



Compra-Venta con Reconocimiento de Deudor a Favor del Vendedor

Not. Ángel Serrano de Nicolás

Notario de Barcelona, España, Comisionado por el Ilustre Colegio de Notarios de Cataluña.

Hablemos de cómo está resuelto en España el problema de la compra-venta del inmueble con reconocimiento de la deuda a favor del vendedor, es decir, de la parte del precio de venta que queda aplazado de pago por el comprador a favor del vendedor. En España, como en todas partes del mundo, se puede comprar la finca al contado o dejarla aplazada. Cuando se hace de la segunda forma, se puede garantizar con hipoteca (en la propia escritura de compra-venta se garantiza el precio mediante la constitución de la hipoteca); pero es más habitual constituir lo que se denomina la condición resolutoria explícita, a la que se refiere el art. 11 de la Ley Hipotecaria. Esto es así: se estipula que si es de 100 000 euros el precio de la compraventa, y únicamente se han pagado 10 000, los 90 000 faltantes quedan garantizados de modo que en caso de que no se pague, el vendedor puede recuperar la finca y además retener parte del precio como sanción por no haberse satisfecho. Esta condición resolutoria explícita está regulada expresamente en el artículo 1504 del Código Civil, así como en el artículo 11 de la Ley Hipotecaria. Se la llama explícita, porque necesariamente cuando el precio queda aplazado, se garantiza

frente a terceros que el vendedor, en caso de que no se le satisfaga el pago, puede recuperar la finca. Es imprescindible que así se haga constar, durante la compra-venta necesariamente se tiene que hacer constar que la cantidad aplazada ha quedado garantizada, para que el vendedor pueda ejercitar y recuperar el inmueble, si no se le paga al plazo la condición.

Empero, la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha desvirtuado en España un tanto el funcionamiento de la condición resolutoria, porque el artículo 1504, antes de resolver la venta, exigía que se le notificase fehacientemente al vendedor para que tuviera en el ínterin la posibilidad de pagar. La Dirección General, siguiendo a la jurisprudencia, no admite el automatismo de notificar y que, aunque se oponga el deudor, si no paga se produzca la resolución. El Tribunal Supremo ha dicho que para que pueda el vendedor recuperar la finca, no sólo es necesario que pague el deudor, sino que además no se oponga. Es decir: si yo soy el deudor y se me requiere notarialmente, indicándome que se va a producir la resolución de la venta por no haber pagado, y manifiesto no haberlo hecho porque la cosa tiene vicios o

algún defecto, queda enervada la facultad de resolver, debido al simple hecho de haber manifestado mi oposición al pago por existir alguna causa ya. Entonces hay que acudir al oportuno juicio, lo que, evidentemente, garantiza que el vendedor va a recuperar la finca; pero, claro, no tiene ya ese automatismo que el vendedor quiere.

A pesar de ese problema y de esa interpretación jurisprudencial, la condición resolutoria sigue siendo una de las modalidades más habituales como medio para garantizar el pago de la deuda. No obstante, se tiene que poner de relieve que actualmente las grandes ventas en masa de pisos —por ejemplo, bloque o edificio de cien viviendas, pero incluso también en las ventas aisladas de particulares— no se hace con el precio aplazado, sino que se hace con financiación bancaria —sobre todo porque en España goza de una buena fiscalidad la desgravación en el impuesto de la renta de las personas físicas, la adquisición de la primera vivienda que está destinada a ser el domicilio habitual—, de suerte que se firman en el mismo momento, aunque en escrituras notariales separadas, la compra de la vivienda y el préstamo hipotecario con el que se obtiene la financiación, por tanto, no queda ya precio aplazado frente al vendedor, sino la deuda frente a la entidad bancaria que ha concedido la financiación.

Otra posibilidad es la de sujetar la propiedad a condición suspensiva, que significa que la propiedad no se transmite mientras no se haya pagado el precio; sin embargo, desde el punto de vista del registro, esta alternativa plantea un problema, y

es que para inscribir la propiedad en el registro español, se requiere que efectivamente sea transmitida. Está suspendida la transmisión hasta que se pague, con lo cual se admite para que se pueda inscribir, según el artículo 23 de la Ley Hipotecaria; pero se tiene que señalar un plazo en el cual se entenderá que queda o no cumplida la condición suspensiva, pues de otro modo, al no pagar, quedaría una situación anómala, dado que se habría registrado en el registro como titular a quién jurídicamente no lo es porque está sujeto a condición suspensiva.

Estas son las dos funciones fundamentales. La condición suspensiva casi nunca se establece; la resolutoria sí se establece explícita, aunque ya dije que cierta jurisprudencia del Tribunal Supremo, ha dado lugar a problemas porque, frente a lo que era el criterio federal de tenerle con el mero requerimiento o notificación de resolución por el vendedor al comprador que no pagaba, y consiguiente obligación de éste de consentir que el vendedor recuperará la finca, el Tribunal Supremo Español, máximo órgano jurisdiccional español para toda la legislación que no sea de competencia de las autonomías territoriales, entendió que eso no cabría en el supuesto de que hubiera oposición por el deudor.

Deseo comentar a la letra la expresión “reconocimiento del adeudo”. En el ordenamiento jurídico español, los contratos son causales; pero, lo que permite el Código Civil Español, en el artículo 1277, es “que cuando el contrato nace, no es necesario manifestar la causa”. Se presume que la causa existe, salvo que se diga lo contrario, sin que haya necesidad

de que se manifieste. Esto ha dado problemas en los registros de la propiedad porque una práctica frecuente es la de llevar a cabo la transmisión de un inmueble mediante la forma de adjudicación en el pago de deuda. Otras veces se garantiza, así por ejemplo una persona que se halla necesitada de dinero y que en lugar de acudir a un banco a que le otorgue un préstamo, lo solicita a un particular, quien se lo otorga y a cambio se hace que la finca se transmita a quien le hizo el préstamo.

Lo anterior no puede legalmente ocurrir por ser un pacto prohibido, no se puede transmitir la finca con fines de garantía, para si el que presta no recupera el dinero poderse quedar con la finca, se trata de un pacto prohibido es lo que se llama la prohibición del Pacto Comisorio: el acreedor, en caso de impago, a lo que tendría meramente derecho sería a ejercitar el embargo, no a que se le transmita la finca, ni si se puso a su nombre infringiendo la ley a quedarse con la misma. Esto en Cataluña se denomina: *las ventas a carta de gracia* y los registros exigen que se exprese exactamente si existe esa deuda y en qué contexto nace. O sea: no se puede expresar simplemente que existe una deuda por determinado importe, porque en el ordenamiento jurídico español únicamente se pueden inscribir los contratos causales, por lo cual tiene que desprenderse que existe causa, si es el caso de una causa onerosa o si es una gratuita; pero esto debe quedar bien claro, pues el registrado, vuelvo a repetir, no es un registrado abstracto como lo es el alemán.

Una cuestión mas a comentar,

sobre la transmisión de inmuebles en España, que es una clase de ventas de determinados inmuebles de carácter social, las denominadas viviendas protegidas o sociales, es decir, VPO, viviendas de protección oficial, con restricción a las personas que pueden adquirirlas, dado que deben tener menos de unos determinados ingresos anuales. Son ventas frecuentes las de éstas clases de viviendas lo digo por el sentido social que tiene una determinada categoría de viviendas: las llamadas viviendas de protección oficial, que el gobierno, y afortunadamente ahora las autonomías territoriales, pueden construir a fin de facilitar el acceso a las clases más menesterosas; se venden a personas de cierto perfil socioeconómico que acrediten la percepción de determinados ingresos no superiores a unas determinadas veces el salario mínimo de los trabajadores; no pueden transmitirse por más de un determinado precio. Otra característica de este tipo de viviendas es que no pueden ocupar más de 90 metros cuadrados; si superan esa área, el precio sólo se cobrará por los 90 metros y no más.

Las autonomías en el gobierno tomaron una decisión acertada, pues fijaron anualmente unos módulos que sirven a cada área geográfica para determinar el coeficiente multiplicador, es decir, el precio se obtiene de multiplicar la cantidad de metros cuadrados por el coeficiente que se fija para cada área. Es evidente que 90 metros cuadrados no valen lo mismo en Barcelona que en una población pequeña situada a 200 kilómetros de dicha ciudad.

Existen las denominadas áreas A, B, y C; aunque hay un módulo único para todo el Estado, las autonomías

territoriales pueden modificar las áreas o los coeficientes a fin de ajustar esos módulos.

Estas viviendas de protección oficial están reguladas por una ley expedida en el año '78 que distinguía entre viviendas de promoción pública (las que había promovido el propio ente administrativo; por ejemplo, el ayuntamiento u otras corporaciones destinadas a estas funciones) y de promoción privada (las que ofrecían los particulares).

La diferencia esencial era que en ambos casos existía un límite de precio. Las viviendas de la promoción privada eran vendibles a cualquier persona; en cambio las públicas solamente se podían vender a las personas que reuniesen determinados requisitos, entre ellos, ciertos ingresos, además de que necesariamente tenían que destinarse a vivienda de uso habitual y permanente; es decir, no se podían adquirir para volver a enajenarlas.

A lo anterior se añadía la limitación del precio y que trascurriera un plazo mínimo de cinco años para volverlas a transmitir; todo con el fin de proteger el derecho a la vivienda social.

Por desgracia y debiendo haber la protección oficial, aunque parezca mentira, realmente a lo que daba lugar es a que no se respetaran esos precios, que la ley marcaba, realmente se vendían mediante la demanda al comprador de un "pequeño" suplemento: unos doce mil o dieciocho mil euros más del que era el precio oficial. En esta clase de desprotección pública, en la última población donde ejercí antes de estar en Barcelona, había viviendas de promoción pública que se decía, no tuve ocasión

de verificarlo, se vendían por 8 millones, aunque el precio oficial fuera la décima parte.

Esta situación suscitó problemas como que si quien quería comprar no era una persona con el suficiente dinero para adquirirla, no podía obtener financiación, porque los bancos no podían otorgar un préstamo de lo que vendría a ser tan elevado respecto del precio oficial. El Estado tampoco cobraba impuesto porque, por ley, ese inmueble no valía más de escasamente cinco mil euros, no los hasta cuarenta y ocho mil que se decía se llegaban a vender, desde luego, de forma irregular.

Lo que ha sucedido es que la Generalitat de Cataluña, hace no más de dos años publicó un decreto que señalaba nuevos precios. Las viviendas de promoción pública se vendían oficialmente en cinco mil euros y así constaba en escritura; parece que en realidad se vendían en alrededor de unos cuarenta y ocho mil euros. Ahora la Generalitat, con esta modificación, permite que se puedan vender hasta en noventa mil euros, que es el precio que verdaderamente tienen las viviendas, es decir, a veces no se puede luchar contra las reglas del mercado liberal, sobre todo si dichas reglas chocan frontalmente contra dicha economía de mercado.

Se debe saber ejercer la protección pública, si no, se propicia un mercado negro a partir de un bien tan necesario como es el de la vivienda. Se creó luego un régimen distinto, conocido como de viviendas de precio tasado: el Estado daba unas determinadas ayudas a quien vendía las viviendas por menos de un cierto precio y sin necesidad de que tuviesen 90 metros

cuadrados. Si fijaban que si el precio era de ciento cincuenta mil euros o menos, se gozaba de esos beneficios. Para evitar esta situación, tan absolutamente escandalosa porque se daban unos precios que no correspondían en absoluto con la realidad, la ley, cuando sospechaba de un despacho —no sabía como funcionaba el mercado—, según iban transcurriendo más años, fijaba más bajo cada lustro el precio en que se podía vender porque entendía que las viviendas se iban deteriorando y valían menos, cuando en segunda mano, la vivienda no baja sino que va subiendo de precio. Insisto que la situación fue calamitosa. Esta ley no está derogada pero ya no se aplica pues nada se construye ya.

Lo que se ha llevado a cabo por las autonomías, especialmente la Generalitat, ha sido Ley de la Vivienda, cuya traducción literal sería Ley de la Habitación, atendiendo “habitación” a habitantes por vivienda, del lugar donde vive la persona; pero con distinción de categorías y aun la posibilidad de obtener financiación en las viviendas de 30 o 40 metros, a fin de que los jóvenes puedan acceder. Aparte de estas modalidades, los que adquieran esta vivienda y tengan menos de 32 años, en lugar de pagar 7%, que es lo que se entrega de impuestos, basta con que paguen 5%, esto no se da en todas las autonomías.

La legislación de vivienda de protección oficial originalmente protegía al tocho (en Cataluña, “tocho” es el ladrillo con el que se construyen las casas), al que evidentemente no lo pone el adquirente, sino el constructor. No se estaba ayudando al que pretendía comprar, sino al que

vendía. La jurisprudencia lo fue corrigiendo de modo que admitía la venta de la vivienda por encima del límite (acto que violentaba la ley), ya que la jurisprudencia entendía que era un límite administrativo. Puesto que había en la venta un acuerdo de voluntades entre el vendedor y el comprador, precio y cosa cierta, la venta era válida, dando origen sólo a una sanción administrativa, sin proceder a la anulabilidad de la compra-venta, ya que había compradores avisados que, conocedores de la ley de viviendas de protección oficial, las adquirían por más del precio que se podía pagar y una vez que ya habían otorgado la escritura, demandaban al vendedor diciendo que había vendido por más precio del que correspondía.

Lo anterior fue corregido por el Tribunal Supremo mencionando que exclusivamente se podía dar esta situación porque lo que más se podía castigar era una sanción administrativa.

Me gustaría compartir algo del ámbito de las transmisiones inmobiliarias a la venta de los garajes, cuestión que ha propiciado varios problemas en el derecho español, sobre todo en los últimos años cuando no se adquiere la vivienda y en especial los garajes, ya sea cuando está construido el edificio, cuando están meramente los cimientos o cuando la obra se halla en proceso. ¿Qué sucede? A medida que se desarrolla la obra, el edificio adquiere otras características distintas de las que tenía y si tal vez el garaje contaba con una anchura de entrada de 2.50 metros, acaba quedando de 2.20 o 2.40, por lo cual el coche ya no tiene el espacio que le permitiría entrar. Otra situación era la de quien compraba un garaje del

que se hacía constar que tenía una superficie de 15 metros cuadrados. No es lo mismo que tenga 2 por 7.5 metros, que 4 por 6 metros; así, una persona seguía vendiendo los 15 o los 11 metros, pero no era con las anchuras y longitud en forma cuadrada. En este caso, el Tribunal Supremo ha considerado que realmente no se compran determinados metros, sino que el objeto debe ser adecuado al fin para el cual se compró; no basta con entregar los metros, sino que ese objeto ha de satisfacer la necesidad para la que se adquirió.

