el Tribunal Supremo admiten su validez siempre que las partes procedan de buena fe. En nuestro Derecho, no hay inconveniente para admitir este contrato, que solamente obligará al vendedor a poner los medios para que la cosa pase a ser propiedad del comprador¹⁸. Como argumentos de la admisibilidad de la venta de cosa ajena se establecen los siguientes:

1. El Alcance obligacional de la compraventa.

2. Inexistencia de un precepto que exija al vendedor ser propietario y le imponga la obligación de transmitir la propiedad.

La doctrina reciente aclara la presente cuestión diciendo lo siguiente: el contrato produce obligaciones (Art. 1089 y 1091 CC) y la entrega *ex iusta causa* es lo que permite adquirir el dominio. El título será válido como determinante de obligaciones. En caso de no ser dueño quien vende, deberá indemnizar pues la obligación sí que ha surgido.

Por lo que respecta a los efectos, hay que distinguir distintos supuestos:

(i) Que el vendedor adquiera la cosa para poder entregarla se producen los efectos propios de la compraventa.

¹⁸ GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 376.

- (ii) Que el vendedor entregue la cosa sin haberla adquirido. En este caso el propietario tiene derecho a reclamarla, pudiendo ocurrir que o bien el comprador la haya adquirido por usucapión o por ser tercero hipotecario, en cuyo caso su oposición será inatacable o bien que no la haya adquirido por usucapión, en cuyo caso el vendedor está obligado al saneamiento por evicción ante el comprador. En caso de que el propietario no la reclame, el comprador no podrá impugnar la venta, pues sólo le asiste este derecho cuando es perturbado en su posesión.
- (iii) Que el vendedor no entregue la cosa ajena: las consecuencias serán las propias de un incumplimiento contractual (artículo 1101 CC), pudiendo el comprador pedir la resolución por incumplimiento (Arts. 1124, 1504 y 1505 CC).

2. Venta con pacto de reserva de dominio. Se trata de un pacto añadido a la compraventa, a través del cual, se estipula que la tradición no producirá de momento el efecto traslativo del dominio que le es propio o característico, sino que permanecerá la propiedad en el vendedor hasta que tenga lugar el evento que se señala, por regla general el pago del precio, que se ha aplazado¹⁹. Tal y como se observa en STS de 15 de marzo de 1934 (RJ 1934/462):

con arreglo al artículo 1445 del Código Civil el contrato de compra-venta es de naturaleza contractual, perfeccionándose, conforme al 1450 si el comprador y el vendedor hubieren convenido en la cosa, objeto del contrato, y en el precio, siendo obligatorio para ambos, aunque ni la una ni el otro se hubieran entregado, preceptos que son consecuencia del supuesto de que parte el cuerpo legal citado de que los contratos no son por sí solos modos de adquirir la propiedad, y que dan lugar con frecuencia al «pactum reservati dominu», que no constituye condición suspensiva de su perfección por cuanto de él no depende el nacimiento de las obligaciones propias de la compra-venta, obligación de entregar la cosa y obligación de pagar el precio, sino que afecta a la consumación del discutido contrato, y consiste en una estipulación expresa de las partes por virtud de la que el dominio de la cosa no se transfiere al comprador mientras no se realice el pago total del precio, viniendo a constituir simplemente una garantía del pago, pero sin que por ello se desnaturalice el concepto jurídico de la compra-venta, ni se prive a los contratantes una vez perfecta aquélla por el libre consentimiento del derecho a exigirse recíprocamente el cumplimiento de las obligaciones especiales de la misma.

Por lo que respecta a su admisibilidad, se pueden distinguir distintos puntos de vista:

- a) Desde el punto de vista teórico, este pacto es admisible ya que no hay ningún precepto en el CC que lo prohíba, y por tanto cabe dentro del marco que para la autonomía de la voluntad señala el art. 1255 CC.

¹⁹ GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 416.

- b) Desde el punto de vista jurisprudencial, ha sido declarado lícito por una antigua y reiterada jurisprudencia. Así, la STS núm. 580/1996 de 12 julio (RJ 1996\5886) dice que

« el pacto de reserva de dominio , reconocido en cuanto a su validez por la doctrina uniforme de esta Sala -Sentencias de 16 febrero 1894, 6 marzo 1906, 30 noviembre 1915, 10 enero y 11 marzo 1959, 10 junio 1958 (RJ 1958\2142) y 11 julio 1983 (RJ 1983\4208)-, y por virtud del cual en el contrato de compraventa el vendedor no transmite al comprador el dominio de la cosa vendida hasta que éste le pague por completo el precio convenido, viene a constituir simplemente , como cualquier otra de las varias que pueden utilizarse con ese fin, una garantía del cobro del precio aplazado, cuyo completo pago actúa a modo de condición suspensiva de la adquisición por el comprador del pleno dominio de la cosa comprada». Tal pacto viene expresamente reconocido como una de las garantías que válidamente pueden establecer los contratantes en el art. 6.12 de la Ley 17 julio 1965 y será oponible a terceros si los contratos en que se inserten se inscriben en el Registro a que se refiere el art. 23.2 de la Ley; por otra parte.

- c) Desde el punto de vista práctico, es un pacto muy frecuente en el tráfico de ciertos bienes muebles comprados a plazos, y en este ámbito recibe su reconocimiento legal en la Ley 17 Julio 1965, hoy derogada y sustituida por la Ley 13 Julio 1998 de Venta a Plazos de bienes muebles.

Esta Ley tienen por objeto sólo la venta a plazos de bienes muebles corporales no consumibles e identificables, y en base a lo dispuesto en su artículo 7.10, la reserva de dominio no es un elemento esencial del contrato que la misma regula, sino accidental pues la cláusula de reserva de dominio debe pactarse expresamente en el contrato.

7. TIPOS DE COMPRAVENTA.

Se puede distinguir las siguientes clasificaciones:

1. Por su regulación legal:

Se divide la venta en civil y mercantil. Según el artículo 325 CCom, se reputa mercantil “la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”.

Pero, por excepción no se consideran mercantiles según el artículo 326 CCom:

1. Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquieren
2. Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados o de las especies en que se les paguen las rentas
3. Las ventas que de los objetos contruidos o fabricados por los artesanos hicieren éstos en

sus talleres

4. La reventa que haga cualquiera persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo.

2. Por razón de sus disposiciones legales

Se distingue entre:

- a) Ventas comunes u ordinarias: se rigen por las disposiciones generales del CC.
- b) Ventas específicas: se rigen por preceptos de excepción, como ocurre con la venta de los bienes inmuebles, establecimientos mercantiles o industriales, objetos de extraordinario valor y valores mobiliarios de los menores sujetos a tutela, en los que el tutor necesita autorización judicial (271.1 CC)²⁰.

3. Por su origen

Puede ser voluntaria o necesaria, según exista un consentimiento libre del vendedor o le sea impuesta por la Ley. Tradicionalmente se ha considerado como prototipo de venta forzosa la que se realiza como consecuencia de una expropiación, que según el art. 1456 CC se regirá por lo que establezcan las leyes especiales.

4. Por su forma

La venta pública, es la que se celebra por medio de subasta, donde el que trata de vender la cosa, previo anuncio, la ofrece al que pague mayor precio. Esta puede ser a su vez;

- a) necesaria, cuando impone la ley que se venda por ese procedimiento, o voluntaria si se celebra así porque libremente la elige el vendedor
- b) Judicial, cuando se verifica con intervención de la autoridad judicial y acomodándose a los trámites que establece la LEC, o extrajudicial, cuando tiene lugar en la forma que en cada caso se determine siendo la más frecuente las celebradas ante Notario con arreglo al pliego de condiciones previamente establecido.

La venta privada, es la propiamente contractual y en la que el vendedor celebra con un comprador a su elección.²¹

8. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

²⁰ GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005. p. 362 y ss.

²¹ ALBADALEJO GARCÍA, M., *Derecho Civil, II.*, Ed. Edisofer, S.L, 13ª ED., Madrid, 2008. p. 535.

8.1. Conservación de la cosa vendida.

Las obligaciones más importantes del vendedor es la de entrega y saneamiento de la cosa. Pero conviene resaltar que, con carácter previo a la obligación de entrega de la cosa, existe la obligación de conservar o guardar la cosa vendida hasta que la entrega se haga efectiva. Obligación que también le compete al vendedor. Es por ello que la obligación de guardar la cosa es a causa de la obligación de entregar la cosa vendida, porque lo normal es que la entrega del bien objeto de venta al comprador no se realice hasta pasado un tiempo (según el acuerdo contractual) y el vendedor deberá guardar la cosa en ese tiempo entre el momento de la celebración de la compraventa y la cosa efectivamente entregada.

Aparte de conservar la cosa, con el fin de entregarla en buen estado y en el tiempo fijado al comprador, hay que tener en cuenta la responsabilidad que concierne al vendedor en el supuesto de que la cosa ya vendida, sufra un daño o se pierda antes del momento de la entrega. Es el vendedor quien responde de dicho daño o pérdida de la cosa vendida, tanto por dolo como por culpa. En el libro X de comentarios al edicto del pretor provincial de Gayo, que se recoge en D. 18, 1, 35,4,²² podemos observar la citada responsabilidad:

Si una cosa vendida hubiera desaparecido por hurto, ha de observarse en primer lugar que se había convenido entre las partes acerca de la custodia de la cosa; si nada resulta haberse convenido, ha de esperarse del vendedor una custodia tal como la que un buen padre de familia pone en sus cosas.

Es, por tanto, el vendedor el que responderá de los deterioros y pérdida que pueda sufrir la cosa desde el momento de la venta hasta su entrega. Conviene matizar que, el vendedor solo responderá en el caso de que tales circunstancias sean imputables a su persona, ya sea por falta de diligencia o por imprudencia (*culpa leve*). Sin embargo, no responde cuando el hurto es ajeno o excede su comportamiento diligente, el cual debe ser semejante al de un *bonus paterfamilias*.

Sin embargo, si la cosa se deteriora o perece en todo o en parte por caso fortuito o fuerza mayor (muerte del esclavo vendido, robo de la cosa vendida, etc.), el vendedor queda liberado, estando sólo obligado a entregar al comprador lo que quede de la cosa o

²² FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007. p. 200.

a cederle las acciones pertinentes en caso de robo; por su parte, el comprador continúa obligado igualmente a pagar el precio, en base a la regla romana *periculum emptoris*, esto es, el riesgo del perecimiento de la cosa por caso fortuito o fuerza mayor corre a cargo del comprador. La doctrina romana del *periculum* se encuentra recogida en nuestro Código Civil con las matizaciones pertinentes e incluidas en el artículo 1452 CC en relación con el 1096 y 1182 CC²³.

8.1.1. La relación entre la custodia venditoris y el periculum emptoris.

Es preciso señalar la relación entre la *custodia venditoris* y el *periculum emptoris*. La doctrina mayoritaria consideró que, ya en época clásica, se extendió la responsabilidad a la custodia para los casos de venta de una cosa mueble. Al hablar de *custodia venditoris*, nos referimos a una responsabilidad que más allá de la culpa leve, así se recoge en un texto de Paulo, de su libro V de comentarios a Sabino que se recoge en D.18, 6,3: “El vendedor debe responder de la guarda de la cosa con aquella custodia que responden aquellos a quienes... se exige la más exacta diligencia...”. Como podemos observar, es el vendedor quien responde por custodia cuando la cosa (cosa mueble) se ha perdido, dañado o deteriorado, pudiendo haberse evitado si el vendedor hubiera puesto la máxima diligencia en su guarda y conservación.

Esta relación que acabamos de señalar entre la *custodia venditoris* y el *periculum emptoris* es también recogida en un pasaje de Paulo, de su libro III del Epítome a los *Digesta* de Alfeno, D. 18, 6,15 (14), 1:

Si la madera comprada hubiera acaso desaparecido por hurto, después de haber sido entregada, se respondió que el riesgo es del comprador; si no hubiera sido entregada el riesgo sería del vendedor. Se considera entregadas aquellas vigas de madera que el comprador hubiera procedido a marcar con una señal.

La *custodia venditoris* termina donde empieza el *periculum emptoris*. Es decir, que si el vendedor responde en la venta de un bien mueble por custodia, no responderá en el caso de que haya daño o pérdida en la cosa vendida por causa de fuerza mayor (*periculum emptoris*)²⁴.

²³ <http://www.derechoromano.es/2012/08/contrato-de-compraventa.html>. Fecha de consulta: 14 de marzo.

²⁴ FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007. p. 202.

8.2. Entrega de la cosa.

Las dos obligaciones principales del vendedor son la entrega y el saneamiento de la cosa vendida, tal y como establece el art. 1461: “El vendedor está obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la venta.”

8.2.1. La forma de la entrega o tradición.

La entrega de la cosa significa ponerla en poder y disposición del comprador, art. 1462. El acto de la entrega es lo que se denomina tradición o modo. Según se recoge en nuestro ordenamiento jurídico, la concurrencia de la entrega de la cosa (modo o tradición) y el contrato (título) produce como efecto la transferencia de la propiedad, art. 609 CC:” [...] y por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición”.

Lo dicho anteriormente se puede ver reflejado en la STS de 22 diciembre (RJA 2000/10136), la cual se basa en la STS de 9 de octubre de 1997 (RJ 1997/7065) que establece que:

para la adquisición del dominio y demás derechos reales el Código Civil, a diferencia de otros ordenamientos jurídicos extranjeros, inspirado en el sistema romano, estima indispensable la concurrencia del título y el modo (arts. 609 y 1095); no bastan las declaraciones de voluntad generadoras del contrato, sino que es preciso, además, la tradición o entrega de la cosa, si bien admite éstas en formas espiritualizadas, como es la prevista en el párrafo segundo del art. 1462, al disponer que el otorgamiento de la escritura pública equivale a la entrega de la cosa objeto del contrato.

La tradición puede ser real o ficticia. En el Código Civil podemos encontrar las siguientes formas de tradición:

- (i) Traditio real²⁵: es la entrega real y efectiva, es decir, cuando se produce la entrega material de la cosa. Así lo establece el art. 1462.1 CC al decir “[...] puesta en poder y disposición”.
- (ii) Traditio simbólica o “traditio ficta”²⁶: la transmisión del dominio tiene lugar con la

²⁵ LACRUZ BERDEJO, J., *Elementos de Derecho Civil, II Derecho de Obligaciones*, Vol 2º., Ed. Dykinson, Madrid, 1999. p. 33

²⁶ NAVARRO MENDIZÁBAL, I. A., *Derecho de Obligaciones y Contratos.*, Primera Edición, Civitas

entrega de una cosa accesoria, no con el traspaso material de la cosa:

a) La entrega de llaves del lugar en que se hallen guardados los muebles, art. 1463 CC. Tal supuesto, cabe ampliarlo para el caso de la entrega de llaves de los inmuebles según la STS núm. 250/2003 de 14 marzo de 2003 (RJ 2003/2747) que establece que “las fórmulas reducidas de tradición que se refiere el artículo 1462 del Código Civil no son *numerus clausus* y comprende diversas modalidades como son la entrega de llaves”.

b) La entrega de documentos, art 1464 CC: “Respecto de los bienes incorporales, regirá lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 1.462”. En caso de que la venta se realice mediante escritura pública, basta el otorgamiento de ésta como entrega de la cosa. “En cualquier otro caso en que éste (art. 1462 CC) no tenga aplicación se entenderá por entrega el hecho de poner en poder del comprador los títulos de pertenencia, o el uso que haga de su derecho el mismo comprador, consintiéndolo el vendedor”.

(iii) Acuerdo de las partes: Para el caso de la tradición de bienes muebles, dice el art. 1463 CC que la tradición se realizará por el “[...] acuerdo o conformidad de los contratantes [...]”, si la cosa vendida no puede trasladarse a poder del comprador en el instante, o si el comprador ya la tenía en su poder por algún motivo.

(iv) Otorgamiento de escritura pública o tradición cartular: A tenor de lo dispuesto en el art.1462 CC, el otorgamiento de escritura pública equivale a la entrega de la cosa “[...] si de la misma escritura no resultare o se dedujere claramente lo contrario”. Dicho artículo es aplicable tanto para bienes muebles como para bienes inmuebles.

La obligación esencial que asume el vendedor, consiste en entregar (*tradere*) al comprador, la pacífica posesión de la cosa vendida, y garantizarle un pacífico disfrute, en el futuro, como si fuese propietario. Ha de consistir en una tradición, cuando se trate de transferir un derecho real poseíble²⁷. Es por ello, que el comprador pasa a ser poseedor interdictal de la cosa y por lo tanto prevalece esta situación frente a cualquier otro pretendido poseedor de la cosa. En caso de no existir tal situación de preferencia posesoria, la obligación de entrega no se entendería cumplida y menos aún, en el caso

Ediciones, Navarra, 2011. pp. 431 y ss.

²⁷ Albaladejo nos aclara que, para el supuesto en que fuera vendido un derecho no real o un real no poseíble, la transmisión del mismo al comprador tiene lugar por la celebración del contrato de compraventa.

de perderse, pues en este caso el comprador podría demandar al vendedor a través de la *actio empti*. Así se recoge en un pasaje del libro XXXII de comentarios al edicto de Ulpiano, D.19, 1, 11,13:

También dice Neracio que el vendedor, al entregar la cosa, debe responder ante el comprador de que prevalecerá en el litigio sobre la posesión. Juliano en su libro XV de los Digesta afirma que no se considera hecha la entrega si el comprador no pudiera prevalecer en la posesión; se dará, por tanto, la acción de compra si no se respondiese de esto.

Aunque la obligación del vendedor se trate de entregar (*tradere*) y no de dar (*dare*), el fin último al que aspira el comprador, al celebrar el contrato de compraventa, no es otro que la adquisición de la propiedad, D. 18, 1, 80,3: “Nadie puede considerarse que ha vendido aquello cuya propiedad no se quiso que pasase al comprador, porque esto es un arrendamiento u otro tipo de contrato”. La entrega de la cosa, hasta la época justiniana, no transmitía la propiedad de la misma, sino sólo su posesión, respecto de la que el vendedor debía garantizar al comprador un disfrute sin perturbaciones, tal y como hemos señalado en el párrafo anterior. La citada cuestión también se encuentra recogida en el D. 19.1.30.1:

[...] el vendedor sólo está obligado a que el comprador tenga la pacífica posesión de la cosa y no a que se haya suya, si bien dado que debe responder de la ausencia de dolo, si alguien vendió una cosa ajena, sabiendo que no era suya, al que lo ignoraba, queda obligado.

Además, la cosa ha de ser entregada en el estado en que se hallaba al celebrarse el contrato (art. 1468 CC) y con todo lo que se haya expresado en el mismo. Todos los frutos (naturales, industriales o civiles) desde ese momento pertenecen al comprador, además de los accesorios de la cosa aunque no hayan sido determinados²⁸. Así se establece en D.18.6.7:

Todo aquello que acreció al fundo por aluvión benéfica al comprador, así como lo que pereció se perdió para él, y así si un campo hubiese sido, con posterioridad a la compra, ocupado por el río, el riesgo será del comprador, así también debe serlo el beneficio

y en C.J. 4.49.13: “Perfeccionada la compraventa, los frutos pertenecen al comprador, así como el gravamen de las contribuciones[...]”. Asimismo, se incluye en la obligación de entrega la de los títulos de pertenencia y la documentación precisa, por ejemplo para inscribir en el Registro de la Propiedad. Se trata de una obligación que no viene expresamente recogido en el Código Civil, aunque se puede deducir del 1258 CC. También los gastos de entrega de la cosa vendida son de cuenta del vendedor, pero los de su transporte o traslación a otro lugar serán de cuenta del comprador.

²⁸ LACRUZ BERDEJO, J., *Elementos de Derecho Civil, II Derecho de Obligaciones*, Vol 2º., Ed. Dykinson, Madrid, 1999. pp. 34-35.

Si la cosa vendida no se entrega, se demandará por la actio *empti* tanto la devolución del precio, en caso de que se haya pagado, como la indemnización por daños y perjuicios, en la medida del interés del comprador. Tal cuestión, es recogida en el título primero del Libro XIX del Digesto, D.19, 1,1pr (Ulpiano.28 Sab.):

Si la cosa vendida no se entregase se demandará en la medida del interés; esto es en cuanto sea el interés del comprador de tener la cosa; lo que, a veces, excede del precio, si el interés del comprador es superior a lo que vale la cosa, o a la cantidad en que ha sido comprada.

En los casos de pérdida de la cosa vendida antes de celebrarse la venta, la compra es nula, tal y como se recoge en D. 18.1.15: “si se hubiese prestado consentimiento respecto al objeto, si éste dejase de existir antes de la venta, la compra es nula”. Para el caso de compra de una casa que había ardido, ignorando tal hecho, en D. 18.1.57 y 58 se recoge lo siguiente:

Compré una casa ignorando, tanto yo como el vendedor, que había ardido. Nerva, Sabino y Casio dicen que nada se ha vendido, aunque permanezca el solar, que el dinero pagado puede ser reclamado mediante el ejercicio de la *condictio*. Pero si subsiste una parte de la casa, dice Neracio que en esta cuestión, es muy conveniente determinar qué parte de la casa fue quemada o permanece, porque si es mayor la parte quemada, no estará obligado el comprador a pagar la compra, sino que, incluso, podrá repetir lo pagado como indebido. Pero si únicamente la mitad o menos hubiesen ardido, entonces habrá de obligarse al comprador a cumplir la venta, mediante el arbitrio estimatorio de un hombre recto, de modo que se reduzca el precio en proporción al incendio.

8.3. Obligación de saneamiento.

El saneamiento es una obligación complementaria a la de entrega, según se deduce del art. 1461 CC. Esta disposición es desarrollada por el art. 1474 CC que establece que “En virtud del saneamiento a que se refiere el artículo 1.461, el vendedor responderá al comprador: 1. ° De la posesión legal y pacífica de la cosa vendida. 2. ° De los vicios o defectos ocultos que tuviere.”

El término saneamiento significa hacer la cosa sana, esto es, como lo vendido puede no ser o estar como debería o aparenta, el vendedor responde al comprador en el caso de que tal deber ser o apariencia no coincida con la realidad, tal y como nos dice Manuel Albalejo²⁹. El Código regula el saneamiento como un remedio y una responsabilidad objetiva que prescinde de la culpa del vendedor, pues la existencia de culpa únicamente

²⁹ ALBADALEJO GARCÍA, M., *Derecho Civil*, II., Ed. Jose M° Bosch Editores, Barcelona, 1997. p. 27.

agrava la responsabilidad de aquél.

8.3.1. Saneamiento por evicción.

El término evicción deriva de *evictio*, que se forma a partir de *evincere*, que significa vencer en juicio y de ahí que el vendedor responderá por evicción cuando el comprador sea vencido en litigio, esto es, cuando en virtud de sentencia firme el comprador sea despojado de la cosa por un tercero demandante, que alegue o ser propietario de ella o titular de un derecho real que grave la misma, como usufructo o prenda.

En un principio era normal que esta responsabilidad se pactara expresamente mediante un contrato verbal, una *stipulatio duplae*, según la cual, el vendedor se obligaba a pagar el doble del precio al comprador cuando la cosa comprada le fuese arrebatada en un litigio. Si el comprador no realizaba la estipulación, nada podría reclamar, salvo que el vendedor actuase de mala fe, en cuyo caso con la *actio empti* recuperaría lo que pagó³⁰.

La evicción que da lugar a la obligación de saneamiento, es según el art. 1475 CC, la privación de todo o parte de la cosa que había adquirido el comprador, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la venta. Tal concepto de evicción se recoge en STS núm. 857/2007 de 17 julio (RJ 2007\5139) que dice lo siguiente:

[...] Dispone el artículo 1.474 del Código Civil que, en virtud del saneamiento a que se refiere el artículo 1.461, el vendedor responderá al comprador de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida, lo que viene a integrar el llamado saneamiento por evicción (vencimiento) en cuya virtud el vendedor resulta obligado a responder de sus consecuencias frente al comprador que se ve privado, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa comprada (artículo 1.475 del Código Civil) con los efectos que el propio código señala (artículos 1.478 y 1.479). De ello resulta que cualquier privación que sufra el comprador, sea total o parcial, de la cosa adquirida por compraventa dará lugar a la obligación de sanear por parte del vendedor, salvo que ello ocurra en virtud de un derecho que sea posterior a la celebración de la compraventa [...].

Es decir, María vende y entrega una finca a Carlos, pero poco tiempo después Luis, inicia un pleito y obtiene una sentencia favorable en la que se le reconoce como el verdadero propietario desde hace años, así como que la finca ha sido vendida sin su conocimiento. Por lo tanto, para que el vendedor se vea incurso en responsabilidad por evicción frente al comprador, debe existir una reclamación judicial de un tercero posterior a la entrega y que esa reclamación produzca un perjuicio en el comprador,

³⁰ <http://www.derechoromano.es/2012/08/contrato-de-compraventa.html>. Fecha de consulta: 19 de marzo.

siendo tal perjuicio la pérdida total o parcial de la cosa adquirida³¹. Así en D.18.1.66.pr.: “En la venta de un fundo hay cosas de las que se debe responder, aunque no se mencionen: por ejemplo, de que no haya evicción de propiedad o de usufructo sobre el fundo vendido [...]”. La responsabilidad por evicción se da siempre una vez cumplida la obligación de entrega, debiendo la cosa ser transferida del vendedor al comprador. Si éste la tiene ya en su poder, también tendrá lugar la evicción, tal y como se recoge en D.21,2,62pr: “Si te vendiese una cosa que estaba en tu poder, puesto que se tiene por entregada, parece bien que yo me obligue por la evicción”.

Así pues, para que tenga lugar la obligación de saneamiento por evicción, se exigen los siguientes requisitos:

- a) La privación de la cosa (total o parcial).
- b) Que lo sea por sentencia firme
- c) La interposición de la demanda de evicción se tiene que notificar al vendedor por el comprador, aunque la demanda se interponga contra el comprador³². Dicha reclamación se recoge en D.21, 2, 21,2: “Así pues dice Juliano, si el comprador [...] al serle dirigido el litigio de evicción hubiere nombrado procurador al vendedor y éste fuera vencido [...]”. En el supuesto de que el comprador no informe al vendedor de la reclamación pertinente y después sea vencido en el pleito, no podrá reclamar por evicción al vendedor. Asimismo, si el comprador trata de notificar la demanda al vendedor y no lo consigue sin que medie culpa de dicho comprador, se entiende hecha la notificación y del mismo modo en caso de que el vendedor trate dolosamente impedir dicha notificación. Así se recoge en D.21, 2, 56,5 y 6 (Paulo 2 ad aed. cur.): “Queda obligado el que procuró que no se le pudiera hacer la notificación... También si el comprador no pudo saber dónde estaba el vendedor, aunque nada hiciera éste para ello”. Una vez que el comprador notifique al vendedor la demanda, éste responde si el comprador pierde el litigio. Sin embargo existen algunos supuestos, en los que dándose los citados requisitos (notificación al vendedor; que el comprador pierda el litigio; que sea condenado ...) no existe responsabilidad por evicción:

³¹ FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007. pp. 209-210.

³² FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007. pp. 214 y ss.

- i. Si el comprador es condenado por negligencia suya en el proceso (por no comparecer como demandado), D.21, 2,55 pr (Ulp. 2 ed. aed. cur.): “Si se falló en contra del comprador porque no compareció en juicio no se incurre en la estipulación”.
- ii. Si el comprador perdió el litigio por no defenderse correctamente, en caso de que tenga una *exceptio* y no la oponga. Del mismo modo operará cuando la *exceptio* era del vendedor y éste no la opone, pues en tal caso el vendedor responderá por no oponerla. Así se recoge en D.21, 2,27: “Según el derecho que seguimos, si obstan contra el que reivindica excepciones que podría oponerle el comprador, el vendedor no responde por evicción... pero si las excepciones son propias del vendedor, si responde”.
- iii. Tampoco existe dicha responsabilidad atendiendo a lo dispuesto en D.21, 2, 51, pr. (Ulp. 80 ed.): “Si por imprudencia o por error del juez el comprador de una cosa ha sido vencido, negamos que el perjuicio deba ser del vendedor... la injusticia hecha al comprador no debe afectar al vendedor”.
- iv. Y que todo ello se produzca en base a un derecho adquirido con anterioridad a la entrega de la cosa.

De esta manera, si concurren dichos requisitos, el vendedor deberá cumplir su obligación de saneamiento, a no ser que antes del contrato se haya renunciado a ello por el comprador, art 1477 CC:

Cuando el comprador hubiese renunciado el derecho al saneamiento para el caso de evicción, llegado que sea éste, deberá el vendedor entregar únicamente el precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción, a no ser que el comprador hubiese hecho la renuncia con conocimiento de los riesgos de la evicción y sometiéndose a sus consecuencias.

Por lo tanto y según el art 1477 CC, la obligación por saneamiento tiene carácter dispositivo.

Para el supuesto de evicción total, el comprador estará obligado a restituir la cosa a su verdadero dueño o bien a pagar el precio que la sentencia del procedimiento establezca como consecuencia de la reclamación y consiguiente condena judicial.

La evicción parcial se produce cuando el comprador perdiere una parte de la cosa vendida y dicha parte en relación con el todo es de tal importancia que sin ella no la hubiere comprado. Asimismo se produce cuando se vendiesen dos o más cosas conjuntamente por un precio alzado constando claramente que el comprador no habría

comprado la una sin la otra. En este sentido dispone el artículo 1479 del CC que:

Si el comprador perdiere, por efecto de la evicción, una parte de la cosa vendida de tal importancia con relación al todo que sin dicha parte no la hubiera comprado, podrá exigir la rescisión del contrato; pero con la obligación de devolver la cosa sin más gravámenes que los que tuviese al adquirirla. Esto mismo se observará cuando se vendiesen dos o más cosas conjuntamente por un precio alzado, o particular para cada una de ellas, si constase claramente que el comprador no habría comprado la una sin la otra.

8.3.2. Saneamiento por gravámenes ocultos.

El artículo 1483 del CC regula el supuesto de evicción por cargas o gravámenes ocultos:

Si la finca vendida estuviese gravada, sin mencionarlo la escritura, con alguna carga o servidumbre no aparente, de tal naturaleza que deba presumirse no la habría adquirido el comprador si la hubiera conocido, podrá pedir la rescisión del contrato, a no ser que prefiera la indemnización correspondiente. Durante un año, a contar desde el otorgamiento de la escritura, podrá el comprador ejercitar la acción rescisoria, o solicitar la indemnización. Transcurrido el año, sólo podrá reclamar la indemnización dentro de un período igual, a contar desde el día en que haya descubierto la carga o servidumbre.

Además la STS núm. 194/2000 de 3 marzo (RJ 2000\1308), en su fundamento jurídico segundo establece que:

[...] El art. 1483 del mismo Código [...] viene a regular las consecuencias de la ocultación que al momento del contrato haga el vendedor sobre las cargas y gravámenes que no se revelan desde el mismo objeto del contrato pero que, existiendo en la realidad, condicionan sus posibilidades, las normales que cabría presumir por su naturaleza, ubicación y entorno y que, por ese interiorismo e inusualidad en orden a esas circunstancias, no avisan, sin más de su existencia [...].

Así pues, el art.1483 CC es aplicable sólo y exclusivamente para inmuebles. la STS de 26 de diciembre de 2002 (RJ 2003\1275), por remisión de la STS núm. 202/2007 de 22 febrero (RJ 2007\1477) señala los requisitos para la obligación de saneamiento por gravámenes ocultos:

[...] los requisitos para la aplicación del artículo 1483: que se venda una finca gravada con alguna carga o servidumbre no aparente, que no se concrete la misma en la escritura de transmisión, que deba presumirse que de haberla conocido el comprador no la habría comprado [...].³³

8.3.3. Saneamiento por vicios o defectos ocultos.

³³ <http://www.iuriscivilis.com/2009/01/el-saneamiento-por-eviccion.html>. Fecha de consulta: 22 de marzo.

Se entiende por oculto aquello que no es manifiesto. Es decir, en el caso de que yo compre un reloj de cobre pensando que es de oro, mi desconocimiento de la realidad (reloj de cobre) es indudable, pues cualquiera podría ver la diferencia entre uno y otro. En este caso, no habría ocultación alguna porque ese desconocimiento es manifiesto y por tanto no habría ningún tipo de responsabilidad para el vendedor³⁴.

Por otro lado, se entiende por vicios la discordancia entre lo que el comprador entiende que compra y lo que realmente ha comprado.

Se entiende por vicios ocultos aquellos que convierten el objeto vendido en impropio para el uso o finalidad al que esté destinado. También existen vicios ocultos cuando éstos disminuyan notablemente el valor del bien adquirido.

Es el vendedor el encargado de entregar al comprador el bien objeto de venta y en las condiciones establecidas, es decir, se debe ajustar a lo que hayan pactado. En caso contrario, el vendedor estará obligado al saneamiento por defectos ocultos en los casos en los que establece el art. 1484 CC:

El vendedor estará obligado al saneamiento por los defectos ocultos que tuviere la cosa vendida, si la hacen impropia para el uso a que se la destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella; pero no será responsable de los defectos manifiestos o que estuvieren a la vista, ni tampoco de los que no lo estén, si el comprador es un perito que, por razón de su oficio o profesión, debía fácilmente conocerlos.

Los requisitos para el saneamiento de los vicios ocultos pueden verse recogidos en la STS núm. 190/2004 de 18 marzo (RJ 2004\1904): “la sentencia de instancia no ha examinado la concurrencia de los cuatro requisitos (esto es, que se trate de vicios o defectos de la cosa, que el defecto sea oculto, que el vicio sea grave y que preexista a la conclusión del contrato)”. Por lo que respecta a que el vicio sea grave, se debe entender por ello, lo que aparece reflejado en el art. 1484 CC, en el sentido de que la cosa sea impropia para el uso a que se la destina o disminuya de tal modo su valor que, de haberlo conocido el comprador, no la habría comprado o habría pagado menor precio. Y que el vicio sea preexistente se refiere a que ya exista en el momento en que se celebra el contrato.

En el supuesto de que la cosa vendida al comprador presente algún defecto oculto, con los requisitos anteriormente señalados, éste podrá ejercitar de forma alternativa:

³⁴ LACRUZ BERDEJO, J., *Elementos de Derecho Civil, II Derecho de Obligaciones*, Vol 2º., Ed. Dykinson, Madrid, 1999. pp. 48 y ss.

- a) la acción estipulada en el contrato, en el caso de que ambas partes la hubiesen determinado
- b) la acción de rescisión del contrato, *actio redhibitoria*, que restituya la situación al momento anterior a la celebración del contrato o bien, (D.21,1,21 pr)
- c) La acción estimatoria, *actio aestimatoria o quanti minoris*, para obtener una reducción en el precio proporcional a la existencia del vicio. (D. 21,1,38).

Así, a dichas acciones se refieren en D.21.1.18: “El comprador puede demandar por la acción redhibitoria o estimatoria, es decir, reducción del precio [...]” y en D.21.1.60: “Ejercitada la acción redhibitoria, han de ser restituidas todas las cosas íntegramente, como si no hubiese mediado ni compra ni venta”.

Conviene señalar que si el vendedor conocía los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida y no los presentó al comprador, éste tendrá la misma opción, a la que cabe añadir la de indemnización por daños y perjuicios en caso de que opte por la rescisión, tal y como señala el art. 1486 CC.

9. OBLIGACIÓN DEL COMPRADOR.

9.1. Pago del precio.

La obligación principal del comprador es la de pagar el precio al vendedor, tal y como establece el art. 1500 CC: “El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijados por el contrato. Si no se hubieren fijado, deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida.” Así en D.18.1.19: “lo que he vendido únicamente se hace del que lo recibe si nos ha sido pagado en precio o se nos ha dado fianza del mismo, o incluso nos hemos fiado del comprador sin garantía alguna”, D.13.4.9: “Quien se comprometió a dar algo en un lugar determinado, no puede pagar contra la voluntad de la otra parte en un lugar distinto del convenido”³⁵.

Sin embargo no es la única obligación del comprador, puesto que también está obligado

³⁵ FERNÁNDEZ DE BUJÁN, A., *Derecho Privado Romano*. Ed. Iustel, 6ª ED., Madrid, 2013. p. 658.

a:

- Pagar intereses del precio en los casos establecidos el art. 1501 CC.
- Recibir la cosa vendida.
- Satisfacer ciertos gastos.

Como ya hemos mencionado, la obligación de pago del precio corresponde al comprador, siendo esencial en la compraventa puesto que si se sustituye por otra prestación, el contrato deja de ser venta y estaríamos ante una donación, permuta etc.

El pago se debe hacer en el tiempo y lugar fijado en el contrato, y en caso de no haberse pactado nada, en el tiempo y lugar donde se haga la entrega de la cosa vendida. Del artículo 1500 CC se desprende que mediante pacto puede anticiparse o aplazarse ese pago respecto del momento de la entrega de la cosa. Además, podrá pactarse que la cosa, si su naturaleza lo permite, se entregue de forma fraccionada. La doctrina entiende que esta solución resulta razonable y justa siempre y cuando no se deduzca otra alternativa o conclusión de la voluntad de las partes en relación con la naturaleza de la cosa.

Conviene señalar que, que si el comprador, antes de pagar el precio, fuese perturbado en la posesión o dominio de la cosa que ya hubiera recibido o tuviera fundado temor de serlo, puede suspender el pago del precio, a no ser que se hubiese pactado la exclusión de este derecho (art. 1502 CC)³⁶.

9.2. Otras obligaciones.

Aparte de la obligación principal que tiene el comprador, también quedaba obligado al

³⁶ Explica la STS núm. 340/2004 de 11 de mayo de 2004 (RJ 2004/2733): Dicho precepto, al que ha llegado con ligeras variantes (por la vía de los artículos 1431 del Proyecto de 1851 y 1529 del Anteproyecto de 1882-1888, inspirados en el artículo 1653 Código Civil francés) la tradicional regla, recogida en el Digesto (18.6.18.1: ante pretium solutum dominii quaestione mota pretium emtor solvere non cogetur, nisi fideiussores idonei a venditore eius evicitionis offerantur) y fundamentada en la interdependencia o nexo causal existente entre las prestaciones de las dos partes del contrato de compraventa (Sentencia de 18 de octubre de 1994 [RJ 1994, 7486]), según la que el comprador puede suspender el pago del precio en caso de ser perturbado en la posesión o dominio de la cosa comprada o de tener temor fundado de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria, hasta el cese de la perturbación o peligro o el afianzamiento por el vendedor de la devolución del precio en su caso y salvo pacto en contra, no puede resultar infringido cuando, como sucede en este caso, el comprador no ha sido condenado a pagar la parte adeudada del precio cuyo abono había decidido suspender.

pago de los intereses. Según el art. 1501 CC:

El comprador deberá intereses por el tiempo que medie entre la entrega de la cosa y el pago del precio, en los tres casos siguientes: 1. ° Si así se hubiere convenido. 2. ° Si la cosa vendida y entregada produce fruto o renta. 3. ° Si se hubiese constituido en mora, con arreglo al artículo 1.100.

Pero como se puede observar, solo queda obligado el comprador a pagar intereses cuando concorra alguno de los tres supuestos mencionados en el presente artículo³⁷. Se suele hablar de tres tipos de intereses:

- a) Intereses convencionales (para el primero de los casos): caso en que se compra algo y se aplaza el pago del precio, pero con el recargo de intereses.
- b) Intereses compensatorios (para el segundo de los casos).
- c) Intereses moratorios. Es importante en este apartado mencionar el D.18, 6,20:

Si el comprador hubiese incurrido en mora al pagar el precio al vendedor, le deberá solamente los intereses, pero no todo lo que el vendedor hubiera podido conseguir de no haber tenido lugar la mora, como por ejemplo, si el vendedor fuese mercader y pudiese haber logrado con el precio un rendimiento mayor que los intereses.

Como bien dice Lacruz, este precepto carece de aplicación práctica cuando la cosa y el precio se entregan simultáneamente³⁸.

Junto al pago de intereses por retraso injustificado del comprador en el abono del precio, se planteó una cuestión muy debatida en relación con el abono de intereses no pactados, la cual sería obligación del comprador. La cuestión viene recogida en un fragmento del libro XXXII de comentarios al edicto de Ulpiano, D.19,1,13,19 y 20:

La acción de venta compete al vendedor para conseguir la que debe entregarle el comprador. Entran en esta acción las siguientes cosas: en primer lugar el precio en que se vendió la cosa; igualmente los intereses del precio después del día de la entrega de la cosa, porque disfrutando ya el comprador de la cosa, es muy justo que pague él los intereses del precio.

Se trata de intereses que resultan justos exigirlos porque el comprador recibe la entrega de la cosa y la disfruta desde ese momento y es por ello que el vendedor sea compensado con el abono de intereses de la cantidad debida como precio desde el día de la entrega.

También tiene el comprador la obligación de satisfacer ciertos gastos. Estos gastos a los

³⁷ NAVARRO MENDIZÁBAL, I. A., *Derecho de Obligaciones y Contratos*, Primera Edición, Civitas Ediciones, Navarra, 2011. p. 447.

³⁸ LACRUZ BERDEJO, J., *Elementos de Derecho Civil, II Derecho de Obligaciones*, Vol 2º., Ed. Dykinson, Madrid, 1999. p. 56.

que hacemos alusión son los gastos de transporte o traslados, con la condición de que no sean gastos de entrega de la cosa, pues en caso de que sí lo sean, corresponderán al vendedor y no al comprador, art. 1465 CC: “Los gastos para la entrega de la cosa vendida serán de cuenta del vendedor, y los de su transporte o traslación de cargo del comprador, salvo el caso de estipulación especial”.

También debe pagar, los gastos de primera copia de la escritura y los demás posteriores a la venta, tal y como reza el art. 1455 CC: “Los gastos de otorgamiento de escrituras serán de cuenta del vendedor, y los de la primera copia y los demás posteriores a la venta serán de cuenta del comprador, salvo pacto en contrario”.

Es obligación del comprador abonar al vendedor los gastos que pudiera haber hecho para la conservación y mantenimiento de la cosa vendida, desde la perfección de la compraventa hasta la entrega. Obligación que se establece en D.19, 1, 13,22: “Además entra en la acción de venta los gastos que se hicieron en la cosa vendida; por ejemplo si algo se gastó en los edificios vendidos [...]”.

Por último, debe pagar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y actos jurídicos documentados y el IVA.

Para terminar con las obligaciones del comprador, cabe hacer una breve mención a la suspensión del pago del precio recogido en el art. 1502:

Si el comprador fuere perturbado en la posesión o dominio de la cosa adquirida, o tuviere fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria, podrá suspender el pago del precio hasta que el vendedor haya hecho cesar la perturbación o el peligro, a no ser que afiance la devolución del precio en su caso, o se haya estipulado que, no obstante cualquiera contingencia de aquella clase, el comprador estará obligado a verificar el pago.

Esta suspensión del pago del precio dura “hasta que el vendedor haya hecho cesar la perturbación o el peligro”, y cesa en el caso de que el vendedor garantice la devolución del precio.

9.3. Peculiaridades en caso de aplazamiento y condición resolutoria explícita.

Según el art. 1503 CC: “Si el vendedor tuviere fundado motivo para temer la pérdida de la cosa inmueble vendida y el precio, podrá promover inmediatamente la resolución de la venta. Si no existiere este motivo, se observará lo dispuesto en el artículo 1.124”.

Según Díez-Picazo y Gullón, este precepto es una excepción al art 1124 CC puesto que todavía no ha incumplido y ya se puede solicitar la resolución del contrato³⁹.

La condición resolutoria expresa (también pacto comisorio) es una cláusula por la que se establece que la falta de pago del precio en el plazo o plazos establecidos producirá de forma automática la resolución de la compraventa.

El artículo 1504 CC, contempla la posibilidad del pacto comisorio, pero con ciertas particularidades, ya que no produce la resolución de forma automática sino que produce un efecto beneficioso para el comprador, que no es otra que concederle un nuevo plazo al deudor en tanto que no sea requerido, judicial o extrajudicialmente de pago. El art. 1504 CC establece que:

En la venta de bienes inmuebles, aun cuando se hubiera estipulado que por falta de pago del precio en el tiempo convenido tendrá lugar de pleno derecho la resolución del contrato, el comprador podrá pagar, aun después de expirado el término, ínterin no haya sido requerido judicialmente o por acta notarial. Hecho el requerimiento, el Juez no podrá concederle nuevo término.

Luego el art. 1504 CC se aplica a todos los supuestos de compraventa de inmuebles, aun cuando las partes no hayan incluido ningún pacto comisorio.

9.3.1. Relación con el art 1124 CC.

Atendiendo al art. 1503 CC, si el vendedor ha entregado la cosa y la prestación del comprador se ha aplazado, el propio vendedor puede promover la resolución del contrato, siempre y cuando hubiera motivo fundado para temer la pérdida de la cosa y del precio. Se trata de una excepción al art. 1124 CC, ya que todavía no existe incumplimiento del contrato. El art 1124 CC establece lo siguiente:

La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe. El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible. El Tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que la autoricen para señalar plazo.

El Tribunal Supremo ha considerado que el art. 1504 CC es de aplicación preferente al art 1124 CC porque se trata de una norma especial (art. 1504 CC) respecto de la norma

³⁹ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, octavo edición, Ed. Tecnos, Madrid, 2000. pp. 283 y ss.

general (art. 1124 CC). Pero ambos preceptos son complementarios tal y como se puede observar en la STS de 30 de marzo de 1981 (RJ 1981\1137):

De tal suerte que los arts. 1124 y 1504 se complementan, siendo este segundo la especie concreta, para supuestos de venta de inmuebles, de la facultad genérica que para toda clase de obligaciones, se establece en el primero, por lo que el supuesto de la acción resolutoria ejercitada no es cualquier incumplimiento sino la recordada apreciación de la existencia de una voluntad derechamente opuesta al cumplimiento, funcionando el requerimiento del art. 1504 como un «plus» para garantía del comprador y sobreañadido al supuesto de la regla genérica del 1124.

Así pues, el art. 1504 CC supone un pacto, un acuerdo de las partes al celebrar el contrato, sobre el hecho de que el incumplimiento operará, en el mismo instante de producirse, como una condición resolutoria en favor del vendedor. Condición que no produce la resolución en el momento mismo del incumplimiento, pero si la produce con efecto retroactivo a ese momento.

9.3.2. Requisitos para la producción del efecto resolutorio.

- (i) Tiene que tratarse de una venta con precio aplazado (total o parcialmente), ya que si la entrega del precio tiene lugar en el mismo momento que la entrega de la cosa, no tendría sentido alguno el pacto comisorio o condición resolutoria.
- (ii) Debe existir falta de pago, ya sea total o parcial, del precio en el tiempo convenido.
- (iii) El vendedor debe haber cumplido con las obligaciones de su cargo. Por la otra parte, el comprador, no es suficiente cualquier incumplimiento del mismo de su obligación de pagar el precio, o simple retraso en el pago, tal y como establece la Sentencia del 30 de marzo de 1981 (RJ 1981/1137):

la simple mora en el pago del precio, que es el único incumplimiento contractual atribuible, no es suficiente para el efecto resolutorio que se le ha atribuido en el fallo, pues la demora entraña o conlleva, de suyo, la sanción de los intereses moratorios, pactados o previstos por la Ley, pero, para dar paso a la aplicación del art. 1504 según doctrina tan constante que sólo en el próximo pasado año ha quedado plasmada en las SS. de 26 enero (RJ 1980\167), 19 febrero (RJ 1980\520), la ya citada de 28 del mismo mes de febrero (RJ 1980\536), 21 marzo y 8 y 11 abril (RJ 1980\1131 y RJ 1980\1412), ya publicadas, y sus incontables antecedentes, ha de ponderarse su especialidad y que no basta para suprimir la doctrina recaída en torno al genérico art. 1124 del mismo Cuerpo legal, relativa a la necesidad de exigirse, para acordar la resolución contractual, la concurrencia de una voluntad obstativa al cumplimiento o sea que exista propio incumplimiento y que éste sea imputable al deudor, requisitos y notas comunes a ambos supuestos legales, sin que sea suficiente, como ya se adelantó, el estado de mora, ya que con ésta la conducta negocial podrá calificarse de inadecuada o defectuosa pero nunca de representativa o significativa de una voluntad deliberada y obstinadamente rebelde al cumplimiento de lo convenido y que atraiga la gravísima consecuencia de la resolución de la compraventa.

En este sentido, la jurisprudencia ha establecido la necesidad de que exista una voluntad deliberadamente rebelde y obstativa al cumplimiento de la obligación del pago y que éste sea imputable al deudor.

(iv) Un requerimiento, judicial o notarial, del vendedor al comprador, realizado una vez haya expirado el plazo previsto para el pago del precio, por el que se manifiesta que ha decidido optar por la resolución. Aunque el vendedor, igual que sucede en el art. 1124, podrá optar entre la resolución o el cumplimiento del contrato mediante la percepción del precio aplazado.

9.3.3. Efectos.

Realizado el requerimiento en la forma indicada, cesa para el comprador la posibilidad de obtener una prórroga del plazo, tal y como se contempla en Sentencia de 19 junio 1991 (RJ 1991\9819):

Es amplísima la doctrina de esta Sala que los declara compatibles y complementarios, entendiendo que el 1504 constituye una especialidad de la regla general contenida en el 1124 cuando se trata de la falta de pago del precio en la venta de bienes inmuebles, y ha existido un correcto requerimiento judicial o notarial, queda vedado para el Juez el otorgamiento de un nuevo plazo, según los términos del 1504, pero esto no impide que para el éxito de la acción resolutoria, regulada en este artículo, sea indispensable que concurren los requisitos exigidos para el ejercicio de la acción derivada del art. 1124 [...].

Los efectos de la resolución del contrato, en lo que se refiere a la restitución de la cosa con sus frutos, se rige por las reglas generales del art. 1124 CC. Si se estipuló pacto comisorio, habrá que atenerse a lo pactado en el mismo. La resolución tendrá efectos retroactivos al momento de celebración del contrato.

Por último, para la resolución de la compraventa de bienes muebles establece el art 1505 CC lo siguiente:

Respecto de los bienes muebles, la resolución de la venta tendrá lugar de pleno derecho, en interés del vendedor, cuando el comprador, antes de vencer el término fijado para la entrega de la cosa, no se haya presentado a recibirla, o, presentándose, no haya ofrecido al mismo tiempo el precio, salvo que para el pago de éste se hubiese pactado mayor dilación.

El art. 1505 CC también guarda relación con el ya mencionado art. 1124 CC, ya que no lo excluye.

Para la aplicación del citado precepto se requiere:

a. Que se trate de una venta de bienes muebles.

- b. Que no se haya hecho entrega de la cosa ni del precio.
- c. Que se haya señalado un plazo para la entrega de la cosa, sea convencional o judicial.
- d. Que el comprador haya incurrido en mora, bien por no presentarse a recibir la cosa dentro del término señalado, o bien por no pagar el precio, siendo indiferente la causa de la mora del comprador.

El efecto es la resolución de la venta en interés del vendedor, luego es el propio vendedor quien puede ejercitarla o no. Puede, incluso, declinado ese derecho, pedir el cumplimiento del contrato. La resolución se produce, en su caso, de forma automática sin que sea preciso haberla pactado y sin que sea necesario el requerimiento previo, a diferencia del art. 1504 CC. Habrá indemnización de daños y perjuicios en el caso de que se hubieran producido y se hubieran probado, por aplicación del art. 1124 CC.

10. CONCLUSIÓN.

Después de realizar el análisis del presente tema en cuestión, cabe afirmar que la compraventa (*emptio venditio*) es el contrato a través del cual una persona, llamada vendedor, pacta con otra, llamada comprador, la entrega de una cosa. Dicha cosa puede ser corporal o incorporeal, debe estar en el comercio o que sea susceptible de venta, ha de ser determinada y tiene que ser lícita.

Este negocio jurídico contractual se caracteriza por las obligaciones que surgen para ambas partes, tanto comprador como vendedor, y todo ello por el mero consentimiento entre dichas partes intervinientes. De ahí que el contrato de compraventa sea consensual. Pero además de esta característica el contrato de compraventa posee otras como es el carácter bilateral, oneroso, conmutativo y su finalidad traslativa del dominio. Ésta última característica, a diferencia de las demás, es la que ha generado numerosas cuestiones a la doctrina y a los entendidos del derecho privado, tal y como hemos podido observar a lo largo de esta cuestión en el epígrafe correspondiente de este trabajo.

Asimismo, de la definición de compraventa se extraen los elementos típicos que tiene cualquier negocio jurídico, que no son otros que los elementos personales, los elementos reales y elementos formales. Los elementos personales son las partes intervinientes en el contrato anteriormente citadas. Los elementos reales a los que hacemos alusión son la cosa y el precio, el cual debe ser en dinero y que resulta ser la nota más característica del precio. Por último, en cuanto a los elementos formales, destacar que la compraventa no ofrece ningún tipo de elemento formal, y es por ello por lo que se puede ratificar que estamos ante un contrato libre de forma.

Igualmente, como ya se ha mencionado, el contrato de compraventa genera una serie de obligaciones tanto para el comprador como para el vendedor. Para el comprador la principal obligación es la de pagar el precio, siendo la del vendedor, la entrega de la cosa. Además, para el vendedor surgen otras obligaciones como la conservación de la cosa y la obligación de saneamiento por evicción, por vicios ocultos y por evicción de cargas y gravámenes.

Los mayores problemas que ha planteado el contrato de compraventa es sin duda alguna el de la transmisión de la propiedad. Ya desde sus inicios, la compraventa no transfería por sí sola el dominio o el derecho de propiedad sobre la cosa objeto de venta. A pesar de las numerosas tesis que se han suscitado respecto a esta cuestión, es conveniente señalar que el fin último que se persigue con la celebración de dicho contrato no es otra que adquirir el derecho de propiedad y convertirse el comprador en propietario de la cosa adquirida. Es la entrega de la cosa y el contrato (modo y título) lo que produce la transferencia de la propiedad, tal y como se recoge en reiterada jurisprudencia mostrada en el presente trabajo. Así lo afirma la STS de 22 de diciembre, la cual se basa en la STS de 9 de octubre de 1997.

Además a lo largo del trabajo, se puede apreciar la diferencia existente entre la originaria venta y el concepto clásico de compraventa, desde el derecho romano primitivo en la que la compraventa era real hasta el derecho romano clásico, en la que la compraventa era consensual.

En la actualidad, la compraventa es una de las figuras contractuales de mayor importancia histórica, pues ha sido y sigue siendo la herramienta jurídica utilizada para llevar a cabo el comercio de bienes.

También destaca por su trascendencia en el orden socioeconómico, ya que constituye el medio primordial para llevar a cabo el cambio de bienes. A pesar de tantos años de historia, el contrato de compraventa continúa siendo uno de los contratos más comunes tanto en la vida diaria como en el aspecto práctico.

Por otra parte, dicha trascendencia puede verse reflejada en la gran cantidad de información, manuales y jurisprudencia que gira en torno al contrato de compraventa, además del Código Civil que le dedica una importante cantidad de artículos y que han servido de base para la realización del estudio del citado contrato.

11. BIBLIOGRAFÍA.

11.1. Manuales.

ALBADALEJO GARCÍA, M., *Derecho Civil*, II., Ed. Jose Mº Bosch Editores, Barcelona, 1997.

ALBADALEJO GARCÍA, M., *Derecho Civil*, II., Ed. Edisofer, S.L, 13ª ED., Madrid, 2008

DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, octavo edición, Ed. Tecnos, Madrid, 2000

FERNÁNDEZ DE BUJAN, F., *Sistema Contractual Romano.*, Ed. Dykinson, Madrid, 2007

FERNÁNDEZ DE BUJÁN, A., *Derecho Privado Romano.* Ed. Iustel, 6ª ED., Madrid, 2013.

GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005.

IGLESIAS SANTOS, J., *Derecho Romano, Instituciones de Derecho Privado*, ARIEL, Barcelona, 1972.

LACRUZ BERDEJO, J., *Elementos de Derecho Civil, II Derecho de Obligaciones*, Vol 2º., Ed. Dykinson, Madrid, 1999.

NAVARRO MENDIZÁBAL, I. A., *Derecho de Obligaciones y Contratos.*, Primera Edición, Civitas Ediciones, Navarra, 2011.

PARGA GAMALLO, M., *Tema 66*, Cuerpo de Opositores de notaría y registros.

PASCUAL VICENS, C., *Tema 37*, Cuerpo de Opositores de notaría y registros.

11.2. Recursos de internet.

<http://www.derechoromano.es/2012/08/contrato-de-compraventa.html>. Fecha de consulta: 2 de marzo.

<http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/venta-a-ensayo-o-prueba/venta-a-ensayo-o-prueba.htm>. Fecha de consulta: 4 de marzo.

<http://www.iuriscivilis.com/2009/01/el-saneamiento-por-eviccion.html>. Fecha de consulta: 22 de marzo.