

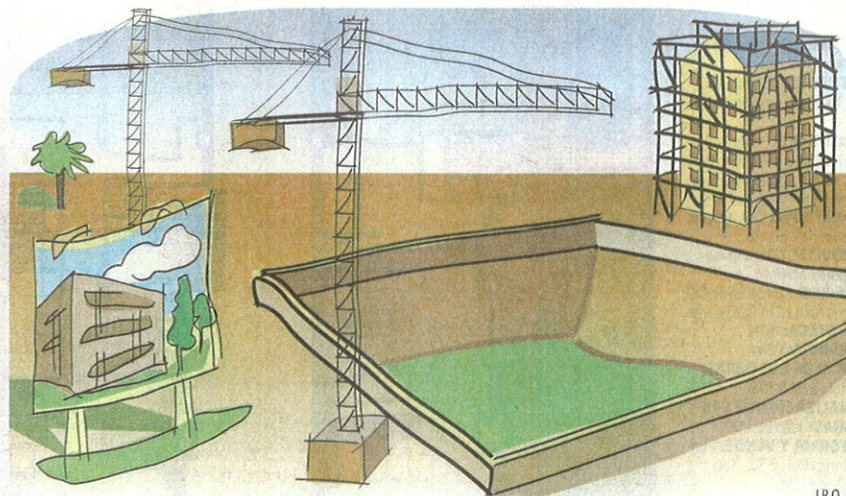
## GESTIÓN INMOBILIARIA

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

LEÓN &amp; OLARTE FIRMA DE ABOGADOS

Es práctica inmobiliaria consolidada la venta de los inmuebles resultantes de una promoción inmobiliaria mediante la denominada compraventa sobre plano o de inmueble en construcción, es decir, la venta de un inmueble que si bien físicamente no existe, su construcción se encuentra prevista, proyectada y organizada en un solar propiedad del promotor. La compra sobre plano puede llevarse a cabo antes de iniciarse la construcción o una vez que ésta ha comenzado a ejecutarse, dependiendo ello de la rapidez con la que se haya llevado a cabo por la promotora el proceso de comercialización de la promoción, proceso éste que suele contratarse con profesionales o entidades de intermediación inmobiliaria. Sin entretenernos en los requisitos de esta forma de contratación, es preciso reseñar que el Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, regulador de la protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento, constituye el marco adecuado en el que se establecen los requisitos que deben constar en esta clase de contratación. En estos supuestos, se suele firmar un documento privado de compraventa de inmueble en construcción en el que tras delimitarse con claridad el objeto de la compraventa, se pacta un precio cuyo pago se suele realizar en tres fases: una primera, con la firma del contrato privado; una segunda, mediante un aplazamiento de pago a través de letras de cambio o pagarés que suelen coincidir con el periodo de ejecución de la obra del inmueble y, finalmente, la tercera, coincidiendo con el otorgamiento de la escritura pública de compraventa, bien mediante pago en efectivo o a través de subrogación en el crédito hipotecario previamente concertado por la promotora.

Partiendo de estos antecedentes y dando por hecho que la obra del inmueble comienza a ejecutarse y el comprador va pagando a sus respectivos vencimientos las referidas letras de cambio, hay ocasiones en las que el comprador decide resolver unilateralmente el contrato comunicándole a la promotora que no desea continuar con la operación de compraventa concertada. Normalmente, dicha decisión viene avalada por razones de la más variada índole (problemas familiares, disputas entre novios que han comprado en proindiviso, problemas de financiación, etc.), aunque a veces dichas razones descansan en un fin eminentemente especulativo del comprador quien a la vista del incremento del valor del inmueble pretende ceder el contrato a un tercero (lo que se conoce como «dar un pase») previa la percepción de una suculenta plusvalía a espaldas de la promotora. En cualquier caso, tanto en el caso de resolución por problemas de carácter personal como en el supuesto de intención especulativa, los compradores in-



I.R.O.

## PROMOTOR, COMPRADOR Y CESIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLE EN CONSTRUCCIÓN

terarán siempre buscar a un tercero que se subroge en su posición de compradores ante la entidad promotora aunque no siempre con un fin especulativo.

Una vez que el comprador contacta con la promotora y le comunica su voluntad de resolver el contrato de compraventa, existen dos supuestos claramente diferenciados: 1º) El comprador, previa exposición de los problemas que le impiden continuar con la operación, manifiesta su voluntad resolutoria y solicita la devolución de las cantidades entregadas hasta la fecha de la resolución. 2º) El comprador le comunica a la promotora su voluntad de ceder el contrato de compraventa a un tercero con el que ya ha contactado.

En los dos casos, y aplicando al supuesto la normativa civil sobre obligaciones y contratos, debemos partir de la base de que el contrato de compraventa inicial se formaliza entre la promotora y el comprador, por lo que dichas partes están obligadas al cumplimiento de lo expresamente pactado y sometidos a los efectos y consecuencias del contrato, no pudiendo, por otro lado, quedar el cumplimiento del contrato al arbitrio o exclusiva voluntad de uno de los contratantes. Finalmente, la sustitución de la persona del comprador por un tercero que se coloca en la posición de comprador requerirá, en todo caso, el consentimiento del promotor. Por lo tanto, la promotora parte de la base de la existencia de un solo comprador, es decir, del comprador que firmó el contrato

de compraventa y a quien está obligada según contrato a otorgar escritura de compraventa (las partes están obligadas al cumplimiento de lo expresamente pactado), comprador que no puede resolver unilateralmente el contrato sin que dicha resolución no constituya un incumplimiento contractual (los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes) y finalmente, para que se produzca la cesión por parte del comprador del contrato a un tercero es preciso el consentimiento de la promotora. Con independencia de la aplicación de las normas jurídicas a tales supuestos, no hemos de olvidar que en el momento de la resolución unilateral la promotora no sólo ha satisfecho una importante comisión por las labores de intermediación inmobiliaria, sino que los importes relativos a dicha compraventa han sido invertidos en la construcción del inmueble vendido, todo ello sin olvidar que la pérdida del comprador supone para la promotora un verdadero trastorno comercial.

Expuesto lo anterior, en el primer caso, la promotora normalmente no aceptará lisa y llanamente la pretensión del comprador, puesto que el verdadero perjudicado por la operación, desde una perspectiva estrictamente comercial es el promotor, de manera que la solución vendrá dada por la resolución del contrato con aplicación de las cláusulas establecidas para estos supuestos en el contrato de compraventa (retención de un porcentaje de las cantidades entregadas por el

comprador en concepto de daños y perjuicios) o por una solución en la que la indemnización se negocie entre ambas partes. En el segundo supuesto, el promotor, partiendo de la necesidad de su consentimiento para llevarse a cabo la cesión, será quien tenga la llave de la solución a la situación, dando por sentado que la cesión del contrato al tercero se realizará, en la mayoría de las situaciones no como una cesión propiamente dicha, sino partiendo de una resolución del contrato primitivo, y la formalización de un nuevo contrato de compraventa con el tercero interesado en el que el precio (en el que la entrega inicial se corresponderá con todo lo satisfecho por el anterior comprador) se incrementará, con total seguridad, ajustándose al valor de mercado que exista en el momento de la resolución. Naturalmente, todo ello sin perjuicio de las obvias compensaciones a realizar al comprador inicial bien por el promotor bien por el tercero en cuanto a los desembolsos realizados a cuenta del precio pactado.

Dos cuestiones finales. La primera descansa en el hecho de que a través de la específica cláusula contractual, la cesión del contrato a un tercero puede establecerse con o sin contraprestación y sin necesidad de consentimiento posterior de la promotora. La segunda, que sin perjuicio de las múltiples opciones existentes de las que hemos destacado las más comunes, siempre se encuentra abierta la vía judicial para la solución final de las controversias que en este contexto pudieran producirse.