

## **CESCO- UCLM**

### INFORME ACERCA DE LA LICITUD Y APLICACIÓN DEL RD 515/1989 A ALGUNAS MODALIDADES DE COMPRAVENTA DE VIVIENDA

M<sup>a</sup> Carmen González Carrasco  
Profesora Titular de Derecho Civil UCLM

A fecha 24 de noviembre de 2004 se ha recibido en el Centro de Estudios de Consumo de la UCLM, procedente de la dirección de consumo de la Junta de Comunidades de Castilla- La Mancha la siguiente consulta:

- A ) Si es lícita la actuación empresarial de las promotoras inmobiliarias por la cual se realiza una venta en documento privado a un particular y, antes de la elevación a escritura pública, se otorga ésta a favor de un tercero particular a quien el primer comprador ha realizado una segunda venta en documento privado.
- B) Si a esta segunda transmisión de los derechos sobre la vivienda le es aplicable el RD 515/1989.

RESPUESTA:

La cadena de transmisiones descrita es habitual en el mercado inmobiliario y responde en su jerga propia a la expresión de “*comprar para dar el pase*”. Se trata de un mecanismo dirigido a la especulación inmobiliaria por parte de particulares, motivado y a la vez concausa de la espectacular subida de los precios de las viviendas en el último quinquenio. En definitiva, es una fórmula de inversión rápida y exenta de gastos fiscales para el primer comprador, que plantea un inconveniente para el segundo comprador añadido a la propia inflación del valor del piso, cual es la posible pérdida de las garantías que le corresponderían de poder ser considerado consumidor a los efectos del RD 515/1989.

- a) Con respecto a la primera cuestión, el mecanismo es lícito (siempre y cuando no se contravenga otro tipo de normativa prohibitiva de la reventa, vgr. VPO) y en la práctica opera como una cesión contractual, puesto que:
- En los contratos de compraventa realizados entre las empresas promotoras y el primer comprador suele insertarse la cláusula por la cual el comprador podrá subrogar a un tercero en las condiciones contractuales antes de la elevación a pública de la compraventa siempre y cuando esta cesión se ponga en conocimiento del vendedor y éste dé su consentimiento.
  - El promotor (vendedor) no recibe el precio total por el piso del primer adquirente con renuncia al beneficio del plazo ni lo recompra de éste para ofrecerlo al segundo comprador, sino que en presencia de todas las partes, y en el mismo momento fijado para la escritura pública de

compraventa, el primer comprador recibe del segundo el precio que ya pagó más el margen especulativo que se propuso, y a partir de ese momento opera la cesión contractual y la subrogación, *otorgando escritura pública la promotora a favor del segundo comprador.*

- Es patente en la práctica que es la propia promotora (o la inmobiliaria intermediaria que actúa como apoderada suya) la que, conocedora de la intención del primer comprador de “dar el pase” antes de la escritura, contacta con el tercero y ofrece la venta (el pase) de la vivienda previamente vendida.
- b) Cuando efectivamente las cosas suceden así, no cabe duda de que a la promotora le es aplicable el RD 515/1989 desde el mismo momento en que ofrece la vivienda al tercero (ej. obligaciones de información y puesta a disposición, etc.) y si no la ofrece ella, sino que es el primer comprador el que le solicita la cesión contractual, desde que se pone en contacto con el segundo comprador. Habrá de renovar frente a éste las garantías de cantidades entregadas a cuenta, incluyendo el precio previamente abonado por el primer comprador, y serán de aplicación todos los artículos del RD (elección de notario, prohibición de trasladar gastos atribuidos por ley al vendedor), en especial los dedicados a las modificaciones de obra, que son los únicos realmente novedosos en el RD.
- c) Nunca, en las circunstancias normales descritas, será aplicable el RD 515/1989 al primer comprador, por más que adquiera con ánimo de reintroducir el bien en el mercado, porque falta el requisito de la profesionalidad expresado en el art. 1º RD 515/1989.

*M<sup>a</sup> Carmen González Carrasco*