

TEMA 26. LAS COMPRAVENTAS ESPECIALES

1. La compraventa mediante subasta

No hay una regulación específica de este contrato de compraventa especial en el Código civil. La especialidad de este contrato consiste en la forma de la perfección del contrato, en cuanto que mediante la subasta se obtiene la selección de una de las partes contratantes, que en este caso se trata del comprador. Por tanto, la subasta no es, ella, una venta, sino un procedimiento de seleccionar al comprador.

La subasta es un procedimiento que podríamos integrar en los que en la teoría general del contrato es la “promesa (u oferta) pública de contrato”. Y, por tanto, aquél que tiene interés en negociar y tiene un objeto sobre el cual negociar, hace una oferta pública y espera obtener la postura más ventajosa.

En el contrato de compraventa el sujeto que tiene el objeto es el vendedor, por lo tanto al que se espera seleccionar a través del procedimiento de la subasta es al comprador, y éste resultará del sujeto que ofrezca el precio más alto - el mejor postor – por el bien objeto de la subasta; será el adjudicatario o rematante en la subasta.

Aunque por ser su más frecuente aplicación práctica, sea usual referirse a la subasta al tratar la compraventa, el procedimiento de subasta puede aplicarse en otros muchos casos. Existiendo contrato en los que precisamente lo que se espera es la postura más baja. Por ejemplo un contrato de arrendamiento de servicios.

La compraventa por subasta puede ser:

- 1) Voluntaria: casos en los que una persona utiliza voluntariamente este mecanismo para seleccionar al comprador, y una vez utilizado dicho mecanismo el vendedor queda vinculado por su oferta y tiene que aceptar la postura del mejor postor
- 2) Necesaria o forzosa: supuestos en los que la venta por subasta es un mecanismo legal para obtener el dinero - líquido – resultante de un procedimiento ejecutivo – de apremio -, del cual pueda cobrarse la cantidad que le es adeudada el acreedor. A su vez, esa subasta forzosa o necesaria puede realizarse a través de un procedimiento judicial o extrajudicial
 - Judicial: cuando se verifica con intervención de la autoridad judicial y acomodándose a los trámites que establece la LEC (artículos 2.048 y ss LEC).
 - Extrajudicial: que tiene lugar en la forma que en cada caso se determine, siendo, quizá, las más frecuentes en la práctica las celebradas ante notario con arreglo a las condiciones previamente establecidas.

2. La compraventa de derechos

A. Reglas generales

En principio, la regulación legal de la compraventa se aplica tanto a la venta de cosas como de derechos, aunque tal regulación, generalmente, se haya establecido pensando en la de cosas. Ahora bien, en el Código civil existen algunos preceptos especiales referidos a la venta de derechos de crédito. En lo demás, ésta se regirá por lo establecido, en general, para la compraventa.

B. Reglas particulares de la venta de créditos

La venta de un derecho de crédito comprende la de todos los derechos accesorios, como la fianza, hipoteca, prenda o privilegio, de acuerdo con lo establecido en el artículo 1.528 del Código civil. Este precepto no es sino aplicación singular para este caso de la regla válida para la venta en general de que la obligación de dar cosa determinada, comprende la de entregar todos sus accesorios, aunque no hayan sido mencionados.

La entrega de lo vendido no es necesaria para la transmisión, si lo vendido es un derecho de crédito. Este se transmite al comprador por la simple celebración del contrato de compraventa. Ahora bien, el deudor, que antes de tener conocimiento de la cesión satisfaga al acreedor, queda libre de la obligación (artículo 1.527 del Código civil).

El *vendedor de buena fe* responderá (1.529 del Código civil):

- De la existencia y legitimidad del crédito al tiempo de la venta, a no ser que se haya vendido como dudoso.
- Pero no de la solvencia del deudor, a menos de haberse estipulado expresamente o de que la insolvencia fuese anterior y pública.

El *vendedor de mala fe* responderá (1.529 del Código civil):

- Del pago de todos los gastos y de los daños y perjuicios que haya sufrido el comprador.

3. La venta de créditos litigiosos

La cesión de créditos aparece regulada como un capítulo más dentro de la regulación dedicada al contrato de compraventa, en concreto la encontramos regulada en el:

- Libro IV: “De las obligaciones y contratos”.
- Título IV: “Del contrato de compraventa”.
- Capítulo VII: “De la cesión de créditos y demás derechos incorporales” (artículos 1.526 a 1.536 del Código civil).

Dentro de los artículos dedicados a la cesión de créditos, los artículos 1.535 y 1.536 del Código civil están referidos a la venta de créditos litigiosos. En este tipo de compraventa especial o cesión de créditos litigiosos, el legislador lo que pretende con su

regulación es tratar de evitar la especulación. Así, cuando hay un litigio sobre alguno de los aspectos del crédito (su titularidad; su montante), parece lógico que la persona titular de dicho crédito litigioso esté interesada en deshacerse del mismo y que dicha cesión se realice por un precio inferior a su importe nominal. Pues bien, para evitar la especulación que se puede producir en estas situaciones, el legislador español adoptó un criterio que proviene del Código de Napoleón de 1804 - que a su vez adoptaba una fórmula proveniente del Derecho romano - consistente en una especie de *retracto del crédito litigioso*. Es decir, que por el mismo precio por el que el cesionario ha adquirido el crédito litigioso, el deudor está habilitado a adquirirlo y por medio de la confusión extinguir su deuda.

La anterior previsión la encontramos desarrollada en el artículo 1.535 del Código civil, que se pronuncia en los siguientes términos: “Vendiéndose un crédito litigioso, el deudor tendrá derecho a extinguirlo, reembolsando al cesionario el precio que pagó, las costas que se le hubiesen ocasionado y los intereses del precio desde el día en que éste fue satisfecho.

Se tendrá por litigioso un crédito desde que se conteste a la demanda relativa al mismo. El deudor podrá usar de su derecho dentro de los nueve días, contados desde que el cesionario le reclame el pago”.

Ejemplo: un acreedor que tiene a su favor un crédito de 60.000 euros, motivado por el hecho de que el crédito es litigioso en alguno de sus aspectos, decide cederlo por 48.000 euros. A partir de entonces es el cesionario - por ejemplo una entidad bancaria - que ha adquirido ese crédito del cedente, el que deberá tratar de cobrar ese crédito de 60.000 euros. Pues bien, si el deudor tiene conocimiento de esa cesión, dentro de un plazo muy breve de tiempo - 9 días desde que el cesionario le reclamó el pago - puede liberarse de su obligación pagando no los 60.000 euros que debía, sino los 48.000 euros pagados por el cesionario.

A pesar de lo anterior, el Código civil, en su artículo 1.536, enumera una serie de supuestos que quedan excepcionados de la posibilidad del *retracto de créditos litigiosos*, ya que se considera que los cesionarios están legitimados y que no existe, por tanto, voluntad de especulación. Así, no cabrá el *retracto de créditos litigiosos* en la cesión o ventas hechas:

- A un coheredero o condueño del derecho cedido.
- A un acreedor en pago de su crédito.
- Al poseedor de una finca sujeta al derecho litigioso que se ceda (poseedor de una finca hipotecada con la cual se estaba garantizando el crédito).

4. La compraventa de herencia

También se encuentra regulada dentro del grupo de preceptos que tratan sobre la cesión de créditos:

- Libro IV: “De las obligaciones y contratos”.
- Título IV: “Del contrato de compraventa”.
- Capítulo VII: “De la cesión de créditos y demás derechos incorporeales” (artículos 1.526 a 1.536 del Código civil).

En concreto son los artículos 1.531, 1.533 y 1.534 del Código civil, los referidos a la compraventa de herencia. Lo que estos artículos vienen a establecer es la responsabilidad del vendedor – del heredero – y que se limita simplemente a su cualidad de heredero, por tanto, a la existencia de la cosa – la *veritas nominis* -.

El artículo 1.531 del Código civil establece que “el que venda una herencia sin enumerar las cosas de que se compone, sólo estará obligado a responder de su cualidad de heredero”. Este artículo hay que ponerlo en relación con el artículo 1.271 del Código civil referido a los negocios sobre cosa futura, en el que se establece que pueden ser objeto de contrato todas las cosas que no estén fuera del comercio de los hombres, aún las futuras. Ahora bien, sobre la herencia futura, no se podrá, sin embargo celebrar otros contratos que aquellos cuyo objeto sea practicar entre vivos la división de un caudal. Lo anterior viene a significar que la compraventa sobre herencia sólo puede realizarse sobre herencia ya existente – herencia yacente -, por tanto, cuando ya se ha abierto la sucesión y no antes. Sería nula la compraventa que realizase un presunto heredero de un causante que todavía está en vida. Sólo cuando se ha abierto la sucesión, e incluso antes de la partición de la herencia, puede realizarse la compraventa de herencia.

El caso de compraventa de herencia en el que está pensando el artículo 1.531 del Código civil, es el de una persona que vende su cualidad de heredero:

1. Dicho heredero que vende su cualidad como tal no responde, como regla general, ni del contenido de la herencia, ni de los bienes que a él le serán adjudicados. Se nos está, por tanto, configurando un contrato aleatorio. El comprador paga un precio y a cambio se subroga en la posición del heredero – adquiere la cualidad económica del heredero, ya que la cualidad personal de heredero no puede transmitirse – y adquiere la significación económica del contenido de la herencia, pero ese contenido puede ser variable, ya que:
 - Primero se tienen que pagar las deudas de la herencia y ya se verá lo que queda.
 - Y dentro del remanente se debe realizar la partición entre los distintos herederos, y en esta se adjudicarán unos bienes concretos a cada uno de los herederos. Así, el comprador de esa cualidad económica del heredero puede ser que esperase que le fueren adjudicados en la partición de la herencia unos bienes distintos a los que realmente le son adjudicados al heredero del cual ha adquirido su cualidad. De esa frustración de expectativas no tendría que responder el heredero.
2. Sólo, en el caso - interpretando el artículo 1.531 del Código civil a *sensu contrario*-, de que se enumeren las cosas de que se compone la herencia, el heredero tendría que responder no sólo de su cualidad de heredero, sino también de que el adquirente pueda acceder a aquel bien o a aquellos bienes concretos de la herencia.

A continuación el artículo 1.533 del Código civil se encarga de poner de manifiesto que si no hay pacto expreso en contrario, lo que se vende es la herencia tal y como se encontraba en el momento de abrirse la sucesión, el momento en que murió el causante. En este sentido establece dicho artículo: “Si el vendedor (heredero) se hubiese

aprovechado de algunos frutos o hubiese percibido alguna cosa de la herencia que vendiere, deberá abonarlos al comprador, si no se hubiese pactado lo contrario”.

Finalmente, el artículo 1.534 del Código civil complementa el anterior artículo a la inversa. Establece: “El comprador deberá, por su parte, satisfacer al vendedor todo lo que éste haya pagado por las deudas y cargas de la herencia y por los créditos que tenga contra la misma, salvo pacto en contrario”.

5. La compraventa de universalidades

Con esta expresión se quiere resaltar que en un mismo negocio se están incluyendo un conjunto de bienes, una pluralidad de bienes. Por ejemplo: un lote de fincas, un rebaño de ovejas. Se trata pues, de universalidades, de un conjunto, y no de individualidades identificables.

A este tipo de compraventa especial le es aplicable con carácter general el artículo 1.532 del Código civil – artículo que se encuentra situado justo en medio de los artículos que el Código civil dedica a la compraventa de herencia -. Dicho precepto establece que “el que venda alzadamente o en globo la totalidad de ciertos derechos, rentas o productos, cumplirá con responder de la legitimidad del todo en general; pero no estará obligado al saneamiento de cada una de las partes de que se componga, salvo en el caso de evicción del todo o de la mayor parte”.

Ello significa que si después de la venta hay problemas, tanto de evicción como de vicios ocultos de alguna de las unidades concretas, como que la compraventa ha sido alzada o en globo – hay una sola compraventa de un objeto plural -, su consideración también es global. Y sólo cuando un defecto perjudique o afecte a una gran parte de las unidades que forman el conjunto, sólo entonces es exigible la responsabilidad del vendedor.

6. La compraventa de bienes muebles a plazos

El fenómeno económico de las ventas de bienes muebles a plazos es objeto de regulación específica en nuestro ordenamiento jurídico. Inicialmente se aplicó la Ley de 17 de julio de 1965, derogada por la Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles, actualmente vigente.

A. Concepto, objeto y naturaleza jurídica de la venta a plazos

A los efectos de aplicación de la Ley 28/1998, se entenderá por venta a plazos el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo.

Pero el objeto no solamente ha de ser mueble corporal sino no consumible e identificable, entendiéndose por bienes identificables todos aquellos en los que conste la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes.

Además de la particularidad de su objeto, las ventas sujetas a la Ley 28/1998 tienen una naturaleza distinta de la compraventa del Código civil, pues en ellas la perfección se produce no sólo cuando concurren los requisitos generales de todo contrato, sino que debe entregarse la cosa al comprador; el vendedor no contrae, pues, la obligación de entregarla como consecuencia de la compraventa. La Ley tampoco obliga al comprador a un desembolso mínimo para perfeccionar el contrato.

B. Ámbito de aplicación de la Ley 28/1998

1) Contratos incluidos:

- Contratos de ventas a plazos.
- Cualquier otro acto o contrato, cualquiera que sea su forma jurídica y denominación con el que las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos.

2) Contratos excluidos:

- Las compraventas a plazos de bienes muebles que, con o sin ulterior transformación o manipulación, se destinen a la reventa al público.
- Las ventas ocasionales sin finalidad de lucro.
- Las ventas garantizadas con hipoteca mobiliaria o prenda sin desplazamiento sobre los bienes objeto del contrato.
- Aquellos contratos de ventas a plazos cuya cuantía sea inferior a la que se determina reglamentariamente.
- Los contratos de arrendamiento financiera (leasing).

C. Forma y contenido del contrato de venta a plazos

La Ley 28/1998 impone para su validez la forma escrita, en tantos ejemplares como partes intervinientes.

El contrato puede contener pactos o estipulaciones voluntarias, pero su contenido viene impuesto por la Ley 28/1998. Ha de resaltarse que la cláusula de reserva de dominio en favor del vendedor no tiene naturaleza obligatoria sino potestativa. No así la prohibición de enajenar o de realizar cualquier otro acto de disposición al comprador mientras no haya pagado la totalidad del precio, sin autorización por escrito del vendedor.

La Dirección General de los Registros y del Notariado aprueba modelos oficiales de contratos en los que se recoge minuciosamente el contenido legal de los contratos, y su utilización es imprescindible para que puedan ser inscritos en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, y así gozar de la publicidad y oponibilidad a terceros.

D. Facultad de desistimiento y pago anticipado del comprador

La Ley concede al comprador la facultad de desistir del contrato, debiendo ejercitarla en el plazo de siete días hábiles desde la entrega del bien. Esta facultad es irrenunciable, sin que la no constancia de tal cláusula en el contrato prive al comprador de la facultad de desistimiento. En la adquisición de vehículos de motor, sin embargo, podrá excluirse mediante pacto la facultad de desistimiento, o modalizarse su ejercicio de forma distinta a lo previsto en la Ley.

También la Ley otorga al comprador la facultad de pagar anticipadamente, de forma total o parcial, el precio pendiente de pago, sin que en ningún caso puedan exigírsele intereses no devengados. Los pagos parciales anticipados no podrán ser inferiores al 20% del precio, salvo pacto en contrario. El ejercicio de la facultad de pagar anticipadamente puede dar lugar, si se ha pactado, a una compensación a favor del vendedor.

E. Incumplimiento del comprador

El artículo 10 de la Ley 28/1998 reconoce al vendedor tanto la acción de cumplimiento del contrato como su resolución, pudiendo optar entre ambas “si el comprador demora el pago de dos plazos o del último de ellos”. Si exige el cumplimiento, podrá reclamar “el pago de todos los plazos pendientes de cobro”. Si opta por la resolución, las partes deberán restituirse recíprocamente sus prestaciones. El deterioro de la cosa origina, además, el derecho del vendedor a reclamar la indemnización que en derecho procediera.

F. La financiación de las ventas a plazos

El artículo 1 de la Ley 28/1998 incluye en su ámbito de aplicación los contratos de préstamo destinados a facilitar la adquisición de los bienes muebles corporales, no consumibles e identificables, que pueden ser objeto de un contrato de venta a plazos. El artículo 4 detalla las formas que pueden revestir, según se financie al comprador o al vendedor.

G. Reserva de dominio y prohibición de disponer

La Ley 28/1998 tiene como piezas fundamentales de su estructura estas dos garantías de las obligaciones del comprador:

- 1) Mediante la reserva de dominio el comprador no adquiere la propiedad del objeto hasta el completo pago del crédito.
La reserva de dominio no es una garantía que la Ley 28/1998 establezca necesariamente: puede o no pactarse, debiéndose incluir, en el primer caso, en el contenido del contrato.
- 2) La prohibición de disponer de los bienes en tanto no cumpla su obligación de pago el comprador es, al contrario de la reserva de dominio, una garantía legal, que necesariamente ha de constar en el documento en que se formalice la venta.

H. Registro de venta a plazos de bienes muebles

Establece el artículo 15.1 de la Ley 28/1998 que para la oponibilidad a terceros de las reservas de dominio o prohibiciones de disponer que se inserten en los contratos sujetos a aquella norma será necesaria su inscripción en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

Pero los efectos de la inscripción de los contratos tiene más alcance. El apartado dos del citado artículo establece la presunción legal de que los derechos inscritos existen y

pertenecen a su titular en la forma determinada por el asiento respectivo, y la de que los contratos inscritos son válidos.

7. La doble venta de una misma cosa

No es que se trate de una compraventa especial, sino que se trata de un supuesto de conflicto, ya que estamos haciendo referencia al caso de que un mismo objeto sea sucesivamente vendido a diferentes subadquirentes por su dueño actual.

Por tanto, al hablar de la *doble venta* se quiere hacer referencia a cómo se resuelve el conflicto de que dos o más compradores pretendan adquirir de un mismo vendedor la misma cosa; ¿a cual de ellos se le adjudicará la cosa?, ¿cual de los varios compradores del mismo bien adquirirá la propiedad del mismo?.

El Código civil dedica a este supuesto un precepto, el artículo 1.473, que se pronuncia del siguiente tenor: “Si una misma cosa se hubiese vendido a diferentes compradores, la propiedad se transferirá a la persona que primero haya tomado posesión de ella de buena fe, si fuera mueble” (este primer apartado está referido a los bienes muebles). Continúa dicho artículo “Si fuere inmueble, la propiedad pertenecerá al adquirente que antes la haya inscrito en el Registro. Cuando no haya inscripción, pertenecerá la propiedad a quien de buena fe sea primero en la posesión; y, faltando ésta, a quien presente título de fecha más antigua, siempre que haya buena fe” (referidos el apartado segundo y tercero a los bienes inmuebles).

Todos los sistemas de observación de cual es el comprador que está más avanzado en el camino hacia la adquisición del bien –sea mueble o inmueble – están referidos al comprador de buena fe. Este concepto de la buena fe, que se trata de un concepto jurídico indeterminado, puede definirse acudiendo a dos preceptos del propio Código civil:

- 1) Artículo 433 del Código civil. Precepto situado en sede de posesión y que nos define la buena fe desde un punto de vista negativo, como una ignorancia de la realidad. Establece dicho artículo: “Se reputa de buena fe al que ignora que en su título o modo de adquirir exista vicio que lo invalide. Se reputa poseedor de mala fe al que se halla en el caso contrario”.
- 2) Artículo 1.950 del Código civil. Precepto situado en sede de prescripción adquisitiva y que define la buena fe como una creencia errónea. Establece dicho artículo: “La buena fe del poseedor consiste en la creencia de que la persona de quien recibió la cosa era dueño de ella, y podía transmitir su dominio”.

En el caso de la doble venta, la buena fe consiste en la ignorancia por parte del adquirente de que hay otro comprador sobre la misma cosa y en la creencia de que la persona de quien está recibiendo la cosa tiene facultades de disposición sobre la misma.

En definitiva, establece el artículo 1.473 del Código civil que si un dueño vende la cosa a diferentes compradores, la propiedad se transfiere:

- 1) Si es mueble, al primero que haya tomado posesión de ella de buena fe. Por ejemplo: caso de un primer comprador que adquiere un bien mueble, pero no adquiere la posesión efectiva del mismo, sino que se realiza una tradición simbólica consistente en la entrega de las llaves del almacén donde la cosa se

encuentra depositada. Entonces ese depositario aprovechando su apariencia de titular, ya que la cosa resta bajo su posesión efectiva, vende de nuevo la cosa mueble a un tercero de buena fe y a título oneroso, haciéndole efectiva entrega de la cosa. En este caso, el segundo comprador habrá adquirido la titularidad del bien – adquisición a “*non domino*” - y su derecho prevalecerá sobre el del primer comprador.

2) Si es inmueble:

- Al que antes haya inscrito su derecho en el Registro de la Propiedad. En este sentido tenemos que tener presente el contenido del artículo 34 de la Ley Hipotecaria – protección del tercero adquirente de buena fe -.
- No habiendo inscripción, al que primero haya tomado posesión de ella, de buena fe.
- No habiéndola inscrito en el Registro de la Propiedad ni tomado posesión de ella de buena fe ninguno de los compradores, al que, siendo de buena fe, presente título de fecha más antigua.