



CURSO/GUÍA PRÁCTICA CONTRATOS INMOBILIARIOS PARA PROMOTORES Y CONSTRUCTORES

Formularios



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	14
Introducción	15
Capítulo 1: Introducción a los Contratos Inmobiliarios	17
1. Conceptos clave: ¿Qué es un contrato inmobiliario?	17
2. Tipos de contratos inmobiliarios según el tipo de operación	19
Contrato de compraventa inmobiliaria	19
Contrato de arrendamiento inmobiliario	20
Contrato de arras	20
Contrato de permuta inmobiliaria o aportación de solar a cambio de edificación	21
Contrato de ejecución de obra	21
Contrato de cesión de derechos	22
3. La importancia de los contratos en el ciclo de desarrollo inmobiliario	23
Fases del ciclo de desarrollo inmobiliario y sus contratos principales	23
Fase de adquisición del suelo	23
Fase de planificación y diseño	24
Fase de financiación	24
Fase de construcción	25
Fase de comercialización y venta	26
4. Requisitos legales y normativas aplicables a promotores y constructores	27
5. Consideraciones preliminares antes de iniciar una relación contractual	30
Análisis de viabilidad del proyecto	30
Revisión de la solvencia de las partes	31
Evaluación de riesgos contractuales	31
Revisión de la legalidad de la operación	32
Definición de objetivos y expectativas claras	32
Asesoramiento profesional	33
6. Diferencias clave entre contratos para promotores y constructores	33
a. Naturaleza de las obligaciones	33
Contratos para promotores	33
Contratos para constructores	34
b. Responsabilidades legales y contractuales	35
Contratos de promotores	35
Contratos de constructores	35
c. Diferencias en la gestión de riesgos	36
Contratos de promotores	36
Contratos de constructores	36
d. Relación con otros agentes del proyecto	37
Capítulo 2: Due Diligence Inmobiliaria y Urbanística para Promotores	38
1. Definición y relevancia de la Due Diligence inmobiliaria	38
2. Elementos personales: análisis de las partes implicadas (vendedor, comprador, promotor)	42
3. Elementos reales: estudio del terreno, su situación jurídica y urbanística	45
4. Elementos formales: escritura pública, registro de la propiedad, catastro	50
5. Revisión de cargas, gravámenes y aspectos fiscales	54
5. Fiscalidad en la compraventa de terrenos	59
6. Formatos y tipos de documentos de Due Diligence	60

Capítulo 3: Contratos de Compraventa de Suelo y Solares _____ 65

1. Concepto y estructura básica de un contrato de compraventa de suelo	65
Definición y características del contrato de compraventa de suelo	65
Estructura básica de un contrato de compraventa de suelo	66
2. Tipos de contrato: compraventa simple, con especificación de edificabilidad, y suelo para proyectos específicos	68
Compraventa simple	68
Compraventa con especificación de edificabilidad	69
Compraventa de suelo para proyectos específicos	70
3. Cláusulas esenciales en los contratos de compraventa: precio, plazos y forma de pago	71
Cláusula del precio	72
Cláusula de los plazos	72
Cláusula de la forma de pago	74
4. Gastos e impuestos en la compraventa de terrenos	75
5. Condiciones suspensivas y resolutorias	78
6. Tipos de contrato de compraventa de suelo	82
Contrato de compraventa simple	82
Contrato de compraventa con especificación de edificabilidad	83
Contrato de compraventa con condición resolutoria	84
Cláusulas adicionales en los tipos de contratos	84

Formularios _____ 85

1. Contrato de promesa de compraventa	86
Primera. Promesa de Compraventa	86
Segunda. Naturaleza Mercantil	87
Tercera. Precio	87
Cuarta. Formalización de la Compraventa	87
Quinta. Entrega de los Bienes	88
Sexta. Validez Parcial	88
Séptima. Gastos e Impuestos	88
Octava. Notificaciones	88
Novena. Jurisdicción y Competencia	89
2. Contrato de compraventa de solar	90
Primera. OBJETO DEL CONTRATO	91
Segunda. PRECIO	91
Tercera. FORMA DE PAGO	91
Cuarta. OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA	91
Quinta. POSESIÓN	92
Sexta. RESOLUCIÓN	92
Séptima. FUERO	92
3. Contrato de compraventa de solar	93
Modelo a	93
PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO	94
SEGUNDA. PRECIO	94
TERCERA. FORMA DE PAGO	95
CUARTA. GASTOS	95
QUINTA. IMPAGO	95
SEXTA. POSESIÓN	95
SÉPTIMA. CARGAS	95
OCTAVA. FUERO	96
Modelo b	97
Primera. Objeto del contrato	98
Segunda. Precio y forma de pago	98

Cuarta. Gastos e impuestos	99
Quinta. Domicilio a efectos de notificaciones	99
Sexta. Cláusula de sumisión expresa	99
Séptima. Cláusula de conformidad	99
Escritura pública de compraventa	100
Primero. Compraventa	101
Segundo. Precio	101
Tercero. Garantías del pago del precio	102
Cuarto. Tradición	102
Quinto. Compraventa de cuerpo cierto	102
Sexto. Conformidad con el estado de la finca	102
Séptimo. Saneamiento y evicción	102
Octavo. Gastos e impuestos	103
4. Contrato de compraventa de solar con especificación de edificabilidad	104
PRIMERA. Objeto del contrato	105
SEGUNDA. Precio y forma de pago	105
TERCERA. Resolución por impago	106
CUARTA. Posesión	106
QUINTA. Gastos e impuestos	106
SEXTA. Daños y perjuicios	106
SÉPTIMA. Escritura pública	107
OCTAVA. Inspección de la finca	107
NOVENA. Jurisdicción	107
5. Contrato privado de opción de compra	108
Primero. Objeto	109
Segundo. Plazo	109
Tercero. Precio de la opción	110
Cuarto. Precio de la futura compraventa	110
Quinto. Ejercicio de la opción	110
Sexto. Gastos e impuestos	110
Séptimo. Cargas y gravámenes	110
Octavo. Incumplimiento del contrato	110
Noveno. Jurisdicción	111
Décimo. Elevación a escritura pública	111
6. Contrato de cesión de participación indivisa de solar y derecho de vuelo	112
Primera. Pacto de construcción en comunidad: cesión a cambio de obra	113
Segunda. Derecho de vuelo	114
Tercera. Escritura pública	115
Cuarta. Apoderamiento	115
Quinta. Renuncia	115
Sexta. Penalizaciones y resolución	115
Séptima. Gastos e impuestos	115
Octava. Entrega a cuenta	115
Capítulo 4: Contratos de Arras	117
1. Definición y tipos de contratos de arras: confirmatorias, penitenciales y penales	117
Arras confirmatorias	118
Arras penitenciales	118
Arras penales	119
Elección del tipo de arras	119
2. Uso y función del contrato de arras en el proceso inmobiliario	120
3. Cláusulas más relevantes en los contratos de arras	124
Cláusula de identificación de las partes	124
Cláusula de descripción del inmueble o terreno	125
Descripción del objeto del contrato	125
Cláusula del precio y forma de pago	125
Cláusula de penalización por incumplimiento	126



Cláusula de plazos	126
Cláusula de condiciones suspensivas	127
4. Efectos de la resolución o cumplimiento del contrato de arras	128
Efectos del cumplimiento del contrato de arras	128
Efectos de la resolución del contrato de arras	129
Ejercicio de derechos en caso de resolución	130
Impacto fiscal del cumplimiento o resolución del contrato de arras	131
5. Tipos de contratos de arras adaptados a diferentes situaciones	132
Contrato de arras penitenciales para la compraventa de una vivienda	132
Contrato de arras confirmatorias para la compraventa de un terreno	133
Contrato de arras penales para la compraventa de un inmueble comercial	133
Contrato de arras adaptado a la compraventa sobre plano	134
Contrato de arras para la compraventa de suelo rústico	135
6. Fiscalidad en los contratos de arras	136
Formularios	139
1. Contrato privado de arras penitenciales para inmueble.	139
PRIMERA. Entrega de arras penitenciales	141
SEGUNDA. Precio de la futura compraventa	141
TERCERA. Formalización de la escritura de compraventa	142
CUARTA. Posibilidad de aplazamiento en el pago del precio	142
QUINTA. Consecuencias de la no comparecencia	142
SEXTA. Imposibilidad de venta libre de cargas y gravámenes	142
SÉPTIMA. Gastos e impuestos	142
2. Contrato de arras penitenciales para la adquisición de vivienda y plaza de garaje	143
3. Contrato de arras confirmatorias referido a nota de encargo sin exclusiva	146
4. Contrato de arras confirmatorias referido a nota de encargo con exclusiva	148
6. Contrato de arras penitenciales referido a nota de encargo con exclusiva	150
6. Contrato de arras penitenciales referido a nota de encargo sin exclusiva	152
7. Contrato de arras penitenciales para la adquisición de vivienda y plaza de garaje sin licencia de obras	155
Capítulo 5: Contrato de Promoción Inmobiliaria	158
1. Definición y características del contrato de promoción	158
Definición del contrato de promoción inmobiliaria	158
Características principales del contrato de promoción	159
Elementos esenciales del contrato de promoción inmobiliaria	160
Ventajas y desafíos del contrato de promoción inmobiliaria	161
2. Obligaciones y responsabilidades del promotor	162
Responsabilidad principal del promotor: Gestión integral del proyecto	162
Obligaciones contractuales específicas del promotor	163
Responsabilidad frente a los compradores	164
Responsabilidad frente a terceros	165
Consecuencias del incumplimiento de las obligaciones del promotor	166
3. Cláusulas sobre financiación y viabilidad del proyecto	168
Cláusulas sobre financiación en el contrato de promoción inmobiliaria	168
Cláusulas sobre la viabilidad del proyecto	169
Cláusulas de resolución en caso de incumplimiento de las condiciones financieras	171
4. Relación contractual con otros agentes: arquitectos, constructores y compradores	172
Relación contractual con los arquitectos	172
Relación contractual con los constructores	173
Relación contractual con los compradores	174

Coordinación entre los agentes involucrados	175
5. Garantías y penalizaciones en el contrato de promoción	177
Tipos de garantías en el contrato de promoción inmobiliaria	177
Penalizaciones en caso de incumplimiento	178
Mecanismos de aplicación de las penalizaciones	180
6. Ejemplos de contratos de promoción inmobiliaria	180
Ejemplo de contrato de promoción para la construcción de viviendas	181
Ejemplo de contrato de promoción con compradores (venta sobre plano)	182
Ejemplo de contrato de promoción con financiación bancaria	183
Formularios	186
1. Contrato internacional de promoción inmobiliaria	186
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	187
CLÁUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	187
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONSTRUCTOR	188
CLÁUSULA CUARTA: PLAZOS DE EJECUCIÓN	188
CLÁUSULA QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO	188
CLÁUSULA SEXTA: RESPONSABILIDADES Y RIESGOS DEL PROMOTOR	189
CLÁUSULA SÉPTIMA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	189
2. Contrato de Promoción Inmobiliaria para Proyectos Residenciales	191
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	191
CLÁUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	191
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONSTRUCTOR	192
CLÁUSULA CUARTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO	192
CLÁUSULA QUINTA: MODIFICACIONES DEL PROYECTO	193
CLÁUSULA SEXTA: ENTREGA Y RECEPCIÓN DE LAS VIVIENDAS	193
CLÁUSULA SÉPTIMA: GARANTÍAS Y RESPONSABILIDADES POSTERIORES A LA ENTREGA	193
CLÁUSULA OCTAVA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	194
3. Contrato de Promoción Inmobiliaria para Proyectos Comerciales o Industriales	195
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	195
CLÁUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	195
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONSTRUCTOR	196
CLÁUSULA CUARTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO	196
CLÁUSULA QUINTA: ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y NORMATIVAS	197
CLÁUSULA SEXTA: RESPONSABILIDAD Y GARANTÍAS	197
CLÁUSULA SÉPTIMA: MODIFICACIONES DEL PROYECTO	197
CLÁUSULA OCTAVA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	198
4. Contrato de Promoción Inmobiliaria con Financiación Bancaria	199
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	199
CLÁUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	199
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONSTRUCTOR	200
CLÁUSULA CUARTA: DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO	200
CLÁUSULA QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO	201
CLÁUSULA SEXTA: GARANTÍAS Y RESPONSABILIDADES	201
CLÁUSULA SÉPTIMA: MODIFICACIONES DEL PROYECTO	201
CLÁUSULA OCTAVA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	201
5. Contrato de Promoción Inmobiliaria con Participación de Inversores	202
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	202
CLÁUSULA SEGUNDA: APORTACIÓN DEL INVERSOR	202
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	202
CLÁUSULA CUARTA: DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS	203
CLÁUSULA QUINTA: RESPONSABILIDAD DEL PROMOTOR	203
CLÁUSULA SEXTA: GARANTÍAS A LOS INVERSORES	203
CLÁUSULA SÉPTIMA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	203
6. Contrato de Promoción Inmobiliaria para Proyectos Internacionales	205
CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	205



CLÁUSULA SEGUNDA: OBLIGACIONES DEL PROMOTOR	205
CLÁUSULA TERCERA: OBLIGACIONES DEL CONSTRUCTOR	206
CLÁUSULA CUARTA: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES	206
Capítulo 6: Contrato de Promoción Delegada	207
1. Definición y características del contrato de promoción delegada	207
2. Naturaleza jurídica del contrato de promoción delegada	208
3. Partes involucradas en el contrato de promoción delegada	208
4. Obligaciones del promotor delegado	209
5. Responsabilidades frente al promotor inversor y terceros	209
6. Riesgos y penalizaciones en el contrato de promoción delegada	210
7. Cláusulas sobre viabilidad y financiación	210
8. Ejemplo práctico de contrato de promoción delegada	211
9. Relación entre el promotor inversor y el promotor delegado	211
10. Cláusulas de rescisión del contrato de promoción delegada	212
11. Garantías y riesgos en el contrato de promoción delegada	212
12. Conclusiones sobre el contrato de promoción delegada	213
FORMULARIOS	213
Recogidos en la guía práctica del contrato de Promoción Delegada	213
Capítulo 7: Contratos de Construcción y Ejecución de Obra	214
1. Naturaleza del contrato de construcción: arrendamiento de obra versus contrato de servicios	214
Contrato de arrendamiento de obra	214
Contrato de servicios en la construcción	215
Diferencias clave entre contrato de arrendamiento de obra y contrato de servicios	217
2. Obligaciones del constructor y del promotor en un contrato de obra	217
Obligaciones del constructor en un contrato de obra	218
Obligaciones del promotor en un contrato de obra	219
3. Penalizaciones, plazos y costes adicionales en la ejecución de obras	221
Penalizaciones en los contratos de construcción	221
a) Penalizaciones por retrasos en la entrega de la obra	221
Plazos en los contratos de construcción	222
Costes adicionales en la ejecución de obras	223
4. Garantías y responsabilidades post-obra: vicios ocultos y defectos	224
Concepto de vicios ocultos y defectos	224
Plazos de responsabilidad del constructor	225
Procedimiento para la reclamación de vicios ocultos y defectos	226
Responsabilidad del promotor en relación con los defectos	227
5. Seguridad y salud en la construcción: cumplimiento normativo	228
6. Tipos de contrato de ejecución de obra: llave en mano, obra parcial	233
Contrato de ejecución de obra "llave en mano"	234
Contrato de obra parcial	235
Comparativa entre contratos "llave en mano" y de obra parcial	236
Formularios	237
Recogidos en la guía práctica del contrato de obra. ¿Cómo se elabora un contrato de ejecución de obra "llave en mano"?	237
Capítulo 8: Contratos de Subcontratación y Suministro de Materiales	238



1. Definición y marco legal de la subcontratación en la construcción	238
Definición de la subcontratación en la construcción	238
Marco legal de la subcontratación	239
Control y supervisión en la subcontratación	240
Limitaciones y niveles de subcontratación	241
2. Derechos y responsabilidades entre contratista principal y subcontratista	242
Derechos del contratista principal	242
Responsabilidades del contratista principal	243
Derechos del subcontratista	244
3. Condiciones sobre calidad y suministro de materiales	246
Importancia de la calidad de los materiales en la construcción	246
Obligaciones del contratista y del subcontratista en relación con los materiales	247
Plazos de suministro y su impacto en el proyecto	248
Control de calidad y cumplimiento de normativas	249
4. Cláusulas sobre retrasos, penalizaciones y responsabilidad	249
Retrasos en la ejecución de trabajos o entrega de materiales	250
Penalizaciones por retrasos	250
Cláusulas de responsabilidad contractual	251
Resolución de disputas y arbitraje	252
5. Control de seguridad en las subcontrataciones	253
Obligaciones del contratista principal en materia de seguridad	254
Obligaciones del subcontratista en materia de seguridad	254
Inspecciones y auditorías de seguridad en la obra	255
Sanciones y consecuencias por incumplimiento de las normativas de seguridad	256
Cláusulas de seguridad en los contratos de subcontratación	257
6. Tipos de contratos de subcontratación y suministro de materiales	258
Elementos esenciales en un contrato de subcontratación	258
Elementos esenciales en un contrato de suministro de materiales	260
Tipos de contratos adaptados a diversas situaciones	261
Consideraciones finales para la elaboración de contratos de subcontratación y suministro	262
Formularios	263
Contrato de subcontrata para la ejecución de un capítulo o unidad de obra	263
SEGUNDA. PRECIO Y FORMA DE PAGO.	264
TERCERA. PLAZO.	264
CUARTA. CONCEPTOS INCLUIDOS EN EL PRECIO.	264
QUINTA. ENCARGADO DE OBRA.	265
SEXTA. RESPONSABILIDAD Y COBERTURA.	265
SÉPTIMA. RESOLUCIÓN POR LA CONTRATA.	265
OCTAVA. RESOLUCIÓN POR LA SUBCONTRATA.	265
NOVENA. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	266
Capítulo 9: Contratos de Permuta Inmobiliaria y Aportación de Solar a cambio de Edificación.	267
1. Definición y características del contrato de permuta	267
Características principales del contrato de permuta inmobiliaria	268
Ventajas de la permuta para promotores y propietarios	269
Modalidades de contrato de permuta	269
2. Permuta de terrenos por obra futura: pros y contras	270
Ventajas de la permuta de terrenos por obra futura	270
Desventajas de la permuta de terrenos por obra futura	271
Consideraciones clave antes de optar por una permuta de terrenos por obra futura	272
3. Valoración económica en los contratos de permuta	273
La importancia de la valoración económica en la permuta	274
Métodos de valoración económica en los contratos de permuta	274



Desajustes de valor y complementos en metálico	275
Posibles discrepancias en la valoración económica	276
4. Obligaciones del permutante y del constructor	277
Obligaciones del permutante (propietario del terreno)	277
Obligaciones del constructor (promotor)	278
Consecuencias del incumplimiento de las obligaciones	279
5. Garantías y resolución en caso de incumplimiento	280
Garantías en los contratos de permuta inmobiliaria	281
Resolución del contrato en caso de incumplimiento	282
Procedimiento de resolución y efectos legales	283
6. Ejemplos de contratos de permuta: suelo por obra y suelo por dinero	284
Ejemplo de contrato de permuta de suelo por obra futura	284
Ejemplo de contrato de permuta de suelo por dinero y obra futura	285
Comparación entre los tipos de contratos	286
FORMULARIOS	287
Recogidos en la guía práctica del contrato de Aportación de solar a cambio de Edificación.	287
Capítulo 10: Contratos de Financiación para Promotores y Constructores	288
1. Tipos de financiación inmobiliaria: préstamos hipotecarios, créditos promotor	288
Préstamos hipotecarios para promotores	288
Créditos promotor	289
2. Cláusulas clave en los contratos de financiación: garantías, avales y plazos	291
Cláusulas sobre garantías	292
Cláusulas sobre avales	292
Cláusulas sobre plazos	293
Consecuencias del incumplimiento de las cláusulas clave	294
3. Financiación alternativa: crowdfunding, capital riesgo, forward funding	295
Crowdfunding inmobiliario	295
Capital riesgo inmobiliario	296
Forward funding	297
4. Resolución de contratos de financiación en caso de incumplimiento	299
Causas de resolución de un contrato de financiación	299
Procedimiento de resolución	300
Consecuencias jurídicas de la resolución	301
Alternativas a la resolución del contrato	302
5. Relación entre promotores, entidades financieras y compradores	303
Relación entre promotores y entidades financieras	303
Relación entre promotores y compradores	304
Relación entre entidades financieras y compradores	305
Gestión de la relación tripartita	306
6. Tipos de contratos de financiación inmobiliaria	307
Contrato de crédito promotor	307
Contrato de préstamo hipotecario para adquisición de suelo	308
Contrato de forward funding	308
7. Contrato de leasing inmobiliario	309
FORMULARIOS	311
Recogidos en las guías prácticas de la sección de Financiación	311
Capítulo 11: Contratos de Venta de Inmuebles en Construcción (Sobre Plano)	312
1. Marco legal de la venta sobre plano	312
Obligaciones del promotor en la venta sobre plano	313
Derechos de los compradores en la venta sobre plano	314

2. Obligaciones del promotor frente a los compradores	315
Garantizar la devolución de las cantidades anticipadas	315
Cumplimiento de plazos de entrega	316
Calidad de la construcción y cumplimiento de especificaciones	317
Información completa y transparente	317
Protección frente a cambios en el proyecto	318
3. Garantías y protección de los compradores en inmuebles futuros	319
Garantía de cantidades entregadas a cuenta	319
Garantía por defectos de construcción	319
Protección contractual: cláusulas clave en los contratos	320
Derechos de los compradores en caso de incumplimiento	321
4. Resolución de contratos en caso de incumplimiento o retrasos	323
Causas de resolución del contrato	323
Procedimiento de resolución del contrato	324
Consecuencias de la resolución del contrato	325
Alternativas a la resolución del contrato	326
5. Fiscalidad en la venta sobre plano	327
6. Ejemplos de contratos de venta sobre plano y venta de cosa futura	331
Contrato de venta sobre plano	331
Contrato de venta de cosa futura	332
Formularios	334
1. Contrato de compraventa de vivienda sobre plano	334
PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO	337
SEGUNDA. PRECIO	337
TERCERA. FORMA DE PAGO	338
CUARTA. GARANTÍAS DE LAS CANTIDADES ENTREGADAS	339
QUINTA. PLAZO DE ENTREGA	339
SEXTA. ESCRITURA PÚBLICA	339
SÉPTIMA. SUBROGACIÓN EN PRÉSTAMO HIPOTECARIO	340
OCTAVA. RESOLUCIÓN DEL CONTRATO	340
NOVENA. SANEAMIENTO POR VICIOS Y EVICCIÓN	341
DÉCIMA. MODIFICACIONES DEL PROYECTO	341
UNDÉCIMA. DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN AL COMPRADOR	342
DUODÉCIMA. DOMICILIOS A EFECTOS DE NOTIFICACIONES	342
DÉCIMO TERCERA. JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE	342
2. Contrato de Compraventa de Inmueble Futuro y Ajeno	344
PRIMERO. OBJETO DE LA COMPRAVENTA.	345
SEGUNDO. PLAZO DE CONSTRUCCIÓN.	345
TERCERO. PRECIO.	345
CUARTO. CONDICIONES DE PAGO DEL PRECIO.	345
QUINTO. CONDICIONES DE LA ENTREGA.	346
SEXTO. DE LA ADQUISICIÓN PREVIA DEL SOLAR POR LA VENDEDORA.	346
SÉPTIMO. APODERAMIENTO.	347
OCTAVO. SALDO Y FINIQUITO.	347
NOVENO. CARGAS.	347
DÉCIMO. OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA DE DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA Y DIVISIÓN EN PROPIEDAD HORIZONTAL.	347
UNDÉCIMO. ANEXOS.	348
3. Modelo de Contrato de Compraventa de Vivienda en Construcción sin la existencia de préstamo hipotecario para la construcción	349
PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.	352
SEGUNDA. PRECIO Y FORMA DE PAGO.	352
TERCERA. REPERCUSIÓN DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA).	353
CUARTA. CLÁUSULA RESOLUTORIA.	354
QUINTA. RESERVA DE DOMINIO Y PROHIBICIÓN DE DISPONER.	354

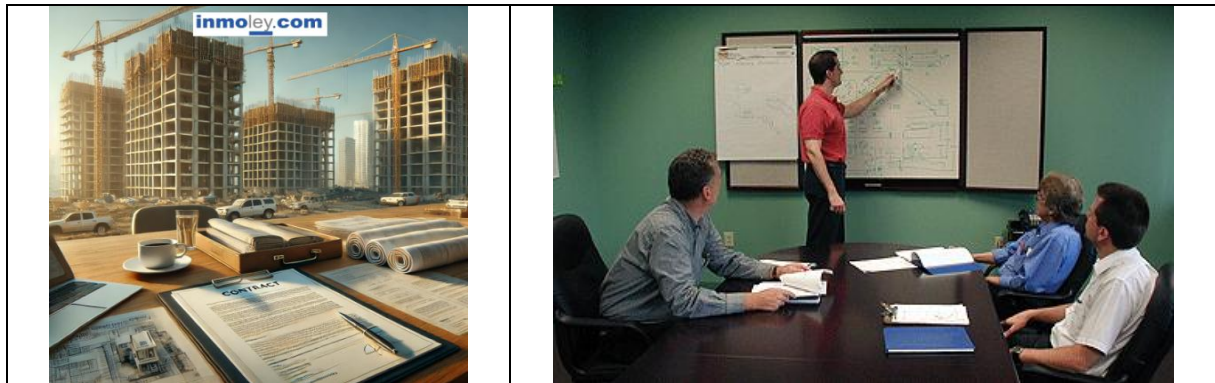
SEXTA. ENTREGA DE LOS INMUEBLES.	354
SÉPTIMA. AUTORIZACIONES DEL COMPRADOR A LA VENDEDORA.	355
OCTAVA. GARANTÍA DE LAS CANTIDADES ENTREGADAS A CUENTA DEL PRECIO.	355
NOVENA. PÓLIZA DE SEGURO.	356
DÉCIMA. ESCRITURA PÚBLICA.	356
DÉCIMA PRIMERA. LIBRO DEL EDIFICIO.	357
DÉCIMA SEGUNDA. DOCUMENTOS QUE SE ADJUNTAN AL PRESENTE CONTRATO.	357
DÉCIMA TERCERA. GASTOS E IMPUESTOS.	358
DÉCIMA CUARTA. DOMICILIO A EFECTOS DE NOTIFICACIONES, CITACIONES Y REQUERIMIENTOS.	358
DÉCIMA QUINTA. CLÁUSULA DE CONFORMIDAD.	359
4. Contrato de compraventa de vivienda en construcción	360
PRIMERA. OBJETO DE LA COMPRAVENTA.	361
SEGUNDA. PRECIO DE LA COMPRAVENTA Y FORMA DE PAGO.	361
TERCERA. PRÉSTAMO HIPOTECARIO.	361
CUARTA. ENTREGA DE LA FINCA.	362
QUINTA. GARANTÍA DE LAS CANTIDADES ENTREGADAS A CUENTA.	362
SEXTA. MODIFICACIONES EN LAS OBRAS.	362
SÉPTIMA. OTORGAMIENTO DE LA ESCRITURA PÚBLICA.	362
OCTAVA. AUTORIZACIONES DEL COMPRADOR AL VENDEDOR.	362
NOVENA. INCUMPLIMIENTO.	363
DÉCIMA. JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.	363
5. Modelo de contrato de compraventa de vivienda terminada con préstamo hipotecario para la construcción	364
Primera. Objeto del contrato	365
Segunda. Precio y forma de pago	365
Tercera. Repercusión del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	366
Cuarta. Cláusula resolutoria	366
Quinta. Reserva de dominio	367
Sexta. Escritura pública y entrega de llaves	367
Séptima. Subrogación en el préstamo hipotecario	367
Octava. Gastos e impuestos	367
ANEXOS	368
6. Modelo de contrato de compraventa de vivienda antes o durante la construcción	369
Primero. Objeto de la compraventa	370
Segundo. Precio y forma de pago	370
Tercero. Condiciones de la obra	371
Cuarto. Entrega de la vivienda	371
Quinto. Hipoteca y subrogación	371
Sexto. Responsabilidad por defectos de la construcción	372
Séptimo. Gastos e impuestos	372
Octavo. Resolución del contrato	372
Noveno. Jurisdicción	373
Décimo. Elección de notario	373
7. Contrato privado de compraventa de vivienda	374
1. OBJETO DEL CONTRATO	375
2. PRECIO	375
3. SUBROGACIÓN EN EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	376
4. PLAZOS Y PENALIZACIONES	376
5. OBLIGACIONES DE LAS PARTES	376
6. GASTOS Y TRIBUTOS	377
DISPOSICIONES GENERALES	377
Capítulo 12: Contratos de Alquiler y Arrendamientos Inmobiliarios	378
1. Contratos de alquiler de terrenos y solares	378
Estructura y elementos del contrato de alquiler de terrenos y solares	378
Derechos y obligaciones de las partes	380

Cláusulas esenciales en los contratos de alquiler de terrenos y solares	380
2. Contratos de arrendamiento de inmuebles comerciales y residenciales	381
Diferencias entre arrendamientos comerciales y residenciales	382
Cláusulas esenciales en los contratos de arrendamiento comercial y residencial	383
3. Derechos y obligaciones de las partes	384
Cláusulas especiales en los arrendamientos comerciales	385
Resolución de conflictos en contratos de arrendamiento	386
4. Aspectos legales de los contratos de alquiler para promotores	387
Finalidad específica del contrato de alquiler para promotores	387
Aspectos legales clave en los contratos de alquiler para promotores	388
Normativas urbanísticas y licencias	389
Resolución del contrato y penalizaciones	390
Garantías y avales en contratos de alquiler para promotores	391
5. Obligaciones de arrendador y arrendatario	392
Obligaciones del arrendador	392
Obligaciones del arrendatario	394
Consecuencias del incumplimiento de las obligaciones	395
6. Cláusulas de rescisión, renovación y resolución	396
Cláusulas de rescisión	396
Cláusulas de renovación	397
Cláusulas de resolución	398
4. Procedimientos para la resolución de contratos	399
5. Consecuencias legales de la resolución o rescisión	400
6. Tipos de contratos de alquiler de suelo y de inmuebles	402
Contrato de alquiler de suelo	402
Contrato de alquiler de inmuebles (vivienda y locales comerciales)	403
FORMULARIOS	406
Recogidos en la guía práctica del contrato de arrendamiento de oficinas y locales.	406
Capítulo 13: Garantías en los Contratos Inmobiliarios	407
1. Tipos de garantías en contratos de promoción y construcción	407
Garantías para cantidades entregadas a cuenta	407
Garantías por defectos y vicios en la construcción	408
Garantías contractuales adicionales	409
Garantías financieras en contratos de promoción	409
Cláusulas de penalización y su relación con las garantías	410
2. Garantías bancarias para cantidades entregadas a cuenta	411
Ejecución de la garantía bancaria y pasos necesarios	413
Implicaciones para el promotor y el comprador	414
Limitaciones y desafíos de las garantías bancarias	414
3. Garantías por defectos en la construcción: responsabilidad decenal	416
Alcance de la garantía decenal	416
Responsabilidad de las partes implicadas	417
Procedimiento para reclamar la garantía decenal	418
Ventajas y limitaciones de la garantía decenal	419
4. Cláusulas de penalización por incumplimiento y resolución de contratos	420
Tipos de cláusulas de penalización en contratos inmobiliarios	420
Procedimiento para la aplicación de cláusulas de penalización y resolución	422
Ventajas y desafíos de las cláusulas de penalización y resolución	423
Tipos de cláusulas de penalización y resolución en contratos inmobiliarios	424
5. Garantías y avales en la compraventa de suelo y obra	425
Garantías en la compraventa de suelo	425



Garantías en la compraventa de obra	426
Estructura y funcionamiento de los avales en la compraventa	427
Beneficios y limitaciones de las garantías y avales en la compraventa inmobiliaria	428
Tipos de avales y garantías en contratos inmobiliarios	429
Cláusula de aval bancario en la compraventa de obra sobre plano	429
Cláusula de garantía de viabilidad urbanística	429
6. Tipos de garantías y avales en contratos inmobiliarios	429
Aval bancario para cantidades entregadas a cuenta	430
Cláusula de aval bancario para protección de cantidades entregadas a cuenta	430
Cláusula de seguro de caución para cantidades entregadas a cuenta	430
Cláusula de garantía de finalización de obra por parte del promotor	431
Cláusula de garantía de viabilidad urbanística	431
Cláusula de garantía por defectos de construcción	432
Capítulo 14: Contratos para la Resolución y Mediación de Conflictos	434
1. Métodos alternativos de resolución de conflictos: mediación y arbitraje	434
2. Cláusulas de arbitraje en contratos de construcción y promoción	435
3. Tipos de contratos de mediación para la resolución de disputas	436
4. Resolución judicial de contratos: cuándo y cómo proceder	436
5. Ejemplos prácticos de casos de resolución de conflictos en contratos inmobiliarios	437
6. Tipos de cláusulas de mediación y arbitraje en contratos inmobiliarios	437
Capítulo 15: Contratos de Colaboración en Proyectos Inmobiliarios	438
1. Contratos de joint venture entre promotores e inversores	438
2. Contratos de colaboración entre promotores y propietarios de suelo	439
3. Acuerdos de colaboración con operadores y gestores de proyectos	439
4. Tipos de contratos de colaboración en proyectos inmobiliarios	440
5. Cláusulas sobre distribución de responsabilidades y beneficios	441
6. Ejemplos de colaboración público-privada en proyectos inmobiliarios	441
FORMULARIOS	442
Recogidos en la guía práctica del Joint Venture inmobiliario	442

¿QUÉ APRENDERÁ?



- Conceptos clave de los contratos inmobiliarios.
- Tipos de contratos inmobiliarios según la operación.
- Requisitos legales y normativas aplicables a promotores y constructores.
- La importancia de la Due Diligence inmobiliaria y urbanística.
- Cláusulas esenciales en los contratos de compraventa de suelo.
- Diferencias entre contratos para promotores y constructores.
- El papel del promotor en el contrato de promoción inmobiliaria.
- Obligaciones del constructor en los contratos de obra.
- Gestión de riesgos y penalizaciones en los contratos de subcontratación.
- Permutas inmobiliarias y aportación de solar a cambio de edificación.
- Garantías y avales en contratos inmobiliarios.
- Métodos alternativos de resolución de conflictos en contratos inmobiliarios.

Introducción



Los Contratos Inmobiliarios: El Pilar Fundamental para Promotores y Constructores

El mundo inmobiliario es apasionante y complejo. Detrás de cada proyecto exitoso, ya sea la construcción de una urbanización o el desarrollo de una torre de oficinas, hay una clave que asegura que todo fluya sin sobresaltos: los contratos. Estos documentos legales no son simplemente un trámite, sino la base sobre la cual promotores y constructores garantizan la seguridad y viabilidad de sus proyectos.

¿Sabías que una redacción correcta de estos contratos puede ser la diferencia entre el éxito o el fracaso de una promoción? Hoy te explicamos por qué entender los contratos inmobiliarios es esencial si quieres triunfar en este sector.

El Contrato: Tu Mejor Aliado o Tu Mayor Obstáculo

Imagina tener un terreno perfecto para una nueva promoción inmobiliaria. Tienes la financiación, un equipo de arquitectos y los planos listos. Pero un mal contrato puede convertir esta oportunidad de oro en una pesadilla. Por ejemplo, un acuerdo de compraventa mal redactado o sin las garantías adecuadas puede generar disputas sobre la propiedad del suelo. No solo perderías dinero, sino también tiempo, un recurso invaluable en la promoción inmobiliaria.

Promotores y Constructores: ¿Por Qué Deben Dominar los Contratos?

Para los promotores, el éxito depende de gestionar todos los aspectos del proyecto, y los contratos inmobiliarios son el esqueleto de ese proceso. Desde la adquisición del terreno, la financiación, hasta la venta de las unidades terminadas, cada paso debe estar respaldado por un contrato sólido. Un ejemplo claro es el contrato de promoción inmobiliaria, donde se acuerda con el propietario del suelo las condiciones de desarrollo. Un mal acuerdo en esta etapa puede provocar retrasos o incluso la cancelación del proyecto.



Por otro lado, los constructores necesitan claridad en los contratos de obra. Este documento establece las expectativas en cuanto a tiempos, costes, y calidad de los materiales. La falta de precisión en las obligaciones o los términos de entrega puede desencadenar problemas legales que afecten tanto al promotor como al constructor.

¿Qué Contratos No Pueden Faltar en Tu Estrategia?

Contrato de Compraventa de Terreno: La base de cualquier proyecto inmobiliario. La descripción detallada del terreno, su estado, y las condiciones de pago son esenciales para evitar sorpresas desagradables.

Contrato de Obra: Es vital para que el constructor y el promotor tengan claras sus obligaciones. Este contrato establece el coste, los plazos y las penalizaciones por incumplimiento.

Aportación de Solar a Cambio de Edificación: Esta modalidad es una excelente opción para propietarios que quieren mantener su participación en el proyecto, recibiendo inmuebles a cambio del terreno. Aquí es crucial definir correctamente los porcentajes y las garantías de construcción.

El Riesgo de No Estar Preparado

¿Sabías que más del 30% de los proyectos inmobiliarios fallan por problemas contractuales? Desde litigios sobre el uso del suelo hasta disputas por los plazos de entrega, los riesgos son innumerables. Un buen contrato previene este tipo de problemas y permite enfocarse en lo que de verdad importa: construir y vender.

Motívate a Aprender Más: La Seguridad Está en los Detalles

Aprender a dominar los contratos inmobiliarios no es solo un requisito legal, es la mejor inversión que puedes hacer para garantizar el éxito de tu proyecto. Dedicar tiempo a entender los aspectos legales, busca asesoramiento especializado y asegúrate de que cada contrato que firmes esté adaptado a las necesidades específicas de tu proyecto.

El éxito en el sector inmobiliario no depende únicamente de la ubicación del terreno o de la calidad de la construcción, sino también de la solidez de los contratos. Ya seas promotor o constructor, dominar los contratos inmobiliarios es el primer paso para minimizar riesgos y maximizar tus oportunidades de éxito.