

<b>1. Análisis normativo</b> .....	<b>2</b>
• Artículo 1124 Código Civil: .....	2
• Artículo 3.2 del Real Decreto 515/1989, de 21 abril (RCL 1989\1091), sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas: .....	2
<b>2. Análisis jurisprudencial</b> .....	<b>2</b>
• Sentencia Tribunal Supremo núm. 606/1999 (Sala de lo Civil), de 26 junio. 2	
• Sentencia Audiencia Provincial Murcia núm. 220/1996 (Sección 1), de 26 junio.....	3
• Sentencia Audiencia Provincial Toledo, de 3 octubre 1994 .....	4
<b>3. Conclusión</b> .....	<b>5</b>

## **Análisis normativo.**

### **Artículo 1124 Código Civil:**

La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe.

El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.

El Tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que le autoricen para señalar plazo.

Esto se entiende sin perjuicio de los derechos de terceros adquirentes, con arreglo a los artículos [1.295](#) y [1.298](#) y a las disposiciones de la [Ley Hipotecaria](#).

### **Artículo 3.2 del Real Decreto 515/1989, de 21 abril (RCL 1989\1091), sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas:**

Los datos, características y condiciones relativas a la construcción de la vivienda, a su ubicación, servicios e instalaciones, adquisición, utilización y pago que se incluyan en la oferta, promoción y publicidad serán exigibles aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado.

## **Análisis jurisprudencial.**

### **Sentencia Tribunal Supremo núm. 606/1999 (Sala de lo Civil), de 26 junio.**

Habrá que estar a las apreciaciones probatorias contenidas en la sentencia recaída en la instancia, ya que la recurrida viene a acoger y reiterar la fundamentación jurídica de la misma, pues bien, en el aspecto indicado, son de resaltar como hechos acreditados, ya por estar admitidos por las partes, ya por desprenderse de la prueba practicada, los siguientes: **-Ambas partes pactaron la entrega de una vivienda con las calidades especificadas y recogidas en los folletos publicitarios-, -Para la adquisición de la vivienda fue determinante la publicidad proporcionada al comprador-, -En dicha publicidad se ofrecieron una serie de calidades en la construcción de las viviendas, de las que sólo consta probado que se haya**

respetado la relativa a la pintura tipo «esterilla» del salón comedor-, -En el conjunto urbanístico en el que se emplazaba la vivienda se iba a construir una piscina, lo que no ha tenido lugar- y -La parte compradora ha venido haciendo efectivos todos los pagos a excepción del último aplazado, siendo ello debido al previo incumplimiento de la vendedora-.

La valoración racional y lógica del conjunto de hechos acreditados no permite discrepar de las consecuencias a que llegaron los juzgadores de instancia, o sea, **el incumplimiento del contrato por la mercantil vendedora, el cual, como se infiere de los propios hechos, no recayó sobre elementos accidentales o accesorios, sino sobre elementos verdaderamente sustanciales y trascendentes, y, además, vino a tener carácter definitivo, con lo cual, es innegable que el comprador se encontraba facultado en orden a instar la resolución de aquél**, en los términos establecidos en el artículo 1124 del Código Civil, y de aquí, la imposibilidad de imputar al Tribunal «a quo» haber infringido dicho precepto, ni, tampoco, la doctrina jurisprudencial reseñada por la mercantil recurrente, e, igualmente, carece de toda base la alegación de infracción en torno a los artículos 1091 y 1278 del mentado texto legal, en cuanto que fue la misma mercantil la que no se atuvo a la obligatoriedad de cumplir lo convenido en el contrato. Así pues, las precedentes consideraciones son de por sí suficientes en punto a estimar inviable el único motivo del recurso de casación formalizado por la entidad «Promociones Altos del Edén, SL», cuya improcedencia lleva consigo, en virtud de lo dispuesto en el rituario artículo 1715.3, la declaración de no haber lugar al mismo, con imposición de costas a la parte recurrente, y la pérdida del depósito constituido.

### **Sentencia Audiencia Provincial Murcia núm. 220/1996 (Sección 1), de 26 junio.**

La contumaz actuación del promotor, actuando en una posición de prepotencia tanto al inicio del contrato (obliga a la entrega de dinero en negro, sin hacerlo constar como parte del precio y le impone el pago de gastos que no le corresponden), como durante su vigencia (impide a los compradores el examen detallado e incluso ningún examen respecto de una de las viviendas) e incluso después de resuelto el contrato (pese a las evidencias, niega la existencia de vicios constructivos e incumplimientos contractuales al inicio de este procedimiento), justifican la negativa de los compradores a continuar en una relación jurídica en la que sus derechos se ven sistemáticamente desconocidos. Los incumplimientos contractuales del promotor merecen el calificativo de dolosos, integrando así lo que en la jurisprudencia tradicional se consideraba requisito para la resolución contractual, esto es la voluntad deliberadamente rebelde al cumplimiento.

Junto a lo hasta ahora dicho, la Sala entiende que la pluralidad de irregularidades constructivas y de incumplimientos de soluciones pactadas expresamente, relatadas en los distintos informes obrantes en autos, no merecen la calificación de pequeñas deficiencias que le otorga el perito judicial y el Juez «a quo». Así, en el informe del citado perito no se valoran concretamente el importe de la diferencia del valor del pavimento colocado (de

distinto tamaño que el que se pactó), ni de los azulejos, ni de la puerta de entrada a la vivienda, y sistema eléctrico de apertura, ni de la falta de trasdosado de mortero de cemento en las paredes exteriores, ni la menor extensión de la habitación en la primera planta en la vivienda tipo D, ni de los tabiques de 9 cm que la «lex artis» aconseja al menos en los aseos y cocinas, además de no valorar la adecuación de los elementos comunes para salvar las graves deficiencias de seguridad que presentan.

Finalmente señalar que esta Sala no puede compartir las conclusiones del informe pericial sobre el mero valor de reclamo publicitario de la oferta en un folleto hecho por la promotora, pues vincula plenamente al vendedor, según la legislación sobre consumidores (art. 8 de la Ley 26/1984, de 19 julio), así como sobre la adecuación del grado de estanqueidad de las viviendas por ser «similar a la inmensa mayoría de las viviendas que se realizan en este país», pues la normativa «no se cumple con carácter general». La generalidad de una mala práctica constructiva no la hace adecuada.

### **Sentencia Audiencia Provincial Toledo, de 3 octubre 1994**

TERCERO.- La inmobiliaria apelante, reiterando en gran medida los argumentos ya expuestos en su escrito de contestación a la demanda, negó que hubiera incumplimiento por su parte en la ejecución del contrato de compraventa, a la vez que consideró que el mismo se encontraba en el campo de aplicación del artículo 1471 del Código Civil, de tal modo que, al tratarse de una venta de inmueble «hecha a tanto alzado y no a razón de un tanto por unidad de medida o número, no tendrá lugar el aumento o disminución del mismo, aunque resulte mayor o menor cabida o número de los expresados en el contrato».

Sin embargo, ninguno de los dos argumentos, muy ligados entre sí por lo demás, permiten a esta Sala la censura del razonamiento jurídico contenido en la sentencia de instancia, particularmente en su Fundamento de Derecho sexto. En efecto, de las pruebas obrantes en las actuaciones se deduce inequívocamente el incumplimiento del contrato de compraventa de vivienda por parte de la inmobiliaria vendedora, y además, las circunstancias concurrentes, a las que seguidamente se hará mención, permiten calificar dicho incumplimiento como esencial, con las consecuencias resolutorias e indemnizatorias legalmente previstas. Para llegar a esta conclusión hay que tener en cuenta que la venta de la vivienda se verificó sobre plano, por medio de un documento privado en el que se describían las condiciones del inmueble en construcción, y mediante el suministro a la compradora de ciertos documentos precontractuales en los que se indicaban las calidades de los materiales que se habían de emplear en la construcción.

Esos documentos, de los que normalmente se valen las empresas inmobiliarias para hacer publicidad de las viviendas que construyen y de este modo atraer a posibles compradores, vinculan contractualmente a aquéllas, en el sentido de que el comprador de la vivienda está legalmente facultado para exigir de la inmobiliaria que la vivienda se adecue fielmente a las

**condiciones, características y prestaciones ofertadas en la publicidad.** El respaldo legal de esta vinculación contractual se encuentra en el artículo 8.1 de la Ley 26/1984, de 19 julio (RCL 1984\1906 y ApNDL 2943), General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, aplicable al caso que nos ocupa porque la compradora merece el calificativo de consumidora, en el sentido del artículo 1.2 de dicha Ley. Pues bien, el mentado artículo 8.1, después de exigir que la oferta, promoción y publicidad de los productos, actividades y servicios se ajusten a su naturaleza, características, condiciones, utilidad o finalidad, añade que «su contenido, las prestaciones propias de cada producto o servicio, y las condiciones y garantías ofrecidas, serán exigibles por los consumidores o usuarios, aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado o en el documento o comprobante recibido». Más específicamente en el ámbito de la vivienda, la idea de la vinculación contractual de los documentos publicitarios se recoge en el artículo 3.2 del Real Decreto 515/1989, de 21 abril (RCL 1989\1091), sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas, según el cual «los datos, características y condiciones relativas a la construcción de la vivienda, a su ubicación, servicios e instalaciones, adquisición, utilización y pago que se incluyan en la oferta, promoción y publicidad serán exigibles aun cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado».

De este modo, no cabe sino concluir que la inmobiliaria demandada, en cuanto entregó a la compradora una vivienda que no se ajustaba a la memoria de calidades ofertada y no alcanzaba las dimensiones prometidas en la publicidad (ni tampoco, dicho sea de paso, a las pactadas en el propio documento privado de compraventa), incumplió el contrato y es responsable de ese incumplimiento.

CUARTO.- La insistente pretensión de la recurrente de incluir el contrato de compraventa litigioso en el ámbito de aplicación del artículo 1471 del Código Civil no merece más razonamiento, para su rechazo, del que ya realiza en su sentencia el Juez de instancia. Como bien se dice en ella, **la venta que nos ocupa no puede ser calificada de venta de cosa cierta, pues para que así fuera la cosa tendría que existir: sólo es cierto aquello que ya tiene existencia corpórea. El concepto de venta de cosa futura, actualmente no existente, como es el caso de la venta de inmuebles en construcción, es absolutamente incompatible con el concepto de venta de cosa cierta. De ahí se deriva la inaplicabilidad del artículo 1471 del Código Civil al contrato litigioso.**

## **Conclusión**

El éxito de la demanda dependerá de la entidad de la diferencia entre lo proyectado (incluyendo la publicidad) y lo ejecutado finalmente. Esta diferencia debe ser necesaria para el cumplimiento del contrato, es decir, que frustre las legítimas expectativas de la parte compradora. Por tanto, la clave radicará en el primer informe de supervisión del Proyecto de

Ejecución por parte del técnico competente, a partir del cual se podrá ofrecer un dictamen definitivo sobre la viabilidad de éxito de la resolución del contrato de compraventa.