

Contrato de Arras y Otros Preparatorios de la Compraventa



**CUADERNOS
PRÁCTICOS
DEL
PROMOTOR Y
GESTOR
INMOBILIARIO**

2018/50
Edición 1ª

*Antonio Caparros Navarro
Juan Fernández Caparros
(Prayde Gestión, SL)*

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

INDICE

50.1.- DENOMINACIONES DE LOS TIPOS JURÍDICOS DE CONTRATOS	1
50.2.- MOTIVACIONES PARA LA CELEBRACIÓN DE ESTOS TIPOS DE PRECONTRATOS	3
50.2.1.- DEL POSIBLE VENDEDOR.....	4
50.2.2.- DEL FIRME VENDEDOR.....	4
50.2.3. DEL POSIBLE COMPRADOR	4
50.2.4.- DEL FIRME COMPRADOR	4
50.3.- EL CONTRATO DE PROMESA DE COMPRAVENTA	5
50.3.1. CONCEPTO	5
50.3.2.- MARCO JURÍDICO	5
50.3.3.- CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL CONTRATO	6
50.3.4.- CONTENIDO ESENCIAL DEL CONTRATO	6
50.3.4.1.- COMPARECIENTES Y EXPOSITIVO.....	7
50.3.4.2.- CLAUSULAS	7
50.3.4.3.- OBJETO DEL CONTRATO.....	8
50.3.4.4- PRECIO Y CONDICIONES DE PAGO DE LA FUTURA COMPRAVENTA	8
50.3.4.5.- PLAZO PARA OTORGAR LA ESCRITURA	8
50.3.4.6.- EFECTOS DEL INCUMPLIMIENTO	9
50.3.4.7.- IMPUESTOS Y GASTOS	10
50.3.4.8.- DOMICILIO A EFECTOS DE NOTIFICACIONES	10
50.3.4.9.- SUBROGACION Y FIRMA	10
50.3.5.- FORMALIZACIÓN	11
50.3.6.- TRIBUTACIÓN	11
50.3.6.1.- SUJETO A IVA	14
50.3.6.2.- SUJETO A TPO	17
50.3.6.3.- SUJETO A AJD.....	19
50.3.6.4.- EFECTOS TRIBUTARIOS EN EL IS Y EN EL IRPF ASI COMO POR EL INCUMPLIMIENTO DE CUALQUIERA DE LAS PARTES.....	19
50.4.- CONTRATO DE OPCIÓN DE COMPRA.....	20
50.4.1.- CONCEPTO Y MARCO JURÍDICO	20
50.4.2.- CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL CONTRATO	20
50.4.3.- CONTENIDO ESENCIAL DEL CONTRATO	21
50.4.4.- FORMALIZACIÓN Y REQUISITOS PARA SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD	23
50.4.5.- TRIBUTACIÓN	23
50.4.5.1.- SUJETO A IVA	23
50.4.5.2.- SUJETO A TPO	27
50.4.5.3.- SUJETO A AJD.....	28
50.4.5.4.- EFECTOS TRIBUTARIOS EN EL IRPF Y EN EL IS Y EFECTOS TRIBUTARIOS DEL DESISTIMIENTO EN EL IRPF	28
50.5.- CONTRATO DE SEÑAL O DE ARRAS.....	29
50.5.1.- CONCEPTO	29
50.5.2.- CLASES DE ARRAS	31
50.5.2.1.- ARRAS CONFIRMATORIAS.....	31
50.5.2.2.- ARRAS PENITENCIALES O DE DESISTIMIENTO	32
50.5.2.3.- ARRAS PENALES	33
50.5.3.- MARCO JURÍDICO	34
50.5.4.- CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL CONTRATO DE ARRAS O SEÑAL	34
50.5.5.- CONTENIDO ESENCIAL DEL CONTRATO	34
50.5.5.1.- COMPARECIENTES Y EXPOSITIVO.....	35

50.5.5.2.- CLAUSULAS	35
50.5.5.3.- OBJETO DEL CONTRATO.....	35
50.5.5.4.- PRECIO DE LA FUTURA COMPRAVENTA	36
50.5.5.5.- GARANTÍAS DEL PRECIO APLAZADO	36
50.5.5.6.- PLAZO PARA OTORGAR LA ESCRITURA.....	36
50.5.5.7. EFECTOS DEL INCUMPLIMIENTO	37
50.5.5.8.- IMPUESTOS Y GASTOS	37
50.5.5.9.- DOMICILIO, SUBROGACIÓN Y FIRMA	38
50.5.6.- FORMALIZACIÓN	38
50.5.7.- TRIBUTACIÓN	38
50.5.7.1.- SUJETO A IVA	39
50.5.7.2.- SUJETO A TPO	40
50.5.7.3.- SUJETO A AJD.....	40
50.5.7.4.- EFECTOS DE LA CANTIDAD COBRADA COMO SEÑAL EN EL IRPF Y EN EL IS	40
50.6. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES.....	41
50.6.1.- LIBERTAD DE DESISTIMIENTO DE LA FUTURA COMPRAVENTA.	41
50.6.2.- COSTE FISCAL.....	41
50.6.3.- GARANTÍAS DE COBRO EN CASO DE DESISTIMIENTO	42
50.6.4.- CONTRATO RECOMENDADO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PROMOTOR	42
50.6.5.- ESTRATEGIA DE LA PARTE CONTRARIA COMO FUTURO VENDEDOR	43
50.6.6.- ESTRATEGIAS DE LA PARTE CONTRARIA COMO COMPRADOR	43

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.

- Arras
- Arras Condenatorias
- Arras Penales
- Arras Penitenciales
- Arrendamiento
- Arrendamiento con opción a compra
- Cláusulas
- Contrato de compraventa
- Contrato de señal o de arras
- Expositivo
- Incumplimiento de un contrato
- Indemnización por daños y perjuicios
- Rescisión
- Resolución de un contrato
- Rescisión contractual

Este CPI trata de los tres **contratos preparatorios de una compraventa** de inmuebles más utilizados habitualmente en el sector inmobiliario en España:

- **Promesa de compraventa**
- **Promesa de compra**
- **Contrato de arras o de señal.**

Dejaremos para un próximo CPI los menos utilizados como el **contrato de obligación de hacer**, el contrato de **arrendamiento con opción de compra**, que tuvo más vigencia épocas pasadas (la crisis del sector inmobiliario de 2008), pero que hoy en día, apenas se usa, y el contrato de fiducia, desconocido en España, pero muy utilizado en EE. UU. o en Sudamérica.

Es un **texto eminentemente jurídico y fiscal**, en el que hemos procurado ser claros y concisos en la exposición, que **viene acompañado de numerosos ejemplos prácticos**, siguiendo la teoría de las Consultas Vinculantes de la Dirección General de Tributos (DGT).

50.1.- DENOMINACIONES DE LOS TIPOS JURÍDICOS DE CONTRATOS

En primer lugar, veamos la **DEFINICION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES** según el texto del artículo 1.450 y otros del **Código Civil** (Real Decreto de 24 de julio de 1889):

Artículo 1445.

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.

Artículo 1450.

La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y **será obligatoria para ambos**, si

hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.

Artículo 1455.

Los **gastos de otorgamiento de escrituras serán de cuenta del vendedor**, y los de la primera copia y los demás posteriores a la venta serán de cuenta del comprador, salvo pacto en contrario.

Resumiendo, es un **contrato por el cual una parte, nominada VENDEDOR, se obliga a entregar el bien inmueble a la otra parte, denominada COMPRADOR, que a su vez está obligado a pagar un precio cierto.**

Es pues un contrato bilateral en el que no existe entrega, sino que simplemente se crean obligaciones recíprocas.

Por ello, las partes, **por seguridad jurídica frente a terceros**, habitualmente, otorgan este contrato en **escritura pública** ante el Notario autorizante y, de esta manera lo pueden **inscribir en el Registro de la Propiedad** (en este caso no es obligatorio, pero si muy conveniente, pues así queda reflejada la operación

En la escritura se recoge el **pago del inmueble, desglosando e identificando los pagos anticipados, el pago efectuado a la formalización de la escritura y los pagos aplazados** (que no son nada habituales en este tipo de negocios inmobiliarios, a no ser que se garanticen preferentemente con aval bancario, reserva de dominio, retroventa o condición resolutoria que, como hemos visto en el CPI nº 49 necesita de un juicio para su resolución).

Y también queda consignada la entrega, ya que, si no se dice nada al respecto, **la propia**

escritura sirve para confirmar la plena posesión del inmueble.

Sea un contrato privado o sea el otorgamiento de la escritura final, que es el llamado CONTRATO PRINCIPAL, se utilizan, **unos contratos previos a la compraventa, denominados PRECONTRATOS** que **permiten**, estableciendo unos plazos determinados y, con más o menos vínculos de encadenamiento, **resolver los problemas económicos, técnicos y jurídicos, para que la escritura se pueda otorgar sin problemas**, el bien inmueble se pueda entregar y el pago se pueda realizar.

Los precontratos más utilizados son los tres siguientes:

- Contrato de **Promesa de compraventa.**
- Contrato de **Arras o de Señal.**
- Contrato de **Opción de Compra**

En los epígrafes siguientes, daremos una descripción detallada de los tres contratos principales.

Nuestro protagonista es el promotor inmobiliario que siempre será una parte, tanto si compra como si vende, y, por ello, estaremos frente a un contrato mercantil o, en el caso de que la compraventa sea un inmueble, como es nuestro caso, **siempre es conveniente y necesario, que la compraventa se otorgue, por seguridad jurídica en:**

- **Escritura Pública** otorgada ante Notario, como fedatario público
- **Inscripción en el Registro de la Propiedad**, para garantizar la operación frente a terceros

Es **recomendable huir del contrato privado**, fruto de conflictos importantes, como es por ejemplo, el fallecimiento del titular, en caso de persona física vendedora, ya que los herederos pueden plantear cuestiones, tales como no reconocer la firma del fallecido, no reconocer el

contrato, impugnarlo por causas diversas y, en caso de pagos pendientes, **no queda asegurado el cobro, por no ser el contrato privado un título ejecutivo**, como lo es la escritura pública, según el artículo 517.4 de la [Ley de Enjuiciamiento Civil](#) y, así, en estado de pendencia judicial se pasa directamente al juicio ejecutivo y, sin embargo con el contrato privado hay que realizar dos juicios, primero un declarativo y luego posteriormente un ejecutivo, con la pérdida en días, meses o años que esto supone.

Una práctica muy habitual que también hay que desechar, es la de que no se firma la escritura pública, hasta que no se entregue el inmueble y se pague la moralidad del precio, ya que el contrato de compraventa se perfecciona por el consentimiento y no hace falta para nada la entrega y el pago del precio y, en la escritura pública de compraventa, en su clausulado, se puede dejar constancia de que ni una ni otro, se han producido en el momento de la firma y las condiciones y garantías para que ambos sucesos se produzcan en un plazo concreto.

Por lo tanto pensamos que no es precedente el **miedo a otorgar una escritura pública, lo que solo supone adelantar costes** de impuestos, aranceles de notario y registrador, y que el promotor se lo puede permitir, adelantamientos que **merecen la pena en aras de la garantía y seguridad jurídica** que esta supone y, por supuesto contamos con el asesoramiento del Notario (que está incluido en sus aranceles) y con la seguridad y tranquilidad que supone, ante terceros, las precauciones y el bloqueo que en su comunicación interna realizan el Notario y el Registrador, que fueron

SIGUE HASTA 50 PAGINAS

Autores

Antonio Caparrós Navarro.



Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GESMADISA). Amplia experiencia docente (EOI, Univ. Comillas...) en temas inmobiliarios

Juan Fernández Caparrós.



Ingeniero de Caminos. Funcionario en excedencia. 32 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado. Director de Prayde Gestión y de Inversiones Urbanas Reunidas

También Co Autores de:

- Blog "[Aspectos del Negocio Inmobiliario](#)"
- Blog "[CUADERNOS PRÁCTICOS PARA EL PROMOTOR Y DIRECTIVO INMOBILIARIO](#)"
- [Software de Análisis de Viabilidad](#) económico-financiera: **Gestimo, InmoSuelo, InmoAlquiler, InmoExterior, InmoFase**, etc., a través de **Prayde Gestión, SL**
- El libro "**Manual de Gestión Inmobiliaria**", 7ª ed. del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

SINOPSIS. -

Este CPI trata de los tres contratos preparatorios de una compraventa de inmuebles; los más utilizados habitualmente en el sector inmobiliario en España: Promesa de compraventa, Opción de compra y Arras o de señal

Y, sobre todo, hacemos hincapié en las diferencias esenciales de estos tres precontratos, para comprobar si coinciden con los pensamientos e ideas del promotor, que es nuestro verdadero protagonista y, también, como no, para argumentar a la contra las propuestas de la otra parte, si difiere de la nuestra.

Por último, repetimos la idea, muchas veces repetida, que el promotor no tiene que estar solo en este tipo de operaciones, los consejos de los abogados y los expertos fiscales son fundamentales, para resolver con éxito, estas complejas cuestiones jurídicas y fiscales, pero si le aconsejamos profundizar en la lectura del texto, para tener una idea clara de este tipo de operaciones.

El texto se acompaña de numerosos ejemplos explicativos

Al lector no interesado en el análisis de estas diferencias, recomendamos que lea, al menos, solo los epígrafes 1,2 y 6.

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

**Cuaderno N.º 51.- NEGOCIACIÓN Y TRAMITACIÓN DE UN PRÉSTAMO
HIPOTECARIO**

**Cuaderno N.º 56.- CONTRATO DE OPCION DE COMPRA Y OTROS
SECUNDARIOS**

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

Prayde Gestion, S

CUADERNOS PRÁCTICOS 2018/50 Arras y Otros Preparatorios Compr

adernos Practicos