

# COMPRAVENTA INMOBILIARIA

# PASO A PASO

Todas las claves para adquirir viviendas y otros inmuebles

Coordinador de la obra  
**PELAYO DE SALVADOR MORELL**  
Abogado especialista en Derecho Inmobiliario

2.ª EDICIÓN 2023

Incluye formularios





# **COMPRAVENTA INMOBILIARIA**

Todas las claves para adquirir  
viviendas y otros inmuebles

**2.<sup>a</sup> EDICIÓN 2023**

**Obra realizada por el Departamento de  
Documentación de Iberley**

**Coordinador**

Pelayo de Salvador Morell

**COLEX 2023**

Copyright © 2023

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos ([www.cedro.org](http://www.cedro.org)) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web [www.colex.es](http://www.colex.es) un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial, así como a las actualizaciones de los textos legislativos mientras que la edición adquirida esté a la venta y no exista una posterior.

© Editorial Colex, S.L.  
Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)  
A Coruña, 15004, A Coruña (Galicia)  
[info@colex.es](mailto:info@colex.es)  
[www.colex.es](http://www.colex.es)

I.S.B.N.: 978-84-1359-755-3  
Depósito legal: C 62-2023

# SUMARIO

<b>1. LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA</b> . . . . .	11
1.1. La forma de la compraventa inmobiliaria: contrato privado vs. escritura. Confrontación de los artículos 1278 y 1280 del CC . . . . .	16
1.2. Diferencias materiales y formales entre contrato privado y compraventa . . . . .	18
1.3. La propiedad civil al margen del registro de la propiedad: efectos del contrato de compraventa no inscrito. . . . .	21
<b>2. LA RELEVANCIA DEL CONTRATO PRIVADO EN LA COMPRAVENTA DE DOS PASOS</b> . . . . .	23
2.1. Condiciones suspensivas en el contrato de compraventa . . . . .	24
2.2. Fijación de los términos de la compraventa. . . . .	26
<b>3. TIPOS DE CONTRATOS PRIVADOS EN OPERACIONES INMOBILIARIAS</b> . . . . .	29
3.1. Contrato de reserva en las operaciones inmobiliarias . . . . .	30
3.2. Contrato de promesa de compraventa de inmueble . . . . .	32
3.3. Contrato de compraventa de inmueble . . . . .	35
3.4. Contrato de opción de compra de inmueble . . . . .	36
<b>4. EL CONTRATO DE RESERVA EN LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA</b> . . . . .	41
4.1. Contraprestación económica derivada del contrato de reserva inmobiliaria . . . . .	42
4.2. Consecuencias del incumplimiento del contrato de reserva inmobiliaria . . . . .	43
<b>5. EL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA</b> . . . . .	47
5.1. Obligaciones de las partes en el contrato de promesa de compraventa . . . . .	49
5.2. El contrato de promesa de compraventa sobre inmuebles no adquiridos por el vendedor promitente. . . . .	52
<b>6. CONTRAPRESTACIÓN ECONÓMICA EN LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA: EL PACTO DE ARRAS</b> . . . . .	55

<b>7. EL CONTRATO DE OPCIÓN DE COMPRA EN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS</b> . . . . .	59
7.1. Prima de la opción en el contrato de opción de compra (inmobiliaria) . . . . .	63
7.2. Ejercicio de la opción en el contrato de opción de compra (inmobiliaria) . . . . .	64
7.3. Consecuencias por incumplimiento del contrato de opción de compra (inmobiliaria) . . . . .	67
<b>8. LAS PARTES Y SU CAPACIDAD EN LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA</b> . . . . .	71
<b>9. REQUISITOS DEL OBJETO DE COMPRAVENTA</b> . . . . .	83
9.1. Definición del objeto de la compraventa . . . . .	84
9.2. Cláusulas habituales referentes a las condiciones de la venta de un inmueble . . . . .	88
<b>10. LA SITUACIÓN URBANÍSTICA DEL INMUEBLE Y EL ARTÍCULO 27 (APARTADOS 2 Y 3) DEL RDL 7/2015, DE 30 DE OCTUBRE.</b> . . . . .	97
<b>11. EL PRECIO EN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS</b> . . . . .	99
<b>12. ENTREGA MATERIAL VS. TRADITIO FICTA EN LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA</b> . . . . .	105
12.1. Obligaciones del contrato privado respecto de la consumación de la compraventa . . . . .	107
12.2. Saneamiento en la entrega del bien en la compraventa inmobiliaria. . . . .	110
<b>13. FISCALIDAD DE LOS CONTRATOS RELACIONADOS CON LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA</b> . . . . .	115
13.1. Fiscalidad de la cesión de derechos del contrato de compraventa inmobiliaria . . . . .	133
13.2. Fiscalidad de la compraventa consumada . . . . .	135

**ANEXO.  
FORMULARIOS**

Contrato de compraventa de vivienda con condición suspensiva . . . . .	141
Contrato de compraventa de vivienda proyectada con promotor inmobiliario . . . . .	147
Contrato de compraventa de vivienda con condición suspensiva. Falta de pago . . . . .	153
Contrato de compraventa de vivienda con subrogación en préstamo hipotecario . . . . .	157
Contrato de arras penitenciales en compraventa de vivienda con uso garaje como mero precarista . . . . .	161

## SUMARIO

Contrato de arrendamiento de vivienda con opción de compra . . . . .	165
Contrato de compraventa de vivienda, pago aplazado, condición resolutoria . .	171
Contrato de compraventa de vivienda con reserva de dominio . . . . .	175
Contrato de compraventa de vivienda arrendada . . . . .	179
Contrato de compraventa de vivienda. Pago aplazado. Aval bancario . . . . .	183
Contrato de compraventa de vivienda. Pago aplazado. Fianza personal . . . .	187
Contrato de promesa de compraventa de vivienda. . . . .	191
Contrato de compraventa de finca urbana con cláusula penal. . . . .	195
Contrato de compraventa con condición resolutoria. . . . .	199
Contrato de compraventa de bien inmueble (vivienda) sobre plano . . . . .	205
Contrato de compraventa de vivienda de protección oficial . . . . .	209
Demanda juicio ordinario de reclamación cantidad por incumplimiento contrato de compraventa de bien inmueble. . . . .	217
Demanda de rescisión de compraventa con devolución de ingresos a cuenta (demandada entidad bancaria previa resolución de nulidad). . . . .	227
Demanda de rescisión de compraventa con devolución de ingresos a cuenta (demandado promotor y entidad bancaria) . . . . .	233
Demanda de juicio ordinario de empresa en concurso de reclamación cantidad por incumplimiento de un contrato de compraventa de bien inmueble . . . . .	239



# 1. LA COMPRAVENTA INMOBILIARIA

## Teoría del título y modo

De conformidad con el artículo 609 del Código Civil, la propiedad se adquiere por la ocupación en el caso de *res nullius*, es decir, de bienes que no tienen dueño. Por otro lado, también puede adquirirse o transmitirse la propiedad y demás derechos sobre los bienes que se adquieren y transmiten:

- Por ley, mediante la donación o la sucesión testada e intestada. Dicha adquisición «por ley» implica que no es necesaria una entrega de la posesión, sino que el título es suficiente para la transmisión del derecho.
- Por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición, por lo que requieren expresamente de una entrega (efectiva o espiritualizada, como veremos más adelante).

Mediante la prescripción, es decir, la posesión pacífica en concepto de dueño continuada en el tiempo.

El sistema español de transmisión se basa en la denominada teoría del título y modo, elementos necesarios para la transmisión, como se recoge en reiterada jurisprudencia. En este sentido, la **sentencia del Tribunal Supremo n.º 352/2014, de 19 de junio, ECLI:ES:TS:2014:2481**, señala:

«El Derecho español recoge explícitamente la **doctrina del título y el modo como modo de adquirir el derecho de propiedad, conforme a los artículos 609 y 1095** y copiosa jurisprudencia: sentencias del 10 mayo 2004, 5 octubre 2005, 14 junio 2007, 13 noviembre 2009, 2 diciembre 2010. El título es el acto por el que se establece la voluntad de enajenación del derecho. El modo es el acto por el que se realiza efectivamente la enajenación por el transmitente, que es adquisición por el adquirente. A su vez, el modo está ligado al título en que se basa y le da su fundamento jurídico. Es decir, nuestro Derecho acoge la teoría del título y el modo, con el **sistema de tradición (modo) basada en el negocio jurídico precedente (título): tradición causal**».

En el mismo sentido apuntado jurisprudencialmente, se pronuncia la **Dirección General de Tributos en su resolución vinculante V0021-22 de 4 de enero de 2022**:

«La adquisición de la propiedad en nuestro derecho se fundamenta en la “teoría del título y modo de adquirir”, considerándose que para adquirir

la propiedad por transmisión intervivos **no basta con el mero contrato traslativo** o acto constitutivo, sino que es necesario, además, **otra formalidad o requisito que es precisamente el modo de adquirir o tradición**, o lo que es lo mismo, la entrega de la posesión. Por tanto, el modo es el hecho que consuma y completa la adquisición de la propiedad, mediante la tradición o entrega de la posesión del bien inmueble transmitido».

Los artículos 609 y 1095 del Código Civil recogen el sistema de transmisión y configuran esta teoría del título y el modo al establecer, por un lado, que la propiedad se adquiere y transmite como consecuencia de ciertos contratos, mediante la tradición y, por otro, que el acreedor no adquiere derecho real sobre ella hasta que le haya sido entregada, aunque tenga derecho a los frutos desde que nace la obligación de entregarla. Es decir, que el contrato (título) hace surgir el derecho real, pero este no se transmite hasta que no se entrega la cosa (modo).

Así pues, el **modo** es la entrega y el **título** es el contrato en virtud del cual se realiza tal entrega, produciéndose la adquisición de la propiedad cuando concurren ambos.

En el caso de la compraventa inmobiliaria, el título es el contrato con finalidad traslativa y el modo o tradición es la entrega o traspaso posesorio del bien, en este caso, el inmueble.

### **Perfeccionamiento vs. consumación**

Tradicionalmente en la doctrina se han distinguido **tres fases en la formación del contrato**:

1. La de la generación o tratos previos.
2. La de la perfección, que produce el nacimiento a la vida jurídica.
3. La de la consumación, que afecta al cumplimiento de las obligaciones.

Únicamente la fase de perfección del contrato es la fase propiamente contractual, ya que la de tratos previos en realidad tiene carácter precontractual y la de consumación se refiere al desarrollo de un contrato ya perfeccionado.

Define la RAE la perfección del contrato como el «momento a partir del cual el contrato vincula a las partes», así pues, perfeccionado el contrato se entiende que existe y puede comenzar a producir sus efectos. Si bien será necesaria la consumación del contrato para su ejecución y cumplimiento.

Por lo que se refiere al contrato de compraventa, cabe distinguir entre la perfección y la consumación del mismo en los términos siguientes:

- En cuanto a la perfección, señala el artículo 1450 del CC que «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». Por lo tanto, la perfección deriva del acuerdo entra las partes sobre la cosa y el precio que supone la existencia de título en los términos ya examinados.
- Perfeccionado el contrato, cabe hacer referencia a su consumación mediante el cumplimiento de las obligaciones derivadas del título, esto es, en virtud del artículo 1445 del CC, la entrega de cosa determinada y el pago del precio estipulado.

Si se atiende a lo anterior, queda reflejada la teoría del título y el modo en el contrato de compraventa en los términos siguientes: la perfección del contrato determina la existencia del título, si bien este no supone por sí solo, la transmisión del dominio será necesario para ello la concurrencia del modo, esto es, la tradición o entrega de la cosa vendida, independientemente de cuál sea la forma elegida para ello.

En la misma línea, es necesario destacar que la adquisición deriva del título y el modo, si bien, el cómo se formaliza aquella no es determinante sino que simplemente acredita la misma; así se recoge en la **sentencia del Tribunal Supremo n.º 541/2014, de 11 de octubre, ECLI:ES:TS:2014:3867**:

«En tiempos pasados se planteó el tema de si la inscripción en el Registro de la Propiedad ha sustituido al título y modo en la adquisición del dominio. No es así. El título y modo tienen una órbita de aplicación distinta: aquellos se refieren a la adquisición y la inscripción acredita la adquisición ya realizada, adquisición completa en virtud de título y modo.

Por tanto, lo cierto es que cuando un derecho real sobre un bien inmueble se inscribe en el Registro de la Propiedad, ya se ha producido por entero la adquisición; es decir, si le alcanza el ámbito de la teoría del título y el modo, ya se ha producido tanto el título como el modo. La inscripción, por tanto, no sustituye o equivale al modo».

#### **RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS**

##### **Resolución Vinculante de la Dirección General de Tributos, V1540-05 de 22 de julio de 2005**

*«(...) el Derecho español, según el Tribunal Supremo y opinión mayoritaria de la doctrina, recoge la teoría del título y el modo, de tal manera que “no se transfiere ... el dominio si no se acredita la tradición de la cosa vendida” (Sentencia de 27 de abril de 1983). La tradición puede realizarse de múltiples formas, entre las que pueden citarse para los bienes inmuebles: la puesta en poder y posesión de la cosa, la entrega de las llaves o de los títulos de pertenencia o el otorgamiento de escritura pública.»*

##### **Resolución Vinculante de Dirección General de Tributos, V0934-22 de 29 de abril de 2022**

*«Es decir, la suscripción de contrato privado de compraventa no comporta, por sí mismo, la adquisición de la cosa, para transferir el dominio será necesario, además, que se produzca la tradición o entrega de la cosa vendida, con independencia de las posibles obligaciones futuras o aplazadas.*

*La tradición puede realizarse de múltiples formas, entre las que pueden citarse, para los bienes inmuebles, la puesta en poder y posesión de la cosa, la entrega de las llaves o de los títulos de pertenencia o el otorgamiento de escritura pública dicho otorgamiento, conforme dispone el Código Civil, equivale a la entrega siempre y cuando de ésta no resulte o se deduzca lo contrario».*

Reflejo de la perfección y consumación, en la vida cotidiana puede ser el caso de una compra de las que se hacen todos los días, como puede ser la compra de una barra de pan. En este supuesto práctico, salvando las distancias:

- Se perfecciona el contrato en el momento de entrar en la tienda cuando se decide qué comprar y se pide, en este caso, al panadero: hay acuerdo en el objeto (la barra de pan) y el precio (el que pone la etiqueta).

- La consumación del contrato en este caso se produce casi al instante: cuando el panadero entrega la barra de pan pedida (*traditio*), y se le da a cambio el precio acordado (pago).

El caso anterior permite ver reflejada en la práctica una compraventa sencilla, si bien las operaciones inmobiliarias son mucho más complejas que la compra de una barra de pan, razón por la cual perfeccionamiento y consumación suelen dilatarse en el tiempo. Dicho aplazamiento puede ser necesario por causas muy diversas. A continuación, se exponen algunas de las más frecuentes:

1. **Por causa del objeto:**

- **Causas físicas.** El supuesto más obvio en este caso, serían las viviendas en construcción dado que no se puede entregar lo que no existe, no puede haber consumación, pero sí que se puede perfeccionar el contrato acordando cómo debe ser el objeto por entregar y el precio que se abonará. En estos casos, la definición del objeto resulta esencial, ya que debe ser lo más exhaustiva posible.
- **Causas jurídicas.** En otras ocasiones, los motivos pueden ser de índole jurídica, como la necesidad de realizar actuaciones jurídicas (aceptación de herencia), registrales (reanudación de tracto, declaración de obra nueva) u otro tipo de trámites para el cumplimiento de la normativa en el momento del otorgamiento (cédula de habitabilidad, declaración de obra nueva, etc.).

2. **Por causa de las partes:** en otros muchos supuestos, el motivo de la separación entre el acuerdo de voluntades y la consumación del contrato se debe estrictamente a las partes: el vendedor necesita tiempo para desalojar el inmueble, o el comprador necesita financiación para completar el pago.

Pero estos motivos no impiden que se pueda llegar al acuerdo sobre la compraventa, que será debidamente plasmado en un contrato privado, plenamente válido y vinculante entre las partes, en el que, en señal del interés del comprador, suele entregarse un determinado importe de dinero.

## **La plasmación documental del perfeccionamiento y la consumación**

Siguiendo lo expuesto anteriormente, es habitual en las compraventas inmobiliarias que perfeccionamiento y consumación queden documentados en dos documentos distintos:

1. El perfeccionamiento suele documentarse en un **contrato privado**, en el que las partes acuerdan el alcance de las obligaciones: objeto de la compraventa, precio a abonar, y cualesquiera otras que sean necesarias para llevar el contrato perfeccionado hasta su consumación. Este acuerdo de voluntades se formaliza mediante un documento privado y produce plenos efectos obligacionales entre las partes. Se trata de un documento esencial, por cuanto en el momento de firma del contrato deben haber quedado plenamente definidas todas las obligaciones de las partes, desde las obvias de plazo de entrega y for-

ma de pago del precio, hasta las obligaciones intermedias y cumplimiento de hitos del contrato, condiciones suspensivas o resolutorias, garantías, penalizaciones por incumplimiento, distribución de gastos del otorgamiento, y todas aquellas que puedan ser necesarias para el adecuado desarrollo del mismo.

Con la firma del contrato privado, la compraventa se ha perfeccionado y es plenamente exigible para ambas partes, si bien las obligaciones asumidas por cada una de ellas quedan pendientes de cumplimiento.

Como consecuencia de lo anterior, es imprescindible haber realizado una revisión de la situación jurídica del inmueble con carácter previo a la firma del contrato privado, a los efectos de conocer la situación de lo que se está adquiriendo y poder establecer en el contrato correspondiente las cautelas necesarias (ya sean mediante ajustes de precio o mediante la exigencia al vendedor del cumplimiento de determinadas obligaciones).

Por tanto, el asesoramiento jurídico especializado en esta fase resulta esencial para evitar posibles conflictos ulteriores, y asegurarse una operación sin incidencias.

El rango de estas obligaciones es muy amplio: desde el ámbito civil (la existencia de arrendatarios u ocupantes, servidumbres, derechos reales de terceros, deudas de comunidad, pleitos con vecinos...) hasta el ámbito administrativo (afecciones urbanísticas, suelos contaminados, expropiaciones, órdenes de demolición...), sin olvidar las obligaciones tributarias vinculadas al inmueble (afecciones fiscales, deudas de IBI...).

2. Por su parte, la consumación suele producirse con el **otorgamiento de escritura pública de compraventa**, momento en el que, por regla general, se produce el pago íntegro del precio y la entrega de la propiedad, teniendo de esta forma un título y un modo en los términos ya analizados.

El acto de otorgamiento de escritura pública, con carácter general, tiene una doble finalidad:

- La entrega espiritualizada del inmueble (denominada *traditio ficta*). En este sentido debe tenerse presente lo previsto en el artículo 1462, párrafo 2º, del CC que para la entrega de la cosa vendida recoge el supuesto de la tradición instrumental al establecer: «Cuando se haga la venta mediante escritura pública, el otorgamiento de ésta equivaldrá a la entrega de la cosa objeto del contrato, si de la misma escritura no resultare o se dedujere claramente lo contrario».
- La documentación de la compraventa en un instrumento inscribible en el registro de la propiedad. La inscripción en el Registro de la Propiedad otorga a nuestro derecho una protección extra que facilita notablemente el tráfico inmobiliario, a través de las principios registrales (inscripción, prioridad, legalidad, especialidad, tracto sucesivo, legitimación, rogación, publicidad, fe pública registral e inoponibilidad) y las presunciones jurídicas que de ellos derivan.

Además, en caso de que sea necesario hipotecar el inmueble adquirido, es de destacar que en nuestro ordenamiento jurídico, la hipoteca inmobiliaria (como garantía) no se entiende válidamente constituida hasta su correcta inscripción en el registro de la propiedad, tal y como señala el artículo 1875 del CC.

En este sentido cabe citar la **sentencia del Tribunal Supremo n.º 398/2012, de 28 de junio, ECLI:ES:TS:2012:6212:**

«(...) la venta se perfeccionará entre el comprador y el vendedor, y será obligatoria para ambos, desde que convengan la cosa objeto del contrato y el precio; y en nada obsta el hecho de que, tratándose de la venta de bien inmueble, la teoría translativa del título y del modo exija tradición instrumental, es decir, otorgamiento de escritura pública para la transmisión del dominio, porque ésta no es necesaria para la perfección del negocio, sino para el correcto incumplimiento de sus obligaciones por parte del vendedor (...)».

La concepción formal de la *traditio* o **transmisión de la propiedad** como un acto material, ha dado paso a una idea más espiritualizada contemplando otras formas de tradición diferentes de la propia entrega material del bien (entrega de llaves, entrega de los títulos de pertenencia, otorgamiento de escritura...).

Si bien lo habitual es que la operación se consume (es decir, se cumplan todas las obligaciones de las partes) con el otorgamiento de la escritura, no siempre es así, ya que podemos encontrarnos las siguientes situaciones:

- **Pendencia de las obligaciones:** que no se haya consumado la compraventa por quedar obligaciones esenciales pendientes de cumplimiento, como en los supuestos de pactos de reserva de dominio, o la existencia de pagos aplazados.
- **Consumación al margen de la escritura:** por otro lado, podemos encontrarnos con una compraventa consumada al margen de una escritura pública, siempre que se hayan verificado la entrega y el pago del precio. La limitación en estos casos será no contar con un título inscribible en el registro de la propiedad.

## **1.1. La forma de la compraventa inmobiliaria: contrato privado vs. escritura. Confrontación de los artículos 1278 y 1280 del CC**

---

El artículo 1278 del Código Civil recoge el **principio de libertad de forma** siguiendo la regla general del derecho español, principio que será de aplicación al contrato de compraventa. Así consagra la obligatoriedad de los contratos **cualquiera que sea la forma** en que se celebren, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez.

Recoge, además, el **artículo 1279 del CC** la posibilidad de que se exija forma especial en determinados contratos, en este sentido señala:

«Si la ley exigiere el otorgamiento de escritura u otra forma especial para hacer efectivas las obligaciones propias de un contrato, los **contratantes podrán compelerse recíprocamente a llenar aquella forma** desde que hubiese intervenido el consentimiento y demás requisitos necesarios para su validez».

Por su parte, el **artículo 1280 del CC** establece la obligación de determinados actos de constar en documento público. **¿Cuáles son estos actos?**

- Los **actos y contratos que tengan por objeto la creación**, transmisión, modificación o extinción de derechos reales sobre bienes inmuebles.
- Los **arrendamientos de bienes inmuebles por seis o más años**, siempre que deban perjudicar a tercero.
- Las **capitulaciones matrimoniales** y sus modificaciones.
- La **cesión, repudiación y renuncia de los derechos hereditarios** o de los de la sociedad conyugal.
- El **poder para contraer matrimonio**, el general para pleitos y los especiales que deban presentarse en juicio; el poder para administrar bienes, y de cualquier otro que tenga por objeto un acto redactado o que deba redactarse en escritura pública, o haya de perjudicar a tercero.
- La **cesión de acciones o derechos procedentes de un acto consignado en escritura pública**.

Ciertamente, conforme establecen los artículos 1445 y 1450 del Código Civil, el contrato de compraventa se perfecciona por el acuerdo de las partes sobre el objeto y el precio y, a pesar de lo anterior, no se entiende este **requisito formal** como *ad solemnitatem* sino *ad probationem*, hasta el extremo de que ninguna forma es exigida para la validez y efectividad de los contratos, salvo en casos muy concretos y especiales, que precisamente por ello están expresamente previstos por la ley, entre los que no se encuentra la compraventa. En este sentido se pronuncia la **sentencia del Tribunal Supremo de 30 de septiembre de 1988, ECLI:ES:TS:1988:6677**. Añade esta resolución a su vez, que «(...) si con apoyo en dicho núm. 1.º, del art. 1.280, el comprador puede compeler al vendedor para el otorgamiento de escritura pública, de acuerdo con el art. 1.279 del CC, lo que no puede hacer, con base en la falta de otorgamiento de ella, es dejar de pagar el precio, porque en tal caso esa circunstancia significaría establecer al deudor una condición, en cuanto al pago del precio de la invocada compraventa, que haría depender su efectividad de la exclusiva voluntad del deudor, lo que lo haría nulo (...)».

De lo anterior deriva que el otorgamiento de la escritura no es condición para el pago del precio, sino que **el contrato se consume con la entrega íntegra del inmueble** en cuestión siendo el precio realmente exigible. Reitera la jurisprudencia que la elevación a escritura pública de lo convenido en documento privado no condiciona, por tanto, ni técnica ni legalmente el contrato, se trata de un requisito que una de las partes puede exigir a la otra, pero no es necesario para la perfección del contrato, sino requisito de su consumación.

En consonancia con todo lo expuesto, la **sentencia del Tribunal Supremo n.º 303/2014, de 16 de septiembre, ECLI:ES:TS:2014:4159**, fija en los siguientes términos la siguiente **doctrina jurisprudencial** en relación con el **incumplimiento de la obligación de elevar a escritura pública el contrato de compraventa**:

«(...) el incumplimiento de la obligación de elevar a escritura pública el contrato de compraventa celebrado, conforme a lo dispuesto por el artículo 1280 del Código Civil, **no es causa directa de resolución contractual** al amparo del artículo 1124 del Código Civil».

## 1.2. Diferencias materiales y formales entre contrato privado y compraventa

---

### ¿Cómo se hace constar la compraventa de un inmueble?

Como hemos señalado anteriormente, por cuestiones prácticas se ha llegado a una estructura en dos pasos para la formalización de las compraventas inmobiliarias, tanto de obra nueva, como de segunda mano:

1. **Contrato privado inicial** en el que el comprador asume la obligación de adquirir el inmueble y abonar el precio y el vendedor asume la obligación de entregarlo. En caso de que se trate de una obra nueva en construcción, este contrato será sobre un objeto futuro, por lo que el vendedor-promotor debería asumir, además, las obligaciones propias para finalizar el inmueble y que este se encuentre en condiciones de ser entregado (incluyendo la numerosa documentación administrativa).

En el contrato privado se establecen la totalidad de las condiciones de la compraventa. Las fundamentales serán precio, plazos, fórmulas de pago y garantías, pero también otras adicionales tales como gastos, distribución de riesgos, actuaciones previas de las partes, manifestaciones y garantías sobre la situación del inmueble, que deberán adaptarse en función de las necesidades de cada inmueble y operación. Contar con el asesoramiento jurídico de un abogado especializado en la materia resulta esencial para regular adecuadamente un contrato privado.

#### CUESTIÓN

##### ¿Cuáles son los efectos del contrato privado inicial?

El contrato privado inicial solo produce efectos obligacionales entre las partes, a las que obliga a cumplir lo estipulado, conforme a los artículos 1091, 1256 y 1258 del Código Civil, que recogen la fuerza vinculante de los contratos. Tiene plenos efectos legales entre las partes, aunque no frente a terceros, al no poder ser inscrito en el registro de la propiedad por tratarse de un documento privado. Y, conforme establece el artículo 1225 del Código Civil, tendrá el mismo valor que la escritura pública entre los que lo hubiesen suscrito y sus causahabientes.

El contrato privado no tiene efectos jurídico-reales entre tanto la vivienda no tenga materialidad real íntegra y/o no se transmita la posesión.

## 2. Otorgamiento de escritura pública de compraventa en el plazo que se establezca.

Por medio de esta escritura, el vendedor entrega la vivienda transfiriendo el dominio sobre la misma al comprador, y este abona el precio convenido.

Aunque no es obligatorio, para poder inscribir la compraventa en el registro de la propiedad, debe otorgarse en escritura pública ante notario, quien da fe pública de la identidad, legitimación y capacidad de las partes y del título legítimo del vendedor, lo cual confiere de seguridad jurídica al negocio. La inscripción, además, produce efectos frente a terceros.

Dada la envergadura que normalmente tiene una compraventa inmobiliaria, resulta extraño que no se escribiera notarialmente. Además de que las entidades bancarias lo exigen para otorgar un préstamo hipotecario.

Con la entrega de la vivienda aparecen la mayor parte de los problemas en materia de incumplimientos.

Así pues, el contrato privado es la clave que va a articular toda la operación de compraventa, hasta el momento en que se consume la operación con el otorgamiento de la escritura de compraventa. El contrato privado, si bien no precisa tantos formalismos como la escritura pública, es jurídicamente mucho más relevante que la segunda: con él nacen los derechos y las obligaciones de las partes. Son las instrucciones para llegar al otorgamiento de la escritura, que no debería ser más que una traslación a formato notarial de los acuerdos alcanzados por las partes en el contrato privado.

## Diferencias entre el contrato privado y la escritura pública

Podemos diferenciar el contrato privado de la escritura pública según los efectos jurídicos y la forma:

### 1. En cuanto a la forma:

- En el contrato privado cualquier soporte o forma es válido (incluso la forma verbal, con los problemas de prueba que conlleva), siendo partes firmantes únicamente las partes interesadas, sin que sea necesaria la intervención de un tercero como es el notario, interviniente obligado en la escritura pública de compraventa, que debe formalizarse en papel timbrado.
- La intervención del agente inmobiliario en el contrato privado es únicamente como mediador que cobra por sus servicios de intermediación. El notario en la escritura pública, sin embargo, interviene como parte del acto, al dar fe del negocio jurídico de compraventa. Su presencia e intervención es requisito *sine qua non*.
- El contrato privado debe firmarse en todas sus hojas, en tantas copias como partes intervengan en la compraventa (salvo supuestos como la utilización de papel timbrado o firma electrónica de un documento completo), cada una de las cuales se quedará con un original. No así la escritura pública posterior que, tras la lectura por parte del fedatario

# COMPRAVENTA INMOBILIARIA

## PASO A PASO

Esta segunda edición de Compraventa inmobiliaria. Paso a paso aborda las cuestiones fundamentales sobre la compraventa de vivienda y otros tipos de inmuebles más planteadas en la actualidad.

Con un enfoque eminentemente práctico, la presente guía pretende dotar al lector de una visión global respecto de la compraventa inmobiliaria con el propósito de estudiar a fondo todos los supuestos que pueden surgir en esta materia. Su objetivo es ser una guía de referencia para el profesional que se enfrenta a cuestiones tan habituales, que requieren un enfoque ágil y clarificador, a través de la jurisprudencia más novedosa al respecto.

Para concluir, y como viene siendo costumbre en nuestra colección Paso a paso, con el fin de ofrecer una exposición práctica, la guía incluye resolución directa de preguntas frecuentes, esquemas, análisis jurisprudenciales y una selección de formularios de interés.



[www.colex.es](http://www.colex.es)



PVP 17,00 €

ISBN: 978-84-1359-755-3



9 788413 597553