

ÍNDICE

COMPRAVENTA INMOBILIARIA

I. Cuestiones generales	15
1. Concepto	15
2. Naturaleza y caracteres	16
3. Carácter civil o mercantil	17
II. Distinción de figuras afines	21
1. Cesión de derechos	21
2. Permuta	22
3. Dación en pago o para pago	24
4. Arrendamiento financiero	26
5. Garantía de deuda	28
6. Aportación a sociedad	32
7. Convenio expropiatorio	34
8. Adjudicación a cooperativistas	35
9. Cesión de posesión en VPO	35
10. Otras	37
III. Partes del contrato	41
1. En general	41
2. Capacidad	43
3. Representación legal	45
4. Prohibiciones de comprar	48
5. Prohibiciones relativas de disponer	52

6. Efectos derivados del matrimonio	54
7. Personas jurídicas	58
8. La Administración	62
9. Confesiones religiosas	64
10. Comunidades de bienes y uniones sin personalidad	66
11. Extranjeros	69
IV. Consentimiento	75
1. En general	75
2. Vicios del consentimiento	77
Error	77
Intimidación	80
Dolo	83
3. Mandato	84
Concepto	84
Clases	86
Extralimitación	88
Falta de poder del mandatario	90
4. Autocontratación	91
V. Objeto del contrato	97
1. En general	97
2. Determinación y delimitación	99
3. Dentro del comercio	101
4. Existencia real o posible	103
5. Titularidad. Venta de cosa ajena	104
6. Inmueble gravado	107
7. Inmueble en copropiedad	108

8. Inmueble en usufructo	110
VI. Doble venta	113
1. Concepto	113
2. De inmueble inscrito	115
Cuestiones generales	115
Doctrina jurisprudencial; sentencia de 5 de marzo de 2007	118
3. De inmueble no inscrito	128
4. Situación del comprador que no puede consumir el contrato	129
VII. Causa y simulación	131
1. En general	131
2. Negocios fiduciarios	134
3. Donaciones encubiertas	138
VIII. El precio	149
1. En general	149
2. Cierto y determinado	150
3. Determinable	151
4. En dinero o signo que lo represente	153
5. En especie	154
6. Desproporcionado o irreal; presunción de fraude	155
7. Justo	157
8. Legal	159
9. Aplazado	159
10. Revisión del precio	162
IX. Formalidades	165
1. Libertad de forma	165
2. Documento privado	166
3. Elevación a escritura pública	168

Cuestiones generales	168
Inexigibilidad legal	171
Compraventa supeditada al otorgamiento de escritura	173
Requisito para la inscripción	175
Elección de Notario	175
4. Particularidades de la inscripción de la compraventa en el Registro	176
X. La opción de compra	181
1. Cuestiones generales	181
2. Obligaciones de las partes	184
3. Transmisión del derecho	186
4. Plazo y caducidad	188
5. Ejercicio de la opción	190
6. Incumplimiento; prueba y efectos	194
7. Tratamiento registral	195
8. Renuncia	197
9. Regulación en el Derecho Civil Catalán	198
XI. Promesa de venta o compra	199
1. Concepto y caracteres	199
2. Objeto	200
3. Forma	202
4. Efectos	203
5. Extinción	205
XII. Perfección y consumación	207
1. Cuestiones generales	207
2. Tratos preliminares	208
Concepto	208

Efectos	209
3. Información registral	210
Cuestiones generales	210
Notas simples informativas	211
Certificación del dominio y cargas	211
Informe del registrador	211
4. El precontrato	212
5. Oferta	213
Características y efectos	213
Revocación	216
Caducidad	217
6. Aceptación	218
7. Arras o señal	220
Concepto	220
Clases	222
8. Momento y lugar de perfección del contrato	227
En general	227
Entre ausentes	228
9. Contratos sometidos a condición	230
Suspensiva	230
Resolutoria	234
10. Consumación	237
XIII. Gastos	239
1. Régimen legal y pactos en contrario	239
2. Impuestos	241
XIV. La transmisión del dominio en la compraventa	245
1. Cuestiones generales	245

2. Teoría del título y el modo	245
Concepto	245
Título	246
La traditio	247
3. Ventas judiciales	251
4. Consecuencias	253
En general	253
Transmisión del riesgo	254
Obligaciones derivadas de la propiedad	256
5. En relación con la comunidad de propietarios	259
Transmisión del dominio y ejercicio de derechos	259
Comunicación de la transmisión	260
Pago de gastos comunitarios	261
Modificaciones de elementos privativos y comunes	268
6. Pacto de reserva de dominio	268
7. En el Código Civil Catalán	270
XV. Obligaciones del vendedor	273
1. En general	273
2. Conservación de la cosa vendida	273
3. Entregar la cosa	274
En general	274
Forma	274
Documentación a entregar junto con el inmueble	279
Lugar	283
Tiempo. Entrega diferida	284
Objeto	285
Entrega de frutos y accesorios	296

Gastos de la entrega	297
Excepciones a la obligación de entrega	298
Falta de entrega	301
4. Saneamiento	302
En general	302
Evicción	302
Vicios, defectos o gravámenes ocultos	312
XVI. Obligaciones del comprador	331
1. En general	331
2. Pagar el precio	331
Forma, lugar y tiempo	331
Suspensión del pago	332
Garantías del pago	335
Pago después del plazo convenido	340
Abono de intereses	341
Retención en ventas a no residentes	342
Excepciones a la obligación de pago	343
Falta de pago	344
Prueba del incumplimiento	346
Efectos del incumplimiento	347
Efectos de la morosidad	349
Compraventa a plazos	351
3. Recibir la finca	355
4. Otras	356
XVII. Pacto de retro o de recompra	359
XVIII. Rescisión	363
1. Cuestiones generales	363

2. Causas y requisitos	364
3. La rescisión por lesión	365
4. Rescisión por fraude de acreedores	366
5. Rescisión por omisión de información urbanística	370
6. Efectos	372
XIX. Resolución	373
1. Cuestiones generales	373
2. Por incumplimiento	377
En general	377
Voluntad resolutoria	379
Voluntad rebelde en particular	380
Cumplimiento por quien lo insta	382
Incumplimiento del vendedor	385
Incumplimiento del comprador	387
3. Riesgo de pérdida del inmueble o del precio	389
4. Requerimiento resolutorio	390
5. Efectos	393
XX. Nulidad y anulabilidad	399
XXI. Especialidades forales y autonómicas	405
1. Aragón	405
2. Cataluña	406
Rescisión por lesión	406
Venta a carta de gracia	411
Otras especialidades	413
3. Navarra	413
Doble venta	413
Rescisión por lesión	414

Derechos de adquisición preferente	415
Garantías	418
Otras especialidades	419
4. Galicia	422
XXII. Compraventa en construcción o sobre plano	425
1. Concepto	425
2. Diferencia con otros contratos	426
3. Forma del contrato	429
4. Objeto del contrato	430
5. Cantidades anticipadas	431
Cuestiones generales	431
Aseguramiento de las cantidades	432
Cuenta bancaria diferenciada	435
Menciones mínimas en el contrato	436
Aplicación en caso de falta de entrega de las viviendas	438
Cancelación de las garantías	441
6. Subrogación del comprador en la hipoteca del promotor	442
7. Cesión del contrato	443
8. Obligaciones de las partes	444
9. Entrega	447
Cuestiones generales	447
Plazo de entrega y otorgamiento de escritura pública	449
Prórroga	452
Entrega fuera de plazo	453
Gastos que asume la parte compradora desde la puesta a disposición de la vivienda	461
Cédula de habitabilidad y licencia de primera ocupación	463

Libro del Edificio	481
10. Adecuación de lo construido a lo proyectado	483
Efectos de la falta de adecuación de lo construido a lo proyectado	483
Diferencia de cabida	484
Diferencia de calidad	486
11. La transmisión del dominio	490
12. Resolución	491
13. Tributos y gastos	495
De cuenta de la parte vendedora	495
De cuenta de la parte compradora	497
14. Regulación autonómica	500
Cataluña	500
Comunidad Valenciana	502
Extremadura	507
Galicia	509
Madrid	512

I

Cuestiones generales

1. Concepto

La compraventa civil se conceptúa jurisprudencialmente de la siguiente manera: "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"; en esta definición están comprendidos los tres elementos que desde hace mucho tiempo la doctrina atribuye a la compraventa: el consentimiento, la cosa y el precio (Sentencia de AP Madrid de 16 de enero de 2002).

En este aspecto el art. 1445 CC, dice que 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 representa. A tenor de dicha definición resulta que son elementos reales del mismo, la presencia de una cosa determinada y de un precio cierto y si bien no es preciso que la determinación de una sea actual y que la cuantificación del otro se efectúe en el momento de la celebración del contrato, sí que lo es el que ambos puedan concretarse sin necesidad de un nuevo convenio entre los interesados, conforme a lo dispuesto en el art. 1445 CC, en relación con los arts. 1447 y 1448 CC. Para ello se habrán de precisar los criterios o puntos en base a los cuales podrá establecerse exactamente la cuantía del precio, siendo uno de ellos el de referencia a otra cosa, que no podrá quedar al arbitrio de una de las partes contratantes.

Este es el criterio que mantiene la jurisprudencia, cuando al analizar el requisito del precio declara que en las compraventas constituye para el vendedor la verdadera causa del contrato, de modo que su ausencia provoca la declaración de inexistencia del negocio jurídico, al ser su elemento esencial y el más característico (Sentencia del TS de 20 de julio de 1994).

La regulación legal, aparte del concepto legal ya examinado, contemplado en el Título 4º, Libro IV CC, incluye alguno de los caracteres esenciales del contrato en cuestión, así como un no exhaustivo tratamiento de sus elementos personales, reales y formales. Los elementos personales se completan con las disposiciones del Capítulo 2, la cosa objeto de la compraventa se complementa con la regulación contenida en los arts. 3 y 4 CC sobre la pérdida y la entrega de la cosa vendida. El precio se complementa,

asimismo, con las disposiciones que sobre el pago del precio se establecen en el art. 1500 y concordantes CC. Mas que de la naturaleza, pues, trata el Código del concepto, requisitos y clases de la compraventa.

Es preciso diferenciar la existencia de un contrato de compraventa de otras formas contractuales y negocios jurídicos, como es el caso de:

La cesión de derechos

La permuta

La dación en pago o para pago

El arrendamiento financiero o leasing inmobiliario

La aportación a sociedad

El convenio expropiatorio

La adjudicación a cooperativistas

2. Naturaleza y caracteres

Lo cierto es que aunque el Título 4º, Libro IV CC, que es uno de los más extensos, se dedica a la regulación del contrato de compraventa, y que aún cuando el Capítulo I lleva por rúbrica "De la naturaleza y forma de este contrato" (arts. 1445 y siguientes CC), mas que la naturaleza se tratan el concepto, los requisitos y las clases de la compraventa.

El concepto legal del art. 1445 CC, incluye alguno de los caracteres esenciales del contrato en cuestión, así como un no exhaustivo tratamiento de sus elementos personales, reales y formales, pero nada dice respecto de la naturaleza de este contrato.

En la jurisprudencia encontramos que la Sentencia del TS de 30 de noviembre de 1984 afirma que el contrato de compraventa es, junto con el de permuta, el negocio jurídico en que se advierte con más claridad su carácter de bilateral y de oneroso; es un contrato sinalagmático perfecto.

Es bilateral porque del mismo surgen obligaciones recíprocas para ambas partes que lo celebran, consistentes en la entrega del inmueble objeto del contrato y el pago del precio convenido.

La característica de su onerosidad deriva de la relevancia sucesiva de las prestaciones de las partes, como vendedor y comprador, teniendo un evidente significado patrimonial y económico de cambio o de transacción relevante desde el punto de vista pecuniario o patrimonial.

A estas notas cabe añadir la de consensual, al no ser un contrato para el que se exija una forma específica y perfeccionarse por el simple convenio entre comprador y vendedor sobre la cosa objeto del contrato y el precio (art. 1450 CC).

La naturaleza consensual implica que queda perfeccionado desde el momento en el que concurren el consentimiento sobre la cosa y el precio aunque ni la una ni el otro se hayan entregado, de conformidad con lo establecido en los arts. 1258, 1278 y 1450 CC.

Asimismo, como señala la Sentencia del TS de 28 de septiembre de 1995, esta relación contractual está integrada por los elementos personales y reales necesarios que configuran una conjunción de voluntades de enajenar y comprar lo que es objeto bien determinado de la misma, conforme precisa el art. 1258 CC, en relación al art. 1450 CC. Ello no lo empece, que el documento en cuestión se hubiera redactado con brevedad, a modo de simple recibo, pues, aparte de que también procede la venta verbal, la eficacia de un documento no cabe medirla por la mayor o menor extensión de su redacción literaria. Es suficiente con que sea bien expresivo del negocio que las partes quieren llevar a cabo y que, tanto por el propio documento, como por los actos anteriores y posteriores, se trate de una compraventa consensual, al haberse libremente así convenido, válida y vinculante para los que la otorgaron. Del mismo modo, señala el Tribunal que el hecho de quedar pendiente de la instrumentalización notarial del contrato, no priva al documento privado de su propia naturaleza identificadora, que deviene de la libre voluntad de las partes que lo generaron.

Por otra parte y como bien señala la Sentencia de AP Sevilla de 22 de marzo de 2005, acerca de la naturaleza del contrato, ha de recordarse que una reiterada, constante y uniforme jurisprudencia acerca de la naturaleza del negocio jurídico señala que depende de la intención de los contratantes y de las declaraciones de voluntad que lo integran, pero no de la denominación que subjetiva y arbitrariamente le hayan podido atribuir las partes, siendo el contenido real del contrato el que determina su calificación

Destaca la doctrina la similar caracterización de la compraventa mercantil y, por el contrario, la naturaleza real de la compraventa de bienes muebles a plazos.

También es traslativo del dominio, en tanto de que es uno de los contratos a los que se refiere el art. 609 CC, como aptos para transmitir el dominio junto con la tradición.

Es el título supuesto previo de adquisición de la propiedad, al ser el contrato precedente de la entrega de la cosa, siendo el contrato en el que se contiene la regulación de la tradición o entrega de la cosa inmobiliaria vendida.

3. Carácter civil o mercantil

En razón de la importancia adquirida hoy por la compraventa de inmuebles, la mayoría de la doctrina opta por considerar que no ha de vacilarse en considerar como

civil la misma al no existir una norma que comprenda la de inmuebles en el CCom. No obstante, no existe unanimidad sobre dicho particular cuando se trate de compra de inmuebles en la que el comprador quiere lucrarse con la reventa. Además, la jurisprudencia parece optar por la mercantilidad de las compraventas inmobiliarias en los casos dudosos en los que concurren los requisitos previstos para las de mercancías por el CCom.

Ciertamente, el art. 325 CCom, al hablar de la compraventa mercantil, únicamente hace referencia a los bienes muebles, con total abstracción de los inmuebles, pero no por ello cabe cerrar la posibilidad de que puedan reputarse mercantiles estas compraventas.

En primer lugar, porque entre los supuestos que el art. 326 CCom¹ excluye expresamente del carácter mercantil, no existe ninguno en el que quepa encuadrar este tipo de compraventas.

En segundo lugar, porque el art. 2 CCom establece que habrán de considerarse actos de comercio (y por tanto mercantiles) no solamente los que el mismo Código señala, sino también cualesquiera otros de naturaleza análoga. Por tanto la analogía se aplica siempre que el acto que se haya de considerar tenga afinidad o parecido con el que está regulado.

El art. 325 CCom contempla la compraventa de las cosas muebles y dice que tal compraventa será mercantil si se dan las condiciones de que las cosas muebles se adquieran para revenderlas (tal como se han comprado o bien transformadas) con ánimo de enriquecerse en su reventa, con lo que cabe su aplicación analógica a la compraventa de inmuebles siempre que se cumplan las mismas condiciones de comprarlos con ánimo de revenderlos (tal como se han comprado u transformados) con la intención de enriquecerse en su reventa.

Con este planteamiento, la Sentencia del TSJ Cataluña de 20 de noviembre de 1995 llega a la conclusión del indudable carácter mercantil de la compraventa de inmuebles

1 Artículo 326

No se reputarán mercantiles:

- 1º) Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquieren.
- 2º) Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos de productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas.
- 3º) Las ventas que de los objetos contruidos o fabricados por los artesanos, hicieren éstos en sus talleres.
- 4º) La reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo.

cuando se dan las condiciones del art. 325 CCom, afirmando además, que si atendemos a la realidad actual de las empresas urbanizadoras que compran fincas rústicas urbanizables o urbanas para revenderlas divididas en parcelas con el natural afán de lucrarse; o si consideramos las personas físicas o las sociedades mercantiles inmobiliarias cuyo objetivo, profesional o social, frecuentemente exclusivo, es el de comprar para revender las fincas con afán de ganancia; y negásemos después carácter mercantil a estas compraventa, negaríamos la evidencia de nuestro tiempo y nos colocaríamos fuera de la realidad contra lo que dispone el art. 3.1 CC e incurriríamos en un palpable desconocimiento de una parte esencial de la moderna normativa urbanística que contempla y disciplina los procesos de transformación urbanización, división y venta de terrarios por particulares y empresas urbanizadoras.

En este sentido, las Sentencias de AP Lleida de 1 de julio de 1998 y de AP Tarragona de 17 de diciembre de 2007 afirman que la compraventa de bienes inmuebles puede tener naturaleza mercantil siempre que se den los requisitos de reventa y ánimo de lucro. Entiende que el art. 325 CCom, del elemento subjetivo que caracteriza la mayoría de los contratos mercantiles y acoge el objetivo caracterizado por el elemento intencional y el objetivo puro que completa con un elemento indiferente -la forma de revender las cosas compradas-, más las excepciones a la regla general recogidas en el art. 326 CCom. El elemento objetivo consiste en que la compraventa recae generalmente sobre cosas muebles (mercaderías, títulos), pero no quedan excluidos los inmuebles porque el art. 325 CCom no los mencione, pues para ello sería necesario que el propio Código estableciese expresamente que no era mercantil dicha compraventa, cosa que no hace.

II

Distinción de figuras afines

1. Cesión de derechos

Es importante la distinción del contrato de compraventa de la figura de la cesión de derechos, ya que, aun existiendo analogías entre ambas instituciones, son, claramente, dos figuras jurídicas distintas. No obstante, el propio CC parece confundirlas al incluir su regulación en el Título dedicado a la compraventa.

La cesión de derechos, que resulta viable, no sólo al amparo del art. 1255 CC, sino igualmente al venir reconocida en el art. 1526 CC, la define Castán como la operación por la que se transmite el derecho de crédito de una persona a otra, permaneciendo una y misma la obligación.

No se trata de un negocio carente de objeto o causa, elementos constitutivos para el nacimiento de un contrato (art. 1261 CC), ya que el objeto son los derechos sobre un bien inmueble y su causa la onerosidad del mismo.

Doctrinalmente se ha sostenido que no hay razón alguna para que la facultad de exigir derivada de la posición activa de la obligación no pueda derivarse a un tercero, salvo que exista pacto en contrario o se trate de prestación de carácter personalísimo, todo ello en atención a lo dispuesto en el art. 1112 CC. El crédito, susceptible de valoración patrimonial, puede ser objeto de disposición. La cesión puede efectuarse válidamente sin el anterior conocimiento del deudor y aun contra su voluntad, siendo la notificación de la cesión al deudor el mero requisito de eficacia para obligarlo con el nuevo acreedor según el art. 1527 CC. Por ello, la transmisión de bienes incorpóreos (créditos) no requiere para su validez y eficacia la entrega material referida en el art. 1461 CC (Sentencia de AP Badajoz de 21 de septiembre de 1999).

La exigibilidad de la cesión puede quebrarse, asimismo, en el caso de incumplimiento de alguna de las partes del contrato de cesión de créditos o de derechos (Sentencia de AP Zaragoza de 27 de julio de 1999).

En orden a la distinción del contrato de compraventa, la Sentencia de AP Guadalajara de 27 de enero de 2003, citando la Sentencia del TS de 12 de noviembre de 1992, establece que se configura la cesión como una compraventa especial, caracterizada por su contenido de cosas incorpóreas que matiza de distinta manera que en la compra-

venta la entrega y saneamiento de lo que se cede y de lo que se vende. Encuentra la nota diferencial de los dos contratos en el hecho de que la venta consumada crea una relación jurídica directa entre el comprador y la cosa corporal adquirida, mientras que mediante la cesión no se transmite directamente al cesionario la cosa corporal, sino el título o derecho de reclamarla a una tercera persona. En este mismo sentido, Sentencia del TS de 4 de febrero de 2009.

La jurisprudencia no alberga dudas en orden a la naturaleza de los contratos, a su intrínseca realidad, señalando que ya se denominase compraventa o promesa unilateral de venta, el "nomen iuris" es lo de menos (Sentencia del TS de 29 de diciembre de 1998). Las calificaciones de los contratos no están sujetas automática ni obligatoriamente a las nominaciones que las partes les den, pues prevalece la que es conforme y adecuada a su esencia negocial (Sentencia del TS de 22 de diciembre de 1995).

Bibliografía citada:

- CASTÁN TOBEÑAS: Derecho Civil Español, Común y Foral.

2. Permuta

El art. 1538 CC, define la permuta como el contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra. Sánchez Román la define como un contrato principal, consensual, bilateral, oneroso, conmutativo y traslativo del dominio, por el cual dos personas se obligan a transferir mutuamente el dominio de una o varias cosas, que al celebrar la permuta pertenecían a cada una de ellas.

Aludiendo al estadio de la evolución jurídica, la diferencia entre el contrato de permuta y el de compraventa estriba, a que el segundo de los contratos referidos supone un estadio superior histórico y un grado de perfección más elevado de los negocios jurídicos, al suponer la permuta uno de los modos más antiguos y elementales del tráfico jurídico, entendido como mero intercambio de bienes.

La diferencia esencial se encuentra en la propia definición legal de ambos contratos contenida en los arts. 1445 y 1538 CC, al no existir en la permuta un precio en dinero o signo que lo represente, ni contraprestación dineraria. Puede pactarse en la permuta, no obstante y al igual que ocurre en la compraventa inmobiliaria, la reserva de dominio así como la denominada cláusula comisoria expresa.

En la permuta existe una doble obligación asumida de transferir el dominio de ambas cosas o inmuebles permutados, mientras que en la compraventa sólo existe dicha

obligación de parte del vendedor, debiendo el comprador abonar la cantidad fijada en dinero o signo que lo represente.

No obstante la claridad de los textos legales, en la práctica hay supuestos en los que resulta en extremo complicada la distinción de la permuta de la misma compraventa o de otras figuras negociales presuntamente afines a ella. La singularidad de la permuta inmobiliaria se manifiesta mediante la posibilidad de que existan supuestos en los que, bajo la apariencia de una compraventa, subsista una disimulada permuta.

Nos encontramos ante un negocio jurídico complejo, y debe estarse a la verdadera voluntad de las partes en cuanto a su propósito negocial. Si parece claro y determinante que la voluntad de las partes fue permutar, independientemente de la forma en que dicha permuta se haya formalizado, encubriéndola como si de compraventas se tratase, el contrato que debe prevalecer es el de permuta (Sentencia de AP Córdoba de 4 de noviembre de 2002).

Son supuestos de simulación relativa en que debe tener prevalencia el negocio realmente celebrado, que es el de permuta (Sentencia de AP Cantabria de 5 de enero de 2002).

En definitiva, cabe hablar de simulación en las ocasiones en las que el contrato por el que las partes convienen la entrega de una cosa a cambio de otra constituye jurídicamente una permuta y no una compraventa, conforme a la regulación del CC, abstracción hecha de la denominación que las partes hayan atribuido a su relación jurídica, pues el TS ha declarado en doctrina reiterada pacífica y notoria que "los contratos son lo que son" con independencia del nomen que le atribuyan los contratantes.

En cuanto a la diferencia con la opción de compra, que a veces se plantea en la permuta de solar a cambio de construcción resultante, se ha sostenido que se trata de la figura específica de cambio de solar por un porcentaje de lo construido, que es la figura del contrato atípico general del contrato de aportación de solar, contrato atípico caracterizado por una doble prestación contrapuesta, una, la de aportación del solar que es un hecho presente, y otro, la de entrega de algo futuro construido que se caracteriza por el devenir o futuro. Es más, es un contrato atípico conectado con el de compraventa, con el de permuta y el de arrendamiento de obra (Sentencia del TS de 1 de diciembre de 2000).

La distinción entre la permuta y la compraventa tendrá lugar incluso aunque el precio de una transmisión onerosa consista parte en dinero y parte en otra cosa. Según el art. 1446 CC, el primer criterio al que ha de atenderse para calificar dicha transmisión onerosa de permuta o de venta es el de la intención manifiesta de los contratantes (Sentencia del TS de 29 de julio de 1999).

Para el caso de que dicha voluntad no conste, el propio art. 1446 CC, establece la presunción de considerar el contrato como permuta si el valor de la cosa dada como parte del precio excede al del dinero, y como compraventa en el caso contrario.

En cuanto a la rectificación registral o hipotecaria, en el caso en el que se aprecie la existencia de simulación contractual con existencia de verdadero contrato de permuta y no del de compraventa elevado a escritura pública, por la existencia de un pacto simulatorio entre las partes, en virtud del cual se otorgó la escritura y que es frecuente en esta clase de contratos para eludir, por razones diversas, la elevación a escritura pública del contrato de permuta concertado, la Sentencia del TS de 21 de julio de 1997 afirma que nos encontramos ante un supuesto de simulación relativa caracterizada por la aparente celebración de un contrato con causa falsa (el de compraventa) y con la intención de celebrar real y efectivamente otro distinto (contrato disimulado -el de permuta, en el caso) con causa verdadera y válida. En consecuencia, si concurre en el contrato simulado una causa verdadera y lícita, debe declararse como único contrato existente y declarar la nulidad del contrato de compraventa documentado en escritura pública y acordar la rectificación de los asientos registrales, de acuerdo con el art. 40.d LH.

Bibliografía citada

- SÁNCHEZ ROMÁN, *Derecho Civil*

3. Dación en pago o para pago

La dación en pago supone el cumplimiento de una obligación por medio de una prestación diversa de la debida u ordinaria, aceptada por el acreedor, y que produce la extinción consiguiente de la obligación preexistente. Se trata de un negocio jurídico traslativo y oneroso, y en eso es similar a la compraventa inmobiliaria en cuestión, siéndole aplicables las reglas de la compraventa por analogía.

El sistema español de adquisición de la propiedad y demás derechos reales, previene la doble necesidad del título y del modo -arts. 609 y 1095 CC- para que la traslación del dominio se produzca, y conforme a ella, los bienes se adquieren y transmiten por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición, de manera que de los contratos sólo nacen acciones personales para poderse exigir los contratantes la obligaciones que eventualmente contraen, pero para acreditar la propiedad y ejercitar los derechos correspondientes al dominio se requiere la tradición.

Del mismo modo que en las transmisiones de bienes inmuebles operadas a través de un contrato de compraventa el instante en que se produce la adquisición de lo comprado no se identifica con el del perfeccionamiento del convenio al que se refiere