

RESUMEN

MEMORIAS Y CÉDULAS
TESTAMENTARIAS
TESTAMENTO OLÓGRAFO
TESTAMENTO EN PELIGRO
DE MUERTE

Las memorias o cédulas testamentarias, como manifestaciones de última voluntad escritas de puño y letra del causante referenciadas en otro testamento, eran viejas conocidas por la práctica, doctrina y jurisprudencia antecedentes al Código Civil. Así, tempranamente, el Tribunal Supremo ratificó su valor jurídico como elemento integrante de los testamentos de referencia, siempre y cuando fuesen mencionados en él. Por su parte, y desde la entrada en vigor del Código Civil, en el Derecho Común sólo desplegarán eficacia, caso de reunir idénticos presupuestos que el testamento ológrafo —mayoría de edad, autografía, fecha y firma, así como su adveración y protocolización—, por lo que bien puede ser calificada como testamento ológrafo complementario de otro testamento. A estas y otras cuestiones controvertidas se dedicará este trabajo, teniendo en cuenta la jurisprudencia más reciente pronunciada sobre la materia, y la forma como garantiza de la auténtica voluntad testamentaria.

ABSTRACT

TESTAMENTARY MEMORANDA
HOLOGRAPHIC WILL
WILL MADE IN DANGER
OF DEATH

Testamentary memoranda, as statements of a person's last will written in that person's own handwriting and incorporated by reference into another will, were old familiar documents in pre-Civil Code practice, doctrine and case law. Accordingly, at an early stage the Supreme Court ratified their legal value as an integral element of the wills to which they belong, provided that they are mentioned in it. In general law, on the other hand, ever since the Civil Code took force, testamentary memoranda are effective only if they meet the very same conditions as a holographic will: They must be made by a person of full legal age, written by that person, dated and signed, attested and notarised. Therefore such a document could well be classified as a holographic will complementary to another will. This paper is devoted to these and other controversial questions, taking account of the most-recent case law on the subject and form as a guarantee of genuine testamentary wishes.

1.5. Obligaciones y Contratos

LA TRANSMISIÓN DE DOMINIO EN LA COMPRAVENTA:
EL PACTO DE RESERVA DE DOMINIO

por

ROSANA PÉREZ GURREA
Abogado

SUMARIO: I. PLANTEAMIENTO.—II. LA OBLIGACIÓN DE TRANSMITIR LA PROPIEDAD EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA: 1. POSICIÓN DOCTRINAL

NAL. 2. POSICIÓN JURISPRUDENCIAL.—III. EL PACTO DE RESERVA DE DOMINIO: 1. CONCEPTO Y NATURALEZA JURÍDICA. 2. ASPECTOS REGISTRALES. 3. EFECTOS.—IV. BIBLIOGRAFÍA.—V. ÍNDICE DE SENTENCIAS CITADAS.

I. PLANTEAMIENTO

La naturaleza del contrato de compraventa viene determinada en nuestro Derecho por los siguientes caracteres: es un contrato consensual, bilateral, ya que genera obligaciones recíprocas entre los dos contratantes, oneroso por implicar equivalencia entre las posiciones jurídicas de comprador y vendedor, conmutativo, aunque puede ser aleatorio en ciertos casos como cuando se trata de cosas futuras y se celebra el contrato a riesgo del comprador, y traslativo del dominio en el sentido de que sirve de título para las transmisiones de propiedad.

Estos caracteres tienen su reflejo en el artículo 1445 del Código Civil cuando dice que el contrato de compraventa es aquél por el que «uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o en signo que lo represente», aunque sin dejar claro si el vendedor está obligado o no a transmitir el dominio de lo vendido.

El contrato de compraventa se perfecciona por el mero consentimiento, y en nuestro ordenamiento jurídico, la concurrencia de declaraciones contrapuestas de comprar y vender no produce, como regla general, el traspaso del derecho real sobre la cosa, sino que únicamente genera obligaciones entre las partes. También hay que tener en cuenta que aunque la finalidad sea la de transmitir el dominio, nadie puede dar lo que no tiene por lo que la transmisión dominical sólo tendrá lugar cuando el vendedor sea titular y tenga la libre disposición del derecho vendido. Por lo tanto, lo que planteamos es si siendo el efecto normal del contrato la transmisión del dominio, si no tiene lugar ésta, si podrá impugnarse el contrato o resolverse por incumplimiento o si por el contrario el vendedor no tiene la obligación de transmitir la propiedad al comprador sino simplemente de mantenerlo en el goce pacífico de la cosa vendida.

En el Derecho Romano el vendedor no se obliga a transmitir la propiedad al comprador, sino simplemente el contenido debitorio de su posición jurídica consiste en entregar la cosa y mantener al comprador en su pacífica posesión (1).

Lo especialmente llamativo era que junto a la obligación de transmitir la posesión, el vendedor se obligaba a responder de su goce pacífico, lo que no dejaba y no deja en la actualidad de constituir una clara contradicción, ya que el vendedor en tal caso no pone en funcionamiento todos los medios para cum-

(1) ALBADALEJO señala que la garantía más importante de la obligación de entrega en la compraventa es la responsabilidad por el *evincere* o evicción y por los vicios ocultos, de manera que el comprador no puede dirigirse contra el vendedor por el solo hecho de que no haya existido transmisión del dominio. Afirma que hay que esperar a la evicción, salvo que el vendedor hubiere vendido a sabiendas una cosa ajena sin que lo supiese el comprador, en cuyo caso por la concurrencia del dolo, podría éste ejercitar la *actio empti* sin esperar a la evicción. Citando a GIRARD declara ALBADALEJO que el vendedor está obligado a entregar la cosa vendida y nada más, es decir, que no se obliga a entregar la titularidad sobre el objeto, sino el goce del derecho, no quedando obligado a *dare* sino a *facere*, lo que justificaría la plena validez de la venta de cosa ajena.

plir la segunda obligación sin asegurar frente a terceros ser dueño, aunque el Derecho ciertamente ofrezca medios de tutela a la simple posesión.

El comprador carecía de acción para exigir la transmisión de la propiedad, adquiriendo la simple posesión, y debiendo utilizar la acción derivada del saneamiento por evicción para el caso en que fuere privado de la posesión de la cosa por reclamarla el tercero propietario, salvo cuando la cosa se hubiere vendido siendo ajena a sabiendas, por tratarse de venta dolosa, caso en el que podía ejercer la *actio empti* para obtener el resarcimiento correspondiente de los daños y perjuicios causados.

El Proyecto de 1851 que constituye el antecedente más próximo de nuestro Código Civil no se pronuncia sobre la obligación del vendedor de transmitir la propiedad en el contrato de compraventa, por su parte GARCÍA GOYENA (2) considera que no existe tal obligación por parte del vendedor y si el comprador descubre que la cosa no era propia de quien se la vendió, le corresponde el derecho al saneamiento por evicción.

Expuestos estos antecedentes, pasamos a examinar la obligación de transmitir el dominio en el Código Civil español.

II. LA OBLIGACIÓN DE TRANSMITIR LA PROPIEDAD EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

1. POSICIÓN DOCTRINAL

Cuando decimos que el contrato de compraventa es un contrato traslativo de dominio, consideramos que es apto para poder transferir el dominio, pero que no necesariamente ha de transmitirlo, ya que la única obligación que tiene el vendedor en sentido estricto es la transferir la posesión pacífica sobre la cosa vendida al comprador.

Entiendo que no hay ningún precepto del Código Civil que obligue al vendedor a ser propietario de la cosa vendida, puesto que tal obligación es en principio indiferente para la eficacia de la compraventa en sí: si es propietario mediante la *traditio* se transfiere el dominio al comprador y si no lo es, le transferirá el poder y posesión que él tuviere sobre la cosa debida.

Comparto la opinión de ROCA SASTRE que se declara defensor de la teoría romana pura, según la cual el vendedor únicamente está obligado a transmitir la posesión pacífica al comprador, presentando en consecuencia un perfil puramente obligacional.

Esta tendencia que podemos considerar como «no transmisionista», la comparte también García Cantero (3) basándose, en primer lugar, en razones histórico-jurídicas, ya que dicha pretendida obligación no aparece impuesta en

(2) GARCÍA GOYENA señala que «no se obliga a transmitir al comprador la propiedad de la cosa, sino a ponerle en posesión de ella, y a defenderle contra todos los que después quisieran hacérsela dejar o reclamaran algunos derechos sobre ella. Esta decisión ha tenido sus impugnadores; yo la encuentro justa: el comprador no tiene acción contra el vendedor de buena fe mientras no se verifiquen los dos casos indicados, aunque llegue después a descubrir que el vendedor no era propietario de la cosa, en *Concordancias, motivos y comentarios del Código Civil español*, Zaragoza, 1974, pág. 386.

(3) GARCÍA CANTERO, «Comentarios al artículo 1461», en *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, tomo XIX, Madrid, 1980, págs. 170 y sigs.

las Partidas ni en textos posteriores, lo cual hizo que no se incorporase al Proyecto de Código Civil de 1851 ni al Anteproyecto de 1882, y en consecuencia, la Base 1.^a de nuestra Ley de Bases de 1888 tampoco pudo imponerla en el nuevo Código Civil de 1896.

En segundo lugar afirma que nuestro Código no sigue al Código Civil francés (art. 1599) cuando no se declaró legalmente la nulidad de la compraventa de cosa ajena.

En tercer lugar, el Código Civil impone tal obligación al vendedor, limitándose el artículo 1445 a describir la prestación que éste asume, afirmando que «se obliga a entregar una cosa determinada», lo que después se corrobora cuando los artículos 1461 y 1462, respectivamente, hablan de la obligación de entregar y de poner en poder y posesión de la cosa vendida al comprador.

En cuarto lugar, aunque el artículo 1502 del Código Civil se refiere a la posibilidad de que el comprador se viera perturbado «en la posesión o dominio» de la cosa vendida, prueba que no necesariamente ha de transmitirse el dominio y que la ratio legis del precepto es anticiparse a las consecuencias de la evicción y que únicamente funciona cuando el precio se ha aplazado.

Por último, el autor mencionado se refiere al artículo 1160 del Código Civil señalando que extraño habría sido que el legislador hubiera establecido esta obligación del vendedor, precisamente al regular el pago o cumplimiento de las obligaciones en general, ya que antes que invocar la aplicabilidad del artículo 1160, cuyo ámbito de aplicación es general, habría que probar la existencia de dicha obligación en particular.

Como autor especialmente representativo de esta tendencia no transmisio-nista tenemos que referirnos también a ALBADALEJO, el cual después de realizar un estudio comparativo con el Derecho francés e italiano y con nuestros antecedentes históricos, especialmente el Derecho romano, analiza los preceptos del Código Civil, relativos al contrato de compraventa y califica de infundadas las razones que se alegan para configurar la obligación del vendedor de transmitir el dominio.

Entiende que subsiste en nuestro Código la compraventa romana y la transmisión de la propiedad no es esencial para que se produzca el cumplimiento y no es éste tampoco un efecto natural del contrato en el sentido de que normalmente acompañe a sus efectos salvo pacto en contrario. Se trata de un efecto simplemente normal porque normalmente el que vende será dueño y en tal caso transmitirá la propiedad al comprador. Y añade lo siguiente: «Las cosas son así: es indudable. No podemos separar la causa de sus efectos. Si la obligación de transmitir pesa sobre el vendedor, hemos de aceptar sus consecuencias. Si el objeto de la venta no es ya la transmisión de una cosa considerada en su realidad material, sino por el contrario, es la transferencia de la propiedad el fin que modernamente se le asigna, el derecho de resolverla por la mera no transferencia de ésta, es patente: asiste al comprador. Y para evitar estos efectos inadmisibles en nuestro derecho, es claro que tendremos que suprimir la causa, y la única forma posible de suprimirla es no imponer al vendedor la obligación de transmitir la propiedad. Como tributo a la verdad, es lo que tenemos que hacer, siendo lo verdaderamente lamentable que hayamos de hacerlo sin razones racionales, por una sola razón legal, o si se quiere, por una sin razón legal» (4).

(4) ALBADALEJO, «La obligación de transmitir la propiedad en la compraventa», en *Separata RGLJ*, abril de 1947, pág. 91.

Por su parte, los autores partidarios de que el vendedor tiene la obligación de transmitir la propiedad al comprador se apoyan en los siguientes argumentos jurídicos:

1. *Obligación de poner la cosa en poder y posesión del comprador: el artículo 1462.1 del Código Civil*

El mencionado artículo dice: «Se entenderá entregada la cosa vendida cuando se ponga en poder y posesión del comprador». En base a la combinación de los artículos 1445 y 1461 de los que se infiere que el vendedor está obligado a entregar la cosa vendida, se argumenta que la palabra «poder» añade algo a la simple posesión o entrega. Por ello, se ha defendido que el concepto de «posesión» se refiere a un poder de hecho sobre la cosa y en cambio, que el concepto de «poder» debe referirse necesariamente a un poder de derecho identificado con el dominio, surge así el binomio poder de hecho versus poder de derecho.

Este artículo podemos relacionarlo con el artículo 1160 del Código Civil que dice: «En las obligaciones de dar no será válido el pago hecho por quien no tenga la libre disposición de la cosa debida y capacidad para enajenarla». Un argumento a favor del concepto de «poder» del artículo 1462.1 Código Civil sería el de que si bien la venta de cosa ajena en su fase obligacional es válida, el pago consistente en la entrega de la cosa en el momento del cumplimiento no es válido si no implica poner en poder y posesión del comprador la cosa, es decir, en hacerlo propietario.

En base a ello y, de acuerdo con nuestro sistema del título y el modo regulados en los artículos 609 y 1095 del Código Civil, se producirá el efecto legal de la transmisión del derecho real del patrimonio del vendedor al del comprador, es decir se consigue la finalidad traslativa del dominio característica del contrato de compraventa.

Por mi parte, considero que la palabra «poder» utilizada en el artículo 1462.1 del Código Civil no impone, por sí sola, ningún tipo de obligación del vendedor de transmitir el dominio.

2. *Responsabilidad por la posesión «legal» y pacífica de la cosa vendida: el artículo 1474.1 del Código Civil*

También se ha utilizado por parte de la doctrina el artículo 1474.1 del Código Civil para fundamentar la obligación de transmitir del vendedor, este artículo tipifica que el vendedor responderá al comprador de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida.

La doctrina argumenta que en el Proyecto de 1851 el mismo precepto no contenía la palabra «legal», sino únicamente la de entregar la posesión pacífica (5).

(5) Entre los partidarios de asimilar el concepto «legal» con propiedad destaca DIEZ-PICAZO, que dice: «Es dudoso, sin embargo, que el Código Civil haya seguido en este punto al Proyecto de 1851, pues introduce una importante matización. En él se hablaba sólo de la posesión “pacífica”, y en el vigente artículo 1474.1 de posesión “legal y pacífica”. El calificativo legal implica necesariamente que el poder de hecho que puede ejercerse sobre la cosa transmitida deriva de un derecho a tal ejercicio», en *Sistema de Derecho*

En mi opinión, del artículo 1474 solamente se puede deducir que el vendedor debe garantizar la posesión legal y pacífica y está claro que el poseedor no lo es exclusivamente el propietario. El artículo 446 del Código Civil protege a todo poseedor, y dicha posesión derivada y protegida por la ley es obvio que se trata de una posesión legal, por ello podemos concluir que ese término «legal» no es útil para fundamentar la obligación del vendedor de transmitir la propiedad.

3. *La perturbación en la posesión o dominio de la cosa adquirida: el artículo 1502 del Código Civil*

Este precepto cuando habla de las obligaciones del comprador, deja entrever la finalidad traslativa del contrato de compraventa. Dice que: «Si el comprador fuere perturbado en la posesión o dominio de la cosa adquirida o tuviere fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria, podrá suspender el pago del precio».

Algún autor ha considerado que este artículo es fundamental para sostener que el vendedor debe transmitir la propiedad al comprador al mantener que si se puede suspender el pago por temor a ser inquietado, es porque el vendedor debe responder del dominio de la cosa vendida. Sin embargo la mayor parte de la doctrina opina que no hay fundamento para extraer dichas conclusiones del precepto. Se argumenta que en el Derecho romano ya existía esta posibilidad de suspender el pago del precio y en ese momento sabemos que el vendedor no estaba obligado a transmitir el dominio.

Entiendo que el artículo 1502 del Código Civil no es suficiente para demostrar la obligación de transmitir del vendedor, en realidad estamos ante una *exceptio non adimpleti contractus*, que en cumplimiento del sinalagma funcional del contrato permite de manera objetiva la posibilidad de oponerse a la acción de cumplimiento si la otra parte no ha cumplido exactamente o no está dispuesto a cumplir su prestación.

4. *Traditio consistente en poner en poder del comprador los títulos de propiedad: artículo 1464 del Código Civil*

Algunos autores han defendido que la forma de *traditio ficta* para los bienes incorpóreos que señala este artículo, consistente en «poner del comprador los títulos de pertenencia», implica la obligación del vendedor de transmitir la propiedad, dicha propiedad se demuestra con la entrega del documento justificativo del derecho. Otros han señalado que una de las obligaciones del vendedor es la de entregar al comprador los títulos de pertenencia y en general de «facilitarle los informes necesarios para hacer valer el derecho transmitido y los elementos necesarios para asegurar su autenticidad y publicidad mediante la inscripción en el Registro público adecuado» (6).

Civil, II, 9.ª ed., Madrid, 2001, pág. 262. En contra, CUENA CASAS en *Función del poder de disposición en los sistemas de transmisión onerosa de los derechos reales*, Barcelona, 1996, pág. 451.

(6) Señala la STS de 4 de enero de 1989 (RAJ 92) que: «Toda vez que para producir real y efectiva entrega jurídica de lo vendido se precisa que el vendedor entregue los

Considero que este argumento no es útil para fundamentar la obligación del vendedor de transmitir el dominio, ya que resulta coherente que cuando se está ante derechos incorporales el ordenamiento jurídico permita que la tradición o entrega con finalidad traslativa pueda efectuarse mediante el traspaso posesorio de los títulos que demuestran la existencia de esos derechos (7).

2. POSICIÓN JURISPRUDENCIAL

Para empezar por el origen de la cuestión, debemos partir de la sentencia del TS, de 26 de junio de 1924, que considera que: «La compraventa es un contrato consensual, bilateral y oneroso por el cual una persona se obliga a transferir a otra el dominio de una cosa mediante la obligación, que es recíproca de entregar a aquélla la cantidad estipulada con el carácter de precio».

Posteriormente se refuerza la existencia de un deber de transmitir el dominio en base a la sentencia de 4 de junio de 1928, que dice en relación con la pretendida definición contenida en el artículo 1445, que «...dice con alguna impropiedad que el vendedor se obliga a entregar la cosa, y no que se transfiere el dominio, cuando la naturaleza del contrato es precisamente la transferencia de la propiedad, aunque sea necesaria la entrega de la cosa».

La ausencia de objeto y la consiguiente inexistencia de contrato ha sido alegada en sentencias como la de 27 de diciembre de 1932, en la que el TS utiliza el aforismo romano *nemo dat quod non habet* para argumentar que si los vendedores carecían del dominio sobre la cosa vendida al tiempo de realizarse la compraventa, falta un elemento esencial para la existencia del contrato mismo, criterio también seguido por la sentencia de 1 de junio de 1948, siendo la sentencia de 20 de octubre de 1950 la que con mayor claridad se refiere a los efectos cuando declara que en tal supuesto, «el contrato cuya nulidad se pretende no es simplemente anulable sino radicalmente nulo o inexistente... no concurren en el contrato todos los requisitos exigidos por el artículo 1261 del Código Civil, por no tener realidad el derecho de propiedad de las actoras, que se hace figurar como objeto de la contratación y sobre el que no puede recaer consentimiento de los contratantes que conocían la carencia de esa realidad».

Por su parte, la sentencia de 23 de junio de 1951 analizó las características del objeto del contrato y declaró que al tiempo de realizarse la venta que era objeto de impugnación, «ya no estaba la finca vendida en poder del vendedor y no pudo transferir su propiedad, por lo que carecía de objeto ese último contrato, según doctrina de las sentencias de 27 de diciembre de 1932 y 1 de junio de 1948, ya que esa falta es de apreciar no sólo en el caso de inexistencia material del objeto, sino también por la imposibilidad jurídica de ser materia del contrato en cuestión la cosa sobre la que se pretende contratar».

títulos de pertenencia y cuantos informes y elementos sean necesarios, que debe tener aquél a su disposición para la eficacia del derecho transmitido e inscripción en el registro correspondiente».

(7) La sentencia de 23 de octubre de 1934 entiende que la entrega de los títulos de pertenencia son obligaciones del vendedor omitidas por el Código, pero que han de ser estimadas como auxiliares o complementarias de la obligación de entregar y necesarias para que no quede frustrada la finalidad traslativa del contrato e impedidos los efectos registrales del mismo.

La sentencia de 31 de enero de 1963 declaraba que la falta de disponibilidad sobre la cosa vendida por parte del disponente «no provocaría la nulidad del contrato por ilicitud de causa sino por falta de objeto».

Las sentencias citadas no hacen referencia a supuestos en los que la exigencia de ser propietario y transmitirlo por la relación jurídica contractual entablada sea dimanante simplemente de un pacto basado en el artículo 1255 del Código Civil, que como estipulación transformase en *condictio sine qua non* dicha circunstancia. Por el contrario, considero que se trata de una creencia amparada en la funcionalidad del negocio y en el hecho de que la compraventa sea un contrato traslativo del dominio, no como una simple característica, sino como una verdadera exigencia funcional derivada de su naturaleza jurídica.

Las sentencias del Tribunal Supremo, de 15 de octubre de 1973, 4 de enero de 1989 y 6 de julio de 1992, abundan en la ineficacia del contrato cuando el vendedor no es propietario alegándose el error como vicio del consentimiento.

Entre las sentencias que defienden la tesis no transmisionista destaca la de 10 de febrero de 1936, en la que el TS declara que «se amplía prudentemente el contenido de la obligación de entrega... y no es lícito derivar de ello la existencia de una amplia obligación legal de garantizar la perfecta titularidad de la cosa que es el objeto del contrato, en un país como el nuestro en que ni los textos legales vigentes imponen una absoluta y rigurosa garantía de los vicios jurídicos, ni los usos del tráfico permiten que se entienda implícitamente pactada esa responsabilidad».

En definitiva, se trata de la admisión de una ampliación contenida en la obligación de entrega, que bien podría alcanzar a meras obligaciones accesorias, sin que se modifique el marco natural impuesto por la ley, que no es otro que la transferencia posesoria y la obligación de saneamiento. Y dicha doctrina se consolida en sentencias posteriores como las de 24 de septiembre de 1963 y 27 de abril de 1964.

Autores como GARCÍA CANTERO se han basado en esta orientación jurisprudencial para defender la inexistencia de una obligación específica de transmitir el dominio, que además en ningún caso se podría considerar como un requisito esencial de la compraventa de forma que su incumplimiento nos llevaría únicamente a aplicar la doctrina derivada del artículo 1124.

Según la doctrina no transmisionista, la transferencia del dominio únicamente sería constitutiva de una obligación específica cuando las partes lo hubieren pactado expresamente, atribuyéndole a su cumplimiento la máxima eficacia del negocio jurídico celebrado, por funcionar a modo de *condictio sine qua non*.

Es mayoritaria la jurisprudencia transmisionista basada en la conservación del fin del negocio jurídico, siendo muchos los pronunciamientos jurisprudenciales que reconducen la cuestión al error o al dolo, como hace la sentencia de 21 de octubre de 1981 cuando declara aplicables los artículos 1269 y 1270 al caso de una compraventa en la que la parte vendedora no ignoraba que carecía de título dominical sobre el objeto del contrato celebrado.

También son muchas las sentencias en las que el TS declara el deber de indemnizar a la parte compradora cuando se aprecia la ausencia de capacidad dispositiva en la parte vendedora, aunque lo hacen tras el reconocimiento de la inexistencia de un deber específico para el vendedor de transmitir el dominio como declara la sentencia de 12 de abril de 1982: «el contrato privado de compraventa, válido y eficaz en derecho como contrato consensual y suficiente para legitimar al comprador en su derecho a exigir su cumplimiento, bien

confirmando la transmisión ya operada, ora su transformación en el equivalente indemnizatorio supuesto en que el vendedor no tuviera la real titularidad o no pudiera adquirir el bien», criterio también sentado en la sentencia de 21 de mayo de 1992.

Nuestra jurisprudencia parece mostrarse reacia a una aplicación directa del artículo 1124 del Código Civil en los casos de ausencia de dominio en el vendedor porque considera que el Código no le obliga a serlo cuando contrata, razón por la que cumple la prestación debida simplemente con la transferencia de la posesión pacífica, respondiendo en su caso por evicción.

Este es el caso contemplado en la sentencia de 9 de octubre de 1997 en la que se declara que se admite plenamente la validez de la venta de cosa ajena, liberando en principio al vendedor de la justificación de la propiedad sobre la cosa, no admitiendo la aplicación del artículo 1124, criterio que también siguen las sentencias de 31 de diciembre de 1997 y de 31 de mayo de 2002.

La sentencia de 27 de mayo de 1997 califica a la compraventa como negocio meramente obligacional, sin perjuicio de la aplicación posterior de las normas que rigen el saneamiento, idea que se deduce también de la sentencia de 31 de mayo de 2002, referida a la aplicabilidad del artículo 1124 en relación con el 1504 en una compraventa de inmuebles.

La consecuencia de nulidad o anulabilidad del contrato cuando concurren los vicios del consentimiento o los que afecten a los elementos esenciales de forma que los hagan desaparecer, habrá de valorarse en cada caso concreto. Si bien hay que tener en cuenta que si el vendedor no tiene la propiedad de la cosa que vende, y el comprador ignora dicha circunstancia, considero que existe un error en la sustancia del contrato que determinaría su anulabilidad por el juego de los artículos 1266 y 1301 del Código Civil.

III. EL PACTO DE RESERVA DE DOMINIO

1. CONCEPTO Y NATURALEZA JURÍDICA

Con el nombre de pacto de reserva de dominio se conoce aquel pacto expreso por virtud del cual las partes acuerdan que la entrega o *traditio* no transmita la propiedad de la cosa al comprador sino hasta el momento en que éste cumple definitivamente su obligación.

La determinación de su naturaleza jurídica es una cuestión compleja que carece de una solución unitaria desde un punto de vista doctrinal. RIVERA FERNÁNDEZ (8) considera que «este estado de incertidumbre sobre la naturaleza jurídica de la reserva de dominio es sumamente dañosa para el tráfico comercial, teniendo en cuenta la difusión que tal cláusula ha obtenido en la venta a plazos. Ello obedece a que la elección de una u otra construcción condicionará decisivamente las soluciones a adoptar sobre los múltiples problemas que presenta la institución».

Entre las diferentes posiciones doctrinales que han intentado explicar la naturaleza jurídica de la reserva de dominio destacamos la de la «adquisición progresiva de la propiedad», utilizando la terminología de RIVERA FERNÁNDEZ, que ha sido apuntada en diferentes sistemas de derecho comparado y que consiste

(8) RIVERA FERNÁNDEZ, *La posición del comprador en la venta a plazos con pacto de reserva de dominio*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1993, pág. 27.

en la existencia de cuotas variables de propiedad que se van adquiriendo a medida que se desarrolla la vida del contrato. Esta teoría no ha tenido refrendo doctrinal, ya que deja sin resolver varias cuestiones como, por ejemplo, el tratamiento fiscal que le correspondería o quién respondería de los daños sufridos por la cosa enajenada mientras está vigente el contrato.

En la doctrina italiana ha tenido acogida la teoría que considera la reserva de dominio como una hipótesis de venta obligatoria, respecto de ella entiende RIVERA FERNÁNDEZ (9), que «se construye la reserva de dominio como una consecuencia normal de la bilateralidad del contrato, donde se distingue un sinalagma genético, existente en el momento estático de la conclusión del contrato, y un sinalagma funcional propio de la ejecución contractual. Si el pago se retrasa por acuerdo voluntario de las partes, la transmisión de la propiedad como consecuencia de la bilateralidad contractual también se demora hasta el pago íntegro del precio, produciéndose entonces sí, una adquisición *ex nunc* de la propiedad y no *ex tunc*, como sucedería en el supuesto de considerar la venta con reserva de dominio sometida a condición suspensiva».

También existe una posición doctrinal que ha visto en la reserva de dominio una promesa de venta por parte del vendedor al comprador con la modalidad de entender que el comprador llega a adquirir un derecho de opción a la adquisición de la cosa vendida con reserva de dominio. La principal objeción que se le hace a esta tesis es que no se corresponde con la voluntad de las partes que verdaderamente están celebrando un contrato de compraventa pero concediendo una garantía a favor del vendedor respecto del precio aplazado.

Se ha intentado también explicar la naturaleza jurídica de esta figura considerándola como una venta sujeta a término, es decir, entender que se trata de una venta perfecta pero con una posposición temporal de los efectos traslativos del dominio. Esta teoría ha sido criticada por autores como RIVERA FERNÁNDEZ, que consideran que en ningún caso podemos considerar la reserva de dominio como una venta a término, por la simple razón de que el pago del precio carece de las características propias del término ya que es *incertus an e incertus quando*. Por su parte, FERRARA SANTAMARÍA entiende que la propiedad será adquirida por el comprador, aunque no haya pagado todo el precio mientras que el vendedor deberá soportar todos los riesgos que se derivan de esta transmisión, inconvenientes que con la reserva de dominio había querido evitar.

Parte de la doctrina la califica como una prenda sin desplazamiento, esta teoría tiene su principal aplicación en el ámbito de los bienes muebles, el pacto funcionaría como una condición resolutoria, adquiriendo el comprador la propiedad gravada y en caso de incumplimiento el pacto no conllevaría que el vendedor recuperara la propiedad del bien vendido sino que autorizaría al vendedor a la realización del mismo y con la cantidad obtenida en la enajenación se procedería a la satisfacción del crédito. La principal duda que plantea es si esta teoría sería aplicable también a la venta de bienes inmuebles, respecto de esta cuestión entiendo que la reserva de dominio es una figura jurídica de carácter unitario y que tiene un mismo contenido con independencia del objeto sobre el que recaiga la venta. Autores como ALONSO PÉREZ (10) ponen de relieve las diferencias entre la prenda y la reserva de dominio, al considerar que la reserva no significa una condición suspensiva de la tradición y que lo único que puede someterse a condición es el negocio y no las prestaciones

(9) RIVERA FERNÁNDEZ, *op. cit.*, pág. 37.

(10) ALONSO PÉREZ, *El riesgo en el contrato de compraventa*, Madrid, 1972, pág. 372.

derivadas del mismo, diferencias que también parecen claras si atendemos a la función económica de una y otra figura jurídica.

Finalmente la mayoría de la doctrina entiende que la naturaleza jurídica de la reserva de dominio se asemeja a la condición, distinguiendo entre quienes consideran que se trata de una condición suspensiva y que por lo tanto no se producen los efectos típicos de la compraventa hasta que tiene lugar el cumplimiento de la condición, y los que entienden que se trata de una condición resolutoria cuyos efectos se producen «desde luego» pero teniendo en cuenta que si se cumple la condición se retrotraen los efectos al momento anterior a la celebración del contrato.

En mi opinión se trata de una condición suspensiva y no resolutoria, ya que si atendemos a la finalidad de las partes, se trata de retrasar el efecto traslativo de la propiedad hasta el momento del cumplimiento definitivo. La finalidad práctica es garantizar el pago del precio aplazado, reservándose el vendedor la propiedad de la cosa vendida hasta el íntegro pago de la última cuota de aquél. En base a esta teoría, que considero que es la más acertada y que también ha sido seguida por la jurisprudencia del TS, aplicaríamos las normas que nos ofrece nuestro Código Civil para este tipo de condiciones y así se podrían resolver las diferentes cuestiones relativas a su funcionamiento.

Respecto de su admisibilidad en la venta de bienes inmuebles es unánime el criterio jurisprudencial que considera que nos encontramos ante un pacto lícito que encuentra su apoyo en el principio de autonomía de la voluntad tipificado en el artículo 1255 del Código Civil y que respeta los límites que respecto de la misma constituyen la ley, la moral y el orden público. Esta admisibilidad se fundamenta en una derogación convencional del efecto traslativo de la propiedad que viene determinado por la entrega de la posesión acompañada de un título suficiente, en base a ello podemos diferenciar la reserva de dominio de una serie de pactos que aunque tengan una finalidad semejante se realizan a través de distintos medios.

Por todo lo que hemos expuesto, la reserva de dominio es un medio de garantía del precio aplazado en las compraventas que resulta más beneficioso que la hipoteca o que cualquier otro modo de garantía real para el acreedor, ya que sigue siendo propietario del bien enajenado y tiene las mayores garantías tanto respecto del comprador como respecto de los terceros.

2. ASPECTOS REGISTRALES

El acceso al Registro de la venta de un inmueble con reserva de dominio ha sido una cuestión muy discutida en la doctrina. Se trata de una cuestión importante, ya que si entendemos que la posición jurídica del comprador tiene acceso al Registro, tendría un medio de publicidad adecuado para su oponibilidad frente a terceros de buena fe.

En cuanto a la forma de su acceso al Registro, podemos señalar las siguientes, siguiendo a RUIZ RICO:

Se podría considerar como un pacto de reserva de dominio en sí mismo que como integrante del negocio jurídico que se inscribe podría tener su constatación tabular en el fondo del asiento registral conforme al artículo 10 de la LH y de los apartados 5 y 6 del artículo 51 del RH.

También podría tener acceso al Registro mediante su configuración expresa como una condición suspensiva en garantía del pago del precio aplazado, copiándose literalmente en base a lo dispuesto en el artículo 51.6 del RH.

La tercera posibilidad sería hacerlo constar como una condición resolutoria explícita siguiendo los criterios establecidos en el artículo 51.6 del RH.

Autores como GÓMEZ GÁLLIGO y AMORÓS GUARDIOLA consideran que para su estudio debemos partir más que de la forma de acceso al Registro, de un análisis acerca de si reúnen los requisitos necesarios para la inscripción.

GÓMEZ GÁLLIGO (11), que ha estudiado con detenimiento esta cuestión, considera que la compraventa sujeta a condición suspensiva del pago del precio en la que se estipula que llegado el vencimiento del precio aplazado si no se ha pagado se tendrá por incumplida la condición y por tanto no efectuada la venta, mientras que si se paga dicho precio adquirirá el comprador el pleno dominio del inmueble, no es inscribible. Los argumentos serían los siguientes:

1. No nos encontramos ante una verdadera condición, ya que su cumplimiento o incumplimiento depende de la voluntad del deudor, lo que implicaría la nulidad de la obligación en base al artículo 1115 del Código Civil.
2. Se produciría una contravención de la prohibición del pacto comisorio *ex* artículo 1859 del Código Civil, ya que el vendedor, que es acreedor del precio aplazado, puede apropiarse del inmueble en caso de falta de pago de dicho crédito.
3. Se trata de eludir la interpretación restrictiva que hace la jurisprudencia del TS y de la DGRN del artículo 1504 del Código Civil y del artículo 59 del RH, los cuales matizan el carácter automático de la resolución cuando el comprador se opone a ella en el requerimiento de pago y exigen para que tenga lugar la reinscripción a favor del vendedor la consignación global de las cantidades percibidas por el vendedor, incluidos los intereses sin que se pueda deducir nada en concepto de cláusula penal, ya que la misma queda sujeta a la moderación y arbitrio por parte de los Tribunales en todo caso, también a efectos de su constatación registral.
4. Se plantea el problema de la inscribibilidad de las compraventas en las que no existe transmisión propia de la propiedad a favor del comprador, la cual queda condicionada al pago del precio.

Entiende GÓMEZ GÁLLIGO que la cuestión puede resumirse en que, si bien la reserva de dominio se admite jurisprudencialmente, siendo discutida su naturaleza, es por razones de equidad para proteger al comprador frente a los embargos del vendedor. Por ello, frente a su validez, se discute su inscribibilidad, ya que es discutible que atribuya derecho real alguno al comprador a quien tan solo se le entrega la posesión, salvo siempre el caso que se considere expresamente inscribible por alguna norma positiva como la Ley 483 de la Compilación de Navarra con la finalidad de dotarle de eficacia frente a terceros y convirtiendo la posición del comprador en un *ius ad rem*.

(11) GÓMEZ GÁLLIGO, J., «Venta en la que no se transmite el dominio hasta el cumplimiento de la condición suspensiva de pago del precio», en *Boletín del Centro de Estudios Hipotecarios de Cataluña*, núm. 50 bis, págs. 125 a 127.

Por su parte, hay otros autores como AMORÓS GUARDIOLA que defienden la inscripción de la venta con reserva de dominio al considerarla como una garantía que merece publicidad tabular. A pesar de que el artículo 11 de la LH establece que: «La expresión del aplazamiento del pago no surte efectos en perjuicio de terceros a menos que se garantice aquél con hipoteca o se dé a la falta de pago el carácter de condición resolutoria explícita», AMORÓS GUARDIOLA entiende que la finalidad del artículo 11 LH no es enumerar las únicas garantías posibles del precio aplazado, sino establecer su eficacia frente a terceros de las formas más habituales de estas garantías como son la hipoteca y la condición resolutoria.

Considera que la intención del legislador al redactar el artículo 11 de la LH no era otra que diferenciar los efectos que produce frente a terceros la condición resolutoria según esté o no inscrita, ya que en el primer caso los posibles adquirentes y titulares de derechos respecto de la citada finca no pueden evitar quedar vinculados por la resolución mientras que en el segundo caso si concurren en el tercero los demás requisitos tipificados en el artículo 34 de la LH no quedarían afectados por la posible resolución posterior.

También argumenta en base a que si aceptamos la inscripción del dominio sujeto a condición resolutoria no hay razones para rechazar la inscripción del dominio sujeto a condición suspensiva, ya que ambas son condiciones sujetas a una misma regulación.

Finaliza su argumentación diciendo: «Entiendo que el pacto referido debe ser inscribible no sólo por las razones apuntadas, sino también porque a través de su inscripción podrá publicar el Registro las vicisitudes de la dinámica del derecho de dominio, reflejando así la variante y compleja realidad civil extrarregistral; porque en el sistema español la publicidad registral actúa también con plena eficacia respecto a los derechos condicionales; porque sólo así estaría adecuadamente protegido el comprador frente a los terceros, al ser la suya una situación provisional pero consolidable, valorable en dinero y susceptible de enajenación, si bien con su propia limitación de pendencia; y porque una vez admitida la reserva de dominio resulta imprescindible arbitrar un sistema de publicidad registral para dar a conocer a los terceros esta limitación, pues sin la publicidad la reserva de dominio queda sin efecto en cuanto el comprador enajene y el subadquirente desconozca la situación de pendencia, se rompe la seguridad del tráfico y se desvirtúa la garantía».

«Su inscripción resultaría indudable tanto si se piensa que lo que se inscribe en el Registro son meros títulos ya que la reserva de dominio va incluida en el contrato de compraventa formando parte del contenido normativo del negocio, como si se estima que se inscriben derechos subjetivos, aquí se trataría de un derecho de dominio suspensivamente condicionado en la compraventa de que deriva».

La DGRN en Resoluciones de 19 de enero de 1985 y de 6 de febrero de 1990 ha entendido que nos encontramos ante una figura creadora de una situación jurídico real susceptible de ser inscrita en el Registro de la Propiedad.

En mi opinión y partiendo de que carece de exteriorización que posibilite su conocimiento por terceros, creando además una apariencia de titularidad en el comprador, sería deseable la creación de un sistema de publicidad, la cual se lograría mediante el acceso al Registro de la Propiedad y con su constatación tabular se impediría que surgiera la figura del tercero de buena fe que ha confiado en la apariencia.

3. EFECTOS QUE PRODUCE LA RESERVA DE DOMINIO

Para analizar esta materia vamos a distinguir entre las siguientes posiciones jurídicas, la del vendedor, la del comprador y la de terceros acreedores del comprador y del vendedor.

A) *Posición jurídica del vendedor*

Se plantea si tiene la facultad de disponer del bien que ha enajenado con reserva de dominio y respecto de esto debemos distinguir el objeto de la disposición, el vendedor carece de la posibilidad de disponer del bien, como señala la Ley 483 de la Compilación navarra, pero ello no significa que no tenga capacidad dispositiva de aquello que es titular, es decir, de un bien gravado con reserva de dominio. En caso de disposición el adquirente se subrogará en su posición con las facultades que le correspondan y sólo en el supuesto en que el comprador incumpliera su obligación de pago llegaría a ser pleno propietario.

En su posición jurídica no parece que responda de los menoscabos que la cosa vendida puede sufrir desde el momento de la entrega del disfrute material a favor del comprador, el cual sí asume la responsabilidad de los mismos. Por su parte, el vendedor está obligado a asumir la responsabilidad por evicción y por los vicios ocultos que tuviera lo vendido, comenzando a computarse los plazos de prescripción de sus acciones respectivas desde el momento en que se produjo la entrega material del bien.

La sentencia del TS, de 19 de mayo de 1989, contempla la posibilidad de ejercitar una tercería de dominio por el comprador que ha cumplido su obligación de pago como consecuencia de un embargo trabado por los acreedores del vendedor. En esta sentencia se contempla la posición jurídica del vendedor como propietario de los inmuebles en cuestión, pero teniendo en cuenta que es titular de un derecho real de propiedad limitado por la propia reserva de dominio y que si el comprador va cumpliendo puntualmente sus pagos, no puede considerarse que el bien forma parte del patrimonio del vendedor a la hora de establecer su responsabilidad patrimonial universal.

B) *Posición jurídica del comprador*

Su situación jurídica se caracteriza por ostentar la posesión del bien, pero no como un mero detentador sino como titular de un derecho sobre el bien. Dicha titularidad incluye la facultad dispositiva de su derecho sin incurrir en extralimitación de sus facultades y por lo tanto es también susceptible de ser gravada a favor de terceros. Esta posición conlleva además una expectativa de consolidación dominical en la medida en que cumpla su obligación de pago dentro de los plazos establecidos.

La jurisprudencia ha partido de posiciones excesivamente restringidas al analizar la posición jurídica del comprador tanto al reconocerle una simple detentación sin derecho alguno sobre el bien como al impedirle el ejercicio de tercerías de dominio en caso de embargo del bien por los acreedores del comprador, para ir progresivamente flexibilizando su doctrina y reconocerle como poseedor legítimo.

C) *Posición jurídica de los terceros*

La cuestión que más problemas plantea en la práctica es la determinación de los bienes que pueden ser atacados tanto por los acreedores del comprador como por los del vendedor. La resolución de esta cuestión viene determinada por la posición que adoptemos respecto de la posición jurídica de comprador y vendedor, así como los derechos que se le atribuyan a cada uno de ellos durante la pendencia de la condición así como en el momento de su cumplimiento.

Si entendemos que el vendedor sigue siendo propietario de la cosa enajenada y que el comprador es exclusivamente titular de una expectativa, los acreedores del primero pueden embargar el pleno dominio del citado bien perjudicando los derechos del comprador, sin que los acreedores de este segundo pudieran ejercitar derecho alguno. Pero si por el contrario entendemos que es el comprador el propietario del bien desde el momento de la perfección del contrato, son sus acreedores los legitimados para solicitar la traba respecto del bien, sin que ni el vendedor ni sus acreedores tengan un derecho similar de afección.

El TS ha evolucionado en su jurisprudencia desde una posición clásica en la que los acreedores del vendedor tenían preferencia sobre el bien enajenado frente al comprador aún en el caso de que fuera cumpliendo puntualmente sus obligaciones de pago, hasta un segundo momento en que se invierte dicha preferencia a favor del comprador.

Podemos entender que las titularidades entre ambos no son incompatibles, sino que por el contrario cabe su establecimiento conjunto al referirse a aspectos diferentes. Los acreedores del vendedor podrán solicitar el embargo de los derechos que sobre el mismo ostenta en el bien, traba que es compatible con la realizada por los acreedores del comprador respecto de los derechos que le corresponden respecto al mismo bien.

Por ello puede considerarse que respecto del mismo bien se traben embargos a favor de los acreedores de ambas partes, ya que dichos embargos tendrían objetos distintos y por lo tanto serían compatibles entre sí.

IV. BIBLIOGRAFÍA

- AMORÓS GUARDIOLA, M.: «El pacto de reserva de dominio en los bienes inmuebles», en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 1972, núm. 488, págs. 9 a 41.
- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R.: «Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 19 de mayo de 1989», en *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, núm. 29, 1989, págs. 571 a 581.
- CASAS VALLÉS, R.: «La reserva de dominio en la venta de inmuebles. Apuntes sobre su naturaleza jurídica a la vista de algunas sentencias del Tribunal Supremo», en *Revista Jurídica de Cataluña*, año LXXXV, núm. 3, 1986, págs. 605 a 648.
- CECCHINI ROSELL, X.: *La obligación de transmitir la propiedad en el contrato de compraventa*, ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2002.
- EGUSQUIZA BALMASEDA, M. A.: «Sobre el pacto de reserva de dominio (a propósito de la sentencia de 19 de mayo de 1989)», en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 1991, págs. 9 a 42.
- GÓMEZ GÁLLIGO, F. J.: «Venta en la que no se transmite el dominio hasta el cumplimiento de la condición suspensiva de pago del precio», en *Boletín del Centro de Estudios Hipotecarios de Cataluña*, núm. 50 bis, págs. 125 a 127.

- «Inscripción de condición resolutoria en garantía de precio aplazado», en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 613, año 1990, págs. 2492 a 2494.
- GUTIÉRREZ JEREZ, L. J.: *Transmisión de la propiedad y contrato de compraventa*, ed. Reus, Madrid, 2009.
- «Las características definitorias de la naturaleza jurídica del contrato de compraventa», en *Libro Homenaje al profesor Manuel Amorós Guardiola*, tomo I, Centro de Estudios, Madrid, 2006, págs. 475 a 495.
- JEREZ DELGADO, C.: «Tradición y Registro», en *Cuadernos de Derecho Registral*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2004.
- «Eficacia de una escritura pública de venta cuando la propiedad es claudicante», en *Libro Homenaje al profesor Manuel Amorós Guardiola*, tomo II, Centro de Estudios, Madrid, 2006, págs. 2469 a 2501.
- MONTÁNCHEZ RAMOS, M.: «Inscribibilidad de la venta con reserva de dominio», en *Libro Homenaje al profesor Manuel Albadalejo García*, tomo II, Centro de Estudios, Madrid, 2004, págs. 3335 a 3349.
- *Algunas reflexiones respecto del pacto de reserva de dominio*, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2006.
- PEÑA BERNALDO DE QUIRÓS, M.: *Derechos Reales. Derecho Hipotecario*, Tomo I, Centro de Estudios Registrales, Madrid, 2001.
- RIVERA FERNÁNDEZ: *La posición del comprador en la venta a plazos con pacto de reserva de dominio*, Tirant lo Blanch, 1993.

V. ÍNDICE DE SENTENCIAS CITADAS

STS de 26 de junio de 1924.
STS de 4 de junio de 1928.
STS de 27 de diciembre de 1932.
STS de 23 de octubre de 1934.
STS de 10 de febrero de 1936.
STS de 1 de junio de 1948.
STS de 20 de octubre de 1950.
STS de 23 de junio de 1951.
STS de 31 de enero de 1963.
STS de 24 de septiembre de 1963.
STS de 27 de abril de 1964.
STS de 15 de octubre de 1973.
STS de 21 de octubre de 1981.
STS de 12 de abril de 1982.
STS de 4 de enero de 1989.
STS de 19 de mayo de 1989.
STS de 24 de mayo de 1992.
STS de 6 de julio de 1992.
STS de 27 de mayo de 1997.
STS de 9 de octubre de 1997.
STS de 31 de mayo de 2002.
RDGRN de 19 de enero de 1985.
RDGRN de 6 de febrero de 1990.

RESUMEN

TRANSMISIÓN DEL DOMINIO
EN LA CV
PACTO DE RESERVA DE DOMINIO

En este trabajo pretendemos analizar la transmisión dominical en la compraventa, estudiando si el vendedor tiene la obligación de transmitir la propiedad al comprador o simplemente obliga a entregar la cosa y mantener al comprador en su pacífica posesión, para ello se parte del Derecho Romano y se conecta con las vigentes disposiciones del Código Civil.

Se analiza también el pacto de reserva de dominio que es el pacto expreso por virtud del cual las partes acuerdan que la entrega o traditio no transmita la propiedad al comprador hasta el momento en que éste cumple definitivamente su obligación de pago, centrándonos en el estudio de su naturaleza jurídica, su delimitación conceptual, los aspectos registrales, sus efectos, así como los criterios jurisprudenciales sentados en la materia.

ABSTRACT

TRANSFER OF OWNERSHIP
IN PURCHASES
OWNERSHIP RESERVATION
ACCORD

This paper attempts to analyse the transfer of ownership in purchases, looking at whether the seller has the obligation to transfer ownership to the buyer or is simply obligated to deliver the thing and preserve the buyer's peaceful possession of the thing. The starting point is Roman Law, and connections are made with the current provisions of the Civil Code.

There is also an analysis of ownership reservation accords, which are express accords under which the parties agree that the delivery or traditio does not transfer ownership to the buyer until the buyer has definitively discharged his or her payment obligations. Focus is placed on the study of the legal nature of such accords, their conceptual delimitation, their registration-related aspects, their effects and the established criteria of case law on the subject.

1.7. Concursal Civil

DACIÓN EN PAGO DE LA VIVIENDA HIPOTECADA Y PACTO COMISORIO

por

TERESA ASUNCIÓN JIMÉNEZ PARÍS
*Profesora Ayudante Doctora
Universidad Complutense de Madrid*

SUMARIO: I. LA DACIÓN EN PAGO EN EL ACTUAL CONTEXTO DE SOBREENDEUDAMIENTO HIPOTECARIO DE LOS CONSUMIDORES.—II. DACIÓN EN PAGO, CESIÓN PARA PAGO Y ADJUDICACIÓN EN PAGO.—III. EL PACTO COMISORIO.—IV. LA RATIO DE LA PROHIBICIÓN DEL PACTO COMISORIO.—V. EL PACTO COMISORIO Y LA DACIÓN EN PAGO.—VI. CONCLUSIONES.—VII. BIBLIOGRAFÍA.—VIII. ÍNDICE DE RESOLUCIONES CITADAS.