

adecuadas y otras exigencias tratadas en contraste con los innumerables recursos planteados así en relación con las cláusulas abusivas y otras prácticas abusivas o irregulares, ante lo cual se propone una diversa visión para hacer realmente efectivas estas reglas, ya similares en la normativa española, aunque entre nosotros tampoco hayan servido realmente, por lo que se incide en el modo de hacer efectivo su cumplimiento y exigibilidad. No sólo se tienen en cuenta las exigencias y pautas de conducta en la actividad hipotecaria del prestamista, sino también del prestatario o sus implicaciones, pues en el equilibrio también tiene que hacerse responsable el propio prestatario, analizando la obligación de la política de educación adicional a favor de los consumidores, destacando la finalidad engañosa de esta medida.

De manera especial se abordan los límites que hay que tener en cuenta en la concesión del crédito, haciendo una crítica de la novedad en este aspecto introducida por la Directiva, respecto de la cual la mayoría de los Estados miembros harán una interpretación a la medida para no transponerla con el rigor previsto, analizando extensamente los requisitos de la solvencia, en un contexto más amplio del problema y la falta de un régimen coherente y completo del sobreendeudamiento.

Un diverso sentido se da al nuevo papel de la mediación en el crédito hipotecario, por lo que se aborda la forma de hacer su transposición o lo que implicaría para el legislador español, así como en general a la resolución alternativa de conflictos, por la que apuesta decididamente esta Directiva como medio para evitar en lo posible los procedimientos de ejecución hipotecaria, destacando, por tanto, las opciones a una ejecución hipotecaria, pues la Directiva incide en la preferencia por las alternativas a la ejecución hipotecaria, pero metidos de lleno en este proceso se destacan en la obra las deficiencias aún en el procedimiento hipotecario de cara al deudor hipotecario, pero percatándose de las dificultades para el acreedor hipotecario; finalizando el estudio con una serie de consideraciones conclusivas. De manera que la obra representa un estudio muy sugerente y completo no sólo sobre la mencionada Directiva y su transposición, sino para una reconstrucción más coherente y eficiente del mercado hipotecario, apoyado con el estudio y cita de la jurisprudencia nacional y europea más reciente y que ha determinado importantes cambios en nuestro sistema jurídico, con una amplísima y actualizada bibliografía nacional y extranjera.

Acceso a la vivienda y contratación. M.^a Ángeles PARRA LUCÁN (dir.), editorial Tirant Lo Blanch, Valencia, 2015, 815 pp. ISBN: 978-84-9086-487-6
por

SARA ZUBERO QUINTANILLA

Doctora en Derecho. Universidad de Zaragoza
Departamento de Derecho Privado. Derecho Civil

La presente obra colectiva, dirigida por la Doctora M.^a Ángeles PARRA LUCÁN, ha sido elaborada en el seno del Proyecto de investigación I+D+i denominado «Formación del contrato: desde la negociación del contrato» (DER 2011-23056, Ministerio de Ciencia e Innovación), desarrollado en la Universidad de Zaragoza. El libro tiene por objeto abordar los problemas relacionados con la

contratación en el ámbito inmobiliario, especialmente respecto a la adquisición de viviendas. En él intervienen profesionales universitarios y otros profesionales del Derecho a fin de exponer planteamientos para una mejor aplicación de las normas y dar respuesta a las lagunas legales emergentes en esta materia, tanto en nuestra legislación como en la de otros países europeos. Motivo este último que justifica la división del libro en dos partes dedicadas al derecho comparado en primer lugar y al derecho español en segundo término, siendo esta más extensa que la primera.

El derecho a una vivienda digna está constitucionalmente reconocido y puede materializarse en el acceso a la misma. En torno a la vivienda existen diversos elementos que pueden ser estudiados desde varios campos específicos del derecho, como el administrativo o el tributario, primando en este libro la perspectiva contractualista, civil y de consumo. En este sentido se busca revisar la eficacia de nuestras normas que adolecen de ser parcas respecto a la formación y perfección del contrato. El derecho privado es por excelencia el marco regulador de la adquisición de la propiedad y su arrendamiento. En este tipo específico de contratos priman las relaciones entre particulares y ha de tenerse presente la mayor protección de la parte más desinformada de la relación contractual, en especial en los contratos que tienen lugar entre empresarios con consumidores. El objetivo fundamental que se pretende es conseguir garantizar la seguridad jurídica en las gestiones que tienen lugar en el contexto de este tipo de contratos.

De acuerdo con la estructura que sigue el libro, en la parte dedicada al derecho comparado intervienen, por orden de aparición en los capítulos, los autores Giuseppe GRISI, Nicolas BERNARD, Adrien TEHRANI y María Raquel GUIMARÃES. Ellos se ocupan de tratar cuestiones relacionadas con el acceso a la vivienda y contratación en las legislaciones italiana, belga, francesa y portuguesa respectivamente. En lo que a este apartado se refiere es preciso remarcar que cada capítulo está redactado en la lengua materna de su autor.

En el primer capítulo de esta parte, que lleva por título «La venta de vivienda en Italia», el profesor GRISI trata, principalmente, la regulación del ordenamiento italiano en materia de compraventa de bienes inmuebles. Ello por tratarse del contrato típico para adquirir una vivienda. El autor presta una especial atención a las peculiaridades existentes en estos contratos respecto a la normativa de consumo, y concluye con una referencia a las normas destinadas a hacer viable la adquisición de la primera vivienda.

En el segundo, el profesor BERNARD, bajo el título «Las normas que rigen el alquiler de alojamientos en Bélgica (la salud, la planificación urbana y eficiencia energética) y su impacto en el contrato de arrendamiento», presenta de forma clara y ordenada en tres bloques principales, a los que entre paréntesis hace referencia en el título, la regulación belga respecto a dichas materias al objeto de describir y analizar el impacto que tiene su violación sobre la validez del contrato de arrendamiento.

En el tercer capítulo, dedicado a «La condición del préstamo en el derecho francés y la protección de los no compradores no profesionales de bienes inmuebles», el Dr. Adrien TEHRANI se centra en el estudio de las disposiciones del Código de consumo francés relativas a los préstamos para que el adquirente de un bien inmueble pueda financiar la operación. A tales efectos, cuando el comprador pretende utilizar un préstamo para financiar una transacción inmobiliaria, el Código de consumo establece que el contrato principal, que sirve de soporte a la operación, se concluye bajo la condición suspensiva de la obtención del préstamo. No obstante, la condición suspensiva de préstamo prevista en el

Código de consumo no es aplicable a todo tipo de operaciones inmobiliarias financiadas por un crédito. Dicho mecanismo solo está al servicio del beneficio de ciertas personas, por ello tiene límites en razón de la materia y de la persona.

Finalmente, la profesora GUIMARÃES se ocupa, en el último capítulo de la parte dedicada al derecho comparado, de la «Formación del contrato, autonomía privada y acceso a la vivienda: algunos aspectos del sistema de compraventa, arrendamiento y contrato de obra en el derecho portugués». En él constata el derecho a la vivienda como fundamental al ser constitucionalmente reconocido. La autora analiza los problemas precontractuales existentes en este tipo específico de contratos, y pone de relieve el conflicto entre la exigencia de garantizar la seguridad y estabilidad de este derecho de acceso a una vivienda con el reconocimiento del valor que se otorga a la autonomía de la voluntad de partes intervinientes en el contrato.

La segunda parte del libro, dedicada al derecho español, se compone, en orden de intervención, de los trabajos realizados por los doctores María Ángeles PARRA LUCÁN, Francisco José INFANTE RUIZ, José Luis ARGUDO PERIZ, Carlos LALANA DEL CASTILLO, María del Carmen GONZÁLEZ CARRASCO, Helena DÍEZ GARCÍA, Silvia GASPAR LERA, Ana DÍAZ MARTÍNEZ, Marta SALANOVA VILLANUEVA, Isaac TENA PIAZUELO, Aurelio BARRIO GALLARDO, Miguel LACRUZ MANTECÓN, Inmaculada LLORENTE SAN SEGUNDO, Juan ARPIO SANTACRUZ y Joaquín ÁLVAREZ MARTÍNEZ.

La profesora PARRA LUCÁN se ocupa, en el primer capítulo de esta parte, de la contratación y la vivienda en la crisis económica. En su primer epígrafe explica cómo las políticas públicas en materia de vivienda han fomentado la adquisición de la propiedad, incluso antes de estar constitucionalmente reconocido el derecho a disfrutar de una vivienda digna, al ser la vivienda un bien de primera necesidad. Sin embargo, dicho bien también se ha convertido en objeto de especulación. Con la crisis sobrevenida en el sector inmobiliario disminuye la contratación en este ámbito y surgen problemas en la financiación de las adquisiciones mediante préstamos inmobiliarios. El endeudamiento de los compradores hace necesaria una revisión del principio de responsabilidad patrimonial. Como pone de relieve la autora, en el segundo epígrafe de su trabajo, el legislador español ha de prevenir el sobreendeudamiento mediante la ampliación de las exigencias de información precontractual y la exigencia de la evaluación de la solvencia del cliente, desarrollando el concepto de crédito responsable. El último punto de su exposición lo dedica a la nueva ley de arrendamientos urbanos y si puede considerarse una alternativa al modelo de propiedad-hipoteca.

En segundo lugar, el profesor INFANTE RUIZ analiza la promoción publicitaria y la contratación inmobiliaria. El contenido de las declaraciones publicitarias enviadas al público por los empresarios puede ser exigido por sus receptores, siempre que cumplan todos los requisitos para ser consideradas ofertas contractuales o cuando una declaración precontractual suficientemente precisa sea capaz de generar expectativas en los consumidores. Afirmando esta última que prevé el TRLGDCU de nuestro ordenamiento en su artículo 61. El resto de ordenamientos jurídicos de nuestro entorno, como el inglés o el alemán, no poseen una regulación tan explícita sobre la materia, sino que prevén la integración publicitaria mediante el principio de conformidad por transposición de la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de mayo de 1999 sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo. Por el contrario, en los principios y textos armonizadores, como los PECL, el DCFR o el CESL, se reconoce el valor de las declaraciones previas al contrato como parte

integrante del mismo, con independencia de la condición de las partes contratantes. No obstante, el principio de integración publicitaria también está sujeto a una serie de límites, como el desconocimiento de la inexactitud del contenido de la publicidad por parte del empresario contratante o la falta de influencia de la declaración publicitaria en el contratante o consumidor. Límites que en los principios y textos armonizadores pueden ser aplicables a diferentes tipos de contratos, mientras que en nuestra legislación, el artículo 116 del TRLGDCU solo los prevé en el caso de compraventa de bienes muebles. Por ello el autor expone su opinión acerca de la aplicación analógica de lo dispuesto en el precepto anterior a todo tipo de contratos. Por último es de destacar el análisis jurisprudencial que lleva a cabo el autor a fin de agrupar las resoluciones de los tribunales en función de los argumentos empleados por ellos para afirmar o rechazar la eficacia vinculante de la publicidad para su emisor.

En el tercer capítulo, que lleva por título «La intermediación inmobiliaria y el acceso a la vivienda», el profesor ARGUDO expone la complejidad de los negocios jurídicos necesarios para el acceso a la vivienda, siendo necesaria una información detallada y un asesoramiento adecuado para que los futuros compradores puedan tomar una decisión de compra. A tal fin, los profesionales y empresas de intermediación inmobiliaria pueden aportar ventajas a todos aquellos que soliciten sus servicios, al permitirles realizar operaciones jurídicas complejas facilitando las gestiones mediante los servicios de un tercero que recibe el nombre de corredor o mediador. Contrato de mediación o corretaje que pese a ser de naturaleza atípica guarda cierta afinidad con otros contratos de colaboración como el mandato, la comisión mercantil, el arrendamiento de obras y servicios o los contratos de agencia.

El profesor Carlos LALANA DEL CASTILLO habla del precontrato, y sus diferencias con el contrato sujeto a condición, así como de la opción de compra inmobiliaria. Para distinguir estos tipos de contratos y determinar sus efectos es esencial la voluntad negocial de los contratantes. Además, el autor también analiza los efectos de los distintos tipos de arras que suelen entregarse en la práctica a la firma del documento privado.

En el capítulo que sigue, titulado cláusulas abusivas en la contratación inmobiliaria, María del Carmen GONZÁLEZ CARRASCO se refiere a las condiciones generales predeterminadas en este tipo de contratos en relación con lo dispuesto en el TRLGDCU, que si bien ni refunde ni armoniza la regulación inmobiliaria, especifica como abusivas una serie de cláusulas por carecer de los requisitos de accesibilidad y legalidad, y no responder a los principios de buena fe y justo equilibrio entre derechos y obligaciones de las partes. Concluye exponiendo las consecuencias de la nulidad de dichas cláusulas, afirmando la parcial nulidad del contrato en el que se incluyan. La autora distingue los supuestos de cláusulas contrarias al estándar de buena fe, donde cabe la integración por el juez conforme al artículo 1258 del Código Civil, de los supuestos de cláusulas que excluyen la aplicación de normas legales imperativas, donde el consumidor puede exigir el cumplimiento de las obligaciones que se tratarán de eludir. Este trabajo refleja cómo el TSJUE ha variado el contenido de la regla anterior, ya que las cláusulas abusivas ya no se integran ni se sustituyen, sino que se eliminan. No obstante, la autora matiza esta solución al considerar que podrían mantenerse siempre que el consumidor se beneficie de ellas.

La profesora DÍEZ GARCÍA, tras referirse a la pluralidad de fuentes reguladoras de la financiación hipotecaria a consumidores, destaca el incremento de normas destinadas a corregir los déficits observados en la formación de la voluntad

contractual a fin de combatir los denominados préstamos abusivos y favorecer, mediante una adecuada información precontractual, la concesión de créditos responsables. El trabajo destaca el carácter imperativo de estas normas si bien su incumplimiento o cumplimiento irregular no provoca la invalidez del contrato, salvo que exista un vicio del consentimiento. La autora destaca que no solo hay vinculación entre deberes de información y transparencia sino que también hay relación entre transparencia y equilibrio contractual medido con parámetros del principio de la buena fe. La obligación imperativa a notarios y registradores de no autorizar ni inscribir cláusulas abusivas contenidas en préstamos o créditos con garantía hipotecaria se configura como un deber profesional de información al consumidor. Concluye su estudio tratando la tutela judicial del consumidor de crédito hipotecario ante cláusulas abusivas no transparentes, así como las consecuencias que pueden derivarse de las recientes sentencias del TJUE si bien en el marco de la nueva economía sostenible tras la crisis económica sufrida.

En el siguiente capítulo, Silvia GASPAR se ocupa de las «Claves en el proceso de formación del contrato de solar a cambio de vivienda futura. Intención de las partes y suficiente determinación de las pretensiones». Este estudio parte de que esta cesión constituye un medio de acceso a la vivienda de innegable protagonismo en la contratación inmobiliaria y que puede articularse a través de una pluralidad de tipos contractuales. La autora se centra en los problemas específicos de este contrato en aspectos relativos a su perfección, contenido y momento del traspaso dominical. También trata la protección de los intereses del cedente durante la fase de edificación con especial referencia a la tradición y al registro. Por último, hace referencia a las vías de las que dispone el cedente para conseguir constancia de su derecho sobre la futura vivienda en el Registro de la propiedad.

Ana DÍAZ MARTÍNEZ dedica su capítulo a la formación del contrato de obra. En primer lugar, se plantea la posibilidad de configurar este contrato como un contrato de consumo cuando el comitente no pretende dar a la vivienda un uso vinculado a actividad profesional, sino al personal de vivienda. Ello pese a que nuestra jurisprudencia se ha mostrado reacia a esta consideración de consumidor. En segundo lugar, se estudian las etapas en la contratación de viviendas para uso propio apreciando en la fase de preparación diferencias en función de la condición de los contratantes, bien sean ambos profesionales del ámbito inmobiliario (promotora y constructora) o bien de un particular o una comunidad que contrata con una empresa. También se destaca que en estos contratos, y a diferencia de los de edificación, no suele haber publicidad. En tercer lugar, se tratan otros contratos vinculados al de edificación que se configuran como contratos de obra que se formalizan con distintos contratistas. Destaca la figura del profesional arquitecto y del contrato de arquitectura por la interdependencia que tiene con el contrato de edificación, sin perjuicio de la autonomía que se le reconoce. Finalmente se alude al papel que en la integración del contrato de edificación tiene el proyecto, así como el código técnico de la edificación.

A continuación la profesora SALANOVA estudia la formación del contrato de arrendamiento de vivienda, destacando que las normas que lo han regulado se han centrado en el contenido del contrato y no han tratado la formación del mismo. A partir de la anterior afirmación, la autora desarrolla los elementos que en la actualidad intervienen en la formación de este contrato específico donde la intervención de la figura del mediador o gestor adquiere especial relevancia. Además, en el trabajo se presta una especial atención a los contratos celebrados en el ámbito de consumo al ser necesaria una mayor protección

de los mismos en las relaciones negociales cuando concurra la intervención de profesionales.

Por su parte, el profesor TENA bajo el título «Compraventa y arrendamiento de viviendas de protección oficial y autonomía de la voluntad», dedica su trabajo a este tipo específico de contratos dada la especialidad que revisten. Las administraciones impulsan y financian la adquisición de VPO para que puedan acceder a ellas determinados colectivos de personas en condiciones económicas ventajosas. Pese a que guarden unos presupuestos comunes con el régimen jurídico aplicable a los contratos de compraventa o arrendamiento de vivienda, tienen una serie de límites más marcados, como los que respecta a la autonomía de la voluntad de las partes.

En el siguiente capítulo, dedicado a «la relevancia de la forma y la publicidad registral en el contrato de compraventa de vivienda», Aurelio BARRIO GALLARDO divide su trabajo en dos partes, la primera dedicada a las consideraciones generales relativas a la forma en el contrato de compraventa y la segunda a las consideraciones relativas al interés que reporta acudir a la forma pública notarial. Este estudio profundiza en la facultad que a las partes les asiste respecto a la eficacia de los contratos en virtud de la autonomía de la voluntad. Concluye remarcando el valor protector que para la adquisición del comprador supone la inscripción en el Registro de la propiedad.

El profesor Miguel LACRUZ expone en su trabajo, sobre la negociación y perfección de contratos de seguros y acceso a la vivienda, las particularidades de este tipo de contratos regulado por la Ley de Contrato de Seguro. Contrato que en relación con la adquisición de una vivienda tiene especial relevancia en relación con los préstamos hipotecarios.

A continuación, la profesora LLORENTE centra el objeto de su estudio en las llamadas sociedades anónimas cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario haciendo una comparación de las mismas con otros instrumentos de inversión colectiva. El trabajo aborda la configuración de estas sociedades tras la reforma de su ley reguladora por la Ley 16/2012 de medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impuso de la actividad económica. La autora analiza la actividad desarrollada por estas sociedades en el mercado inmobiliario y concluye con un estudio específico de la explotación en régimen de alquiler del patrimonio inmobiliario de dichas sociedades, centrándose principalmente en las partes del contrato: las SOCIMI, como arrendadoras, y el arrendatario, con las posibilidades de auto contratación en favor de los socios de aquella.

Finalmente, los dos últimos capítulos del libro llevan por título «la venta de terrenos por las autoridades públicas para la construcción de viviendas sociales y el régimen de la UE sobre las ayudas del Estado» y «la tributación de los contratos de compraventa y arrendamiento de vivienda», escritos respectivamente por los profesores ARPIO SANTACRUZ y ÁLVAREZ MARTÍNEZ, dan una visión de la materia desde la perspectiva del derecho mercantil y del derecho financiero. El primero de ellos se centra en las medidas que han de ser llevadas a cabo por los poderes públicos a fin de crear condiciones para que las empresas ofrezcan viviendas en términos asequibles para los ciudadanos. Medidas que como indica el autor han de ser compatibles con el principio de una economía social de mercado altamente competitiva y con las disposiciones nacionales y europeas que lo desarrollan. En consecuencia, es preciso un control de las ayudas para evitar las distorsiones de la competencia, tal como prevén los artículos 107 a 109 del TFUE. Por su parte, el profesor ÁLVAREZ hace un examen de la fiscalidad aplicable al conjunto de operaciones negociales susceptibles de llevarse a cabo

en torno a la vivienda, tanto en su adquisición como en su arrendamiento, y ello distinguiendo entre la posición directa e indirecta.

Del análisis que antecede se puede comprobar que nos encontramos ante una obra muy completa que aporta al lector planteamientos de los problemas más relevantes a los que nos enfrentamos al aplicar las normas, con respecto a la formación del contrato en el ámbito de la contratación inmobiliaria, así como propuestas y soluciones que pretenden ayudar a la mejora del desarrollo legislativo futuro.