

La venta de herencia en el Código civil*

SUMARIO: I. *Introducción*.—II. *Fuentes legales*.—III. *Significado de la «herencia» como objeto de enajenación*: 1. Consideración preliminar.—2. Estado actual de la doctrina.—3. Precisiones sobre el tema: A. El significado de la palabra «herencia».—B. Relaciones jurídicas a que afecta el negocio de enajenación.—C. El objeto de la enajenación: a) Presupuestos críticos. b) La herencia, «objeto cierto» del negocio. c) La herencia, objeto cierto de valor indeterminado.—IV. *El negocio contractual de venta de la herencia y su proyección en el ámbito de las relaciones sucesorias*.—V. *El acto contractual de venta de la herencia*: 1. La transmisión del patrimonio hereditario.—2. Momento de producción de los efectos.—VI. *La relación contractual de venta de la herencia*: 1. Los principios reguladores de la eficacia del negocio.—2. Derechos del comprador.—3. Derechos del vendedor.—VII. *Situaciones de conflicto de intereses entre el comprador y los terceros*: 1. Indicación preliminar.—2. El comprador y los acreedores de la herencia.—3. El comprador y los adquirentes de bienes hereditarios.—4. El derecho del comprador y las titularidades reales en favor de tercero.—5. El derecho del comprador en caso de litigio sobre la herencia.

I. INTRODUCCIÓN

El nombre de enajenación de herencia alude a una cierta variedad de negocios de finalidad traslativa en los que el patrimonio hereditario es objeto de tráfico jurídico. En este amplio campo temático conviene distinguir tanto la diversa naturaleza de los actos negociales de enajenación (supuestos de venta, permuta, donación, cesión en pago de deudas, etc.), como el diverso objeto que puede ser materia del negocio (toda la herencia, una cuota de herencia, derechos o bienes hereditarios en concreto).

Cuando se trata de la enajenación de toda la herencia y cualquiera que sea el tipo de negocio por el que tenga lugar la enajenación, resulta discu-

(*) Estudio realizado para el Libro-Homenaje al profesor doctor SANTA CRUZ TEIJEIRO.

tido, a causa de la insuficiente regulación de esta materia en nuestro Código Civil, si lo que se transmite es en verdad la herencia, considerada como un conjunto unitario de relaciones jurídicas, o bien, tan sólo, una serie de elementos patrimoniales heterogéneos considerados en conjunto por el hecho de pertenecer al caudal hereditario.

Sin perjuicio de intentar más adelante establecer las necesarias precisiones sobre el significado de la herencia como objeto de enajenación, cabe ya, desde ahora, distinguir con claridad tres supuestos en los que el patrimonio hereditario es, en todo o en parte, objeto de enajenación: a) enajenación de herencia; b) enajenación de cuota de herencia; c) enajenación de bienes hereditarios. Los tres supuestos tienen por común denominador el hecho de que en el vendedor se presupone la cualidad de heredero y de que los bienes pertenecen o han pertenecido al caudal hereditario. Las diferencias entre los supuestos son claras. En el caso de enajenación de bienes hereditarios el objeto es determinado, en tanto que en los supuestos de enajenación de herencia o de cuota de herencia el objeto es indeterminado. En cuanto a las diferencias entre enajenación de herencia y enajenación de cuota de herencia, son menos acusadas. Estas diferencias se pueden enunciar en los siguientes términos. En el caso de enajenación de toda la herencia, la titularidad del vendedor es plena, tanto si es vendedor el heredero único como si lo es la comunidad hereditaria. Diversamente, en la enajenación de cuota el vendedor tiene sobre el objeto una titularidad limitada, resultante de la situación de pluralidad de herederos, en cuanto quedan al margen del negocio de enajenación. Aunque a la enajenación de cuota de herencia se han de aplicar principios y normas del régimen de enajenación de toda la herencia, conviene tratarlas separadamente, ya que la enajenación de cuota presenta algunas particularidades, que se refieren principalmente a: 1) la titularidad del transmitente, que al ser limitada, no permite que el negocio sea objeto de inscripción registral, admitiéndose su acceso al Registro únicamente mediante anotación preventiva (compárense arts. 14 y 46 de la L. H.); 2) el objeto, que es no sólo indeterminado como valor patrimonial sino también inconcreto como contenido del derecho de cuota hereditaria, hasta que se realice la partición; 3) la eficacia del negocio, incierta en cuanto al acto de enajenación está sometido al derecho de retracto en favor de los coherederos (art. 1.067 del C. C.).

En este estudio se trata del supuesto de enajenación de toda la herencia por título de venta. La enajenación de cuota de la herencia presenta una serie de problemas específicos que para ser tratados con rigor se deben estudiar en otro lugar, teniendo en cuenta los presupuestos críticos propios de la comunidad hereditaria.

II. FUENTES LEGALES

En distintos lugares de nuestro Código civil y de la legislación hipotecaria se contemplan, de modo más o menos directo, aspectos referentes al tema de la enajenación de herencia. Cabe distinguir cuatro grupos de preceptos:

Primero. Por su carácter general, son aplicables a cualquier supuesto de enajenación de herencia o de bienes de la herencia los artículos 1.271, 1.280 y 1.459, número 3.º, del Código civil. El primero de estos artículos, el artículo 1.271, se refiere al objeto de la enajenación, indicando, con referencia genérica a toda clase de contratos, que «sobre la herencia futura no se podrán celebrar otros contratos que aquellos cuyo objeto sea practicar entre vivos la división de un caudal»; el artículo 1.280 se refiere a la forma del negocio, disponiendo que deberá constar en documento público «la cesión de derechos hereditarios» (núm. 4); el artículo 1.459, número 3.º, contiene una prohibición de compra a los albaceas, que no podrán adquirir, por sí ni por persona alguna intermedia, los bienes confiados a su cargo.

Segundo. Un segundo grupo de normas se refiere a la venta de la herencia. A esta materia se dedican los artículos 1.531 a 1.534, encuadrados dentro del capítulo VII del Título dedicado a la compraventa, bajo el epígrafe «De la transmisión de créditos y demás derechos incorporales». También se alude a la venta de la herencia en el artículo 1.000 del C. C., considerándola como uno de los actos de aceptación pura hecha tácitamente (cfr. art. 999).

Tercero. Se refieren a la enajenación de cuota de la herencia el artículo 46 de la L. H., y los artículos 1.000 y 1.067 del C. C.

Cuarto. A la enajenación de bienes hereditarios se refiere el artículo 1.024, número 2.º, del C. C., que establece la sanción de pérdida del beneficio de inventario en el caso de que el heredero antes de completar el pago de las deudas y legados enajenase bienes de la herencia sin autorización judicial o la de todos los interesados, o no diese al precio de lo vendido la aplicación determinada al concederle la autorización.

Fuera del ámbito del Derecho civil común, se encuentran referencias de interés sobre la enajenación de herencia en los cuerpos legales de Derecho civil especial. Singular importancia tiene la Compilación del Derecho civil de Navarra, aprobada por Ley de Jefatura del Estado de 1 de marzo de 1973, que trata con una regulación amplia y sistemática de la «cesión de herencia» en el título XIX del Libro II (Leyes 325 a 330). El

Derecho propio de Navarra sobre esta materia es completamente original. En cuanto responde a principios diferentes de los que inspiran la regulación del Código civil, su exposición queda fuera del campo de nuestro estudio.

III. SIGNIFICADO DE LA «HERENCIA» COMO OBJETO DE ENAJENACIÓN

1. *Consideración preliminar*

Aunque el Código civil alude en distintos lugares a diversos tipos de negocios (venta, donación, cesión, etc.) por los que puede realizarse la enajenación de la herencia, sólo se ocupa con cierta atención del supuesto de venta de herencia, regulado en los artículos 1.531 a 1.534. Dentro de este concreto campo normativo son muy numerosos los problemas que plantea la definición precisa de lo que ha de entenderse por venta de herencia. Ya en el mismo punto de partida el tema se presenta con perfil muy problemático, porque no hay acuerdo entre los autores acerca de cuál sea el objeto de la venta de herencia. Para mantener una opinión fundada en este punto parece conveniente hacer una revisión del estado actual de la doctrina científica (1).

2. *Estado actual de la doctrina*

CASTÁN TOBEÑAS, en la séptima edición de su *Derecho de sucesiones* (vol. I), publicado en 1960, distingue en el negocio de enajenación de herencia dos clases de relaciones. Respecto a las relaciones que él denomina externas o sucesorias, entiende que «la cesión o venta de la herencia no implica transmisión de la cualidad de heredero, toda vez que ésta es

(1) ROCA SASTRE, R.: *Problemas de la venta de herencia*, «Anales de la Academia Matritense del Notariado», VII, Madrid, 1953, págs. 665-697; LACRUZ BERDEJO, J. L.: Notas a BINDER, J.: *Derecho de sucesiones*, Barcelona, 1953, páginas 286-288; FEDELE, A.: *La compravendita dell'eredità*, Torino, 1957; GULLÓN BALLESTEROS, A.: *La venta de la herencia*, Separata de la «Revista General de Legislación y Jurisprudencia», marzo 1959; CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho civil español, común y foral*, VI, I, 7.ª ed., Madrid, 1960, págs. 162-163; LACRUZ BERDEJO, J. L.; ALBALADEJO, M.: *Derecho de sucesiones, Parte General*, Barcelona, 1961, págs. 439-447; PUIG BRUTAU, J.: *Fundamentos de Derecho civil*, V, I, Barcelona, 1961, págs. 388-417; MARTÍNEZ RADÍO, A. DE LA E.: *Apuntes en tema de enajenación de herencia*, «Revista de Derecho Privado», 1967, págs. 383-403; MENÉNDEZ-VALDÉS GOLPE, E.: *Cesiones de derecho hereditario*, «Revista de Derecho Notarial», núm. 55, 1967, págs. 221-248; CRISTÓBAL-MONTES, A.: *La venta de herencia*, Caracas, 1968; ESPÍN CÁNOVAS, D.: *Manual de Derecho civil español*, V, 3.ª ed., Madrid, 1970, págs. 101-105; LACRUZ BERDEJO, J. L.; SANCHO REBULLIDA, F. DE A.: *Derecho de sucesiones*, I, Barcelona, 1971, págs. 299-305.

una condición personalísima. El heredero sigue respondiendo de las deudas hereditarias, a menos que con consentimiento del acreedor se realice la solución de la deuda por el comprador». En este campo de relaciones, sigue CASTÁN la opinión de un sector de la doctrina científica que «viene admitiendo que, a virtud del espíritu del artículo 1.534, el comprador debe responder del pago de las deudas hereditarias, frente al acreedor que se lo reclame, en la medida que alcancen los bienes de la herencia (a través, por tanto, de una responsabilidad *intra vires*); y admite también que el comprador puede ejercitar la acción de petición de herencia». Al lado de las relaciones sucesorias o externas, aprecia CASTÁN la existencia de una relación interna o contractual respecto a la cual afirma que «nuestro Código civil configura a la venta de herencia como enajenación de un todo o universalidad, constituido por el contenido económico, activo y pasivo, de la herencia o cuota de ella. Así se desprende de los artículos 1.531 y 1.532, que no obligan al vendedor, por lo general, al saneamiento de los objetos singulares y sí sólo a responder de su cualidad de heredero, proporcionando al comprador la misma posición que tendría si hubiera sido heredero, y también del artículo 1.534, que obliga al comprador a satisfacer al vendedor lo pagado por éste en concepto de deudas o cargas de la herencia. Consiguientemente, el momento regulador de la producción de los efectos del contrato es el de la apertura de la sucesión» (2).

La posición de LACRUZ, que se despliega en un campo de problemas más amplio, resulta más intrincada en su planteamiento que la que se acaba de exponer. En su primera obra de *Derecho de sucesiones*, publicada en 1961, realiza un detenido estudio de la venta de herencia. Una lectura detenida de la exposición dedicada a esta materia lleva a dudar de que la tesis de Lacruz se mantenga en todo momento bien avenida con las premisas de que parte. Esta tesis se podría resumir en los siguientes puntos:

1.º Se tiene en cuenta, aunque no se llegue a exponer de modo explícito, la diferencia entre las relaciones sucesorias y la relación contractual de compraventa. En este sentido, después de transcribir los artículos 1.533 y 1.534, indica que «el vendedor transfiere, evidentemente, lo que tiene, es decir, el patrimonio hereditario tal como puede reconstruirse a partir del momento que se halla en sus manos. Pero su obligación [es decir, la obligación del vendedor] está referida a la herencia tal como se causó: la herencia no es lo que se transmite, pero sí es el punto de referencia

(2) CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Op. cit.*, págs. 162-163.

de las obligaciones de transmisión e indemnización del heredero y de reintegro del adquirente» (3).

2.º Se distingue la posición jurídica del comprador de la del heredero. En este sentido dice Lacruz que «objeto de la enajenación de la herencia es el activo relicto, e incluso, en cierto sentido, gravado con las deudas, pero no la situación jurídica del heredero que, según se ha explicado, es personalísima e intrasferible. El adquirente de la herencia es simple perceptor de bienes y asumente de deudas—cumulativo—, y nada tiene que ver su situación con la de un sucesor universal del causante». Y añade: «esto no obsta para que en la regulación-tipo del C. C., la de compraventa de la herencia, se trate de reconstituir en el adquirente la situación que tiene el heredero, es decir, de llegar al mismo resultado económico que si él hubiera heredado. Por eso se entiende la venta producida en el momento de fallecer el causante, y que el vendedor ha continuado actuando por cuenta del comprador. Mas como en la realidad la venta ocurre posteriormente, hay que fingir una retroacción que sólo se produce de modo obligacional, a fin de que, dentro de lo posible, las cosas ocurran como si los bienes y los gravámenes hereditarios hubieran recaído desde el primer momento en el adquirente. Esto es lo que da a la enajenación de la herencia su aspecto de traspaso de una *universitas*» (4).

3.º En cuanto a la posición jurídica del comprador frente a los terceros interesados en el patrimonio hereditario (acreedores y legatarios), la opinión de LACRUZ parece algo imprecisa. Para no tergiversar su pensamiento conviene transcribir íntegros los pasajes relativos a este punto. Dice: «Las fuentes anteriores al C. C. nada decían acerca de la responsabilidad del comprador por las deudas de la herencia. El artículo 1.534 de este cuerpo legal obliga a dicho comprador a satisfacer al vendedor todo lo que éste haya pagado por las deudas y cargas de la herencia, salvo pacto en contrario. En efecto, es ello preciso para que el efecto económico de la enajenación de la herencia sea situar al adquirente en la misma situación que si hubiera heredado: con todo, es evidente que ha de responder exclusivamente *intra vires*, pues no cabe presumir en un contrato de compraventa, y en una sucesión a título particular, que el adquirente se haya comprometido a abonar el exceso que de las deudas resulte sobre los bienes.» Y un poco más adelante señala. «En principio, el acreedor hereditario no queda afectado por la venta, de modo que conserva su acción contra el heredero. Si se dirige contra el adquirente, lo hace para abreviar trámites, y en la esperanza de que éste liquide la deuda: de hecho, si en el contrato no se ha estipulado la asunción cumulativa de las deudas

(3) LACRUZ BERDEJO, ALBALADEJO: *Op. cit.*, pág. 441; en el mismo sentido, CRISTÓBAL-MONTES: *Op. cit.*, pág. 19.

(4) LACRUZ, ALBALADEJO: *Op. cit.*, pág. 440.

hereditarias por dicho adquirente, sólo puede dirigirse al acreedor contra él mediante el ejercicio de la acción subrogatoria, puesto que la obligación de éste sólo se establece por la ley con relación al heredero» (5). En conclusión, parece que, según la opinión de LACRUZ, el comprador de la herencia no responde de las deudas de la misma.

Posteriormente, en el *Derecho de sucesiones* publicado en 1971, en colaboración con SANCHO REBULLIDA, el mismo LACRUZ, que es autor en exclusiva de la parte dedicada a esta materia en dicho volumen, mantiene sustancialmente la tesis expuesta diez años atrás. Unicamente cabe apreciar una mayor insistencia en la idea de que el comprador adquiere los bienes a título singular, a diferencia del heredero, que los adquiere a título universal. Por otra parte, se aprecia una opinión más definida en lo que atañe a la responsabilidad del comprador por las deudas hereditarias. En este aspecto entiende LACRUZ que el adquirente responde por las deudas hereditarias meramente *intra vires*, pues aun cuando el C. C. trata de reproducir en él la misma situación económica (no jurídica) del heredero, ello ocurre en el marco de un contrato referido a valores, y no a desvalores (herencia pasiva); ni cabe presumir en un contrato de compraventa, y en una sucesión a título particular, que el adquirente se haya comprometido a abonar el exceso que de las deudas resulten sobre los bienes.» Y añade: «pero hasta la concurrencia del valor de los bienes responde, salvo pacto, sin consideración al precio pagado.» En conclusión, estima que «el artículo 1.534 sólo obliga al comprador por las deudas hereditarias frente al heredero que las pagó: con todo, y para evitar un *circuitus inutilis*, cabe deducir del mencionado precepto la posibilidad de los acreedores de dirigirse también inmediatamente contra dicho comprador, estimando implícita en la venta la asunción cumulativa de las deudas, dentro de los indicados límites. El acreedor puede, entonces, demandar al heredero o al comprador, a su elección, y sin que quede liberado el otro, pues ningún precepto lo establece así: para ello será precisa estipulación expresa con el acreedor» (6). En este pasaje la opinión de LACRUZ se aproxima a la de GULLÓN, para el cual la venta de herencia regulada en el Código civil es un contrato mixto de venta y asunción de deuda, si bien en cuanto a ésta la voluntad de las partes no es expresa, sino que es presumida simplemente por la Ley (7).

Para completar este panorama de opiniones doctrinales puede verse una amplia exposición del tema en la obra de PUIG BRUTAU (edición de 1961) y el resumen que ofrece ESPÍN CÁNOVAS en su *Manual de De-*

(5) LACRUZ, ALBALADEJO: *Op. cit.*, pág. 443.

(6) LACRUZ BERDEJO, SANCHO REBULLIDA: *Op. cit.*, págs. 303-304.

(7) GULLÓN BALLESTEROS: *Op. cit.*, pág. 9.

recho civil, volumen correspondiente al *Derecho de sucesiones*, publicado en 1970 (8). Además, tiene interés la opinión que muy concisamente expone DÍEZ PICAZO en sus *Lecciones de Derecho sucesorio*. Este autor se limita a plantear la cuestión, apuntando las que considera conclusiones más seguras. Dice así: «En materia de enajenación de la herencia ha discutido sobre todo la doctrina, si nos encontramos en presencia de venta unitaria de una universalidad, de un único objeto, o si, por el contrario, se trata de una serie de objetos singulares que tienen un ligamen fáctico por el hecho de haber pertenecido a un único caudal relicto. A nuestro juicio, no hay transmisión de una universalidad, ni mucho menos transmisión de la cualidad de heredero. Hay sólo una manera objetiva de determinar los objetos vendidos. Por otra parte, aun siendo indudable que el comprador de la herencia asume el pasivo hereditario, esta transmisión de las deudas quiere decir que el comprador está obligado a soportarlas, pero no libera al heredero frente a los acreedores que no hayan dado su conformidad a la transmisión (ver arts. 1.531 y ss. y art. 1.000 y ss.)» (9).

3. *Precisiones sobre el tema*

En una reconsideración crítica del tema, se deben establecer algunas precisiones importantes, principalmente en lo que atañe a los siguientes puntos: a) el significado de la palabra «herencia»; b) las relaciones jurídicas a que afecta el negocio de enajenación; c) el objeto de la enajenación.

A. *El significado de la palabra «herencia»*

En nuestro Código civil la herencia es contemplada como centro de gravedad de dos clases de relaciones jurídicas: las relaciones sucesorias y las relaciones jurídicas derivadas del negocio contractual de compraventa. En las primeras la herencia es considerada como *objeto de sucesión a título universal*. Como tal *objeto de sucesión a título universal* y, a tenor del artículo 659, «la herencia comprende todos los bienes, derechos y obligaciones de una persona que no se extingan por su muerte». Esta variedad de tan heterogéneos elementos patrimoniales—«bienes, derechos y obligaciones»—se integra en una trama de relaciones jurídicas cuyo nexo de

(8) PUIG BRUTAU: *Fundamentos*, V, I, págs. 388-417; ESPÍN CÁNOVAS: *Manual*, páginas 101-105.

(9) DÍEZ-PICAZO, L.: *Lecciones de Derecho Civil*, IV, *Derecho de sucesiones*, Madrid, 1967, pág. 513.

vinculación es mantenido por la posición unitaria de la cualidad de heredero. En la relación contractual de compraventa, la palabra «herencia» es considerada como *objeto de enajenación a título singular*. Como la posición jurídica del heredero es intrasmisible, parece obvio que cuando la palabra «herencia» se utiliza como término de referencia del objeto de un contrato de compraventa, no se podrá entender en el sentido genuino que la palabra tiene como expresión del contenido objetivo del título de heredero. Según esto, resulta que el significado jurídico de la herencia es distinto según se la contemple como objeto de sucesión a título universal o como objeto de enajenación a título singular. Aunque la misma palabra se utilice indistintamente para designar el *objeto de la sucesión mortis causa* y el *objeto del contrato de venta*, es obvio que el contenido del *nomen iuris* es diferente porque el título que define la naturaleza y el objeto de la transmisión es distinto en uno y otro supuesto.

B. *Relaciones jurídicas a que afecta el negocio de enajenación*

Puesto que el contrato de venta tiene por objeto una herencia y ésta se refiere a un conjunto de relaciones jurídicas que se desenvuelven dentro del marco de la sucesión *mortis causa*, una comprensión clara del negocio de enajenación sólo parece posible si se tiene en cuenta tanto la situación jurídica en que se halla el patrimonio antes de la conclusión del contrato (esto es, el conjunto de relaciones jurídicas sucesorias) como la incidencia de los efectos del contrato sobre esa situación jurídica en que se encuentra la herencia antes del momento de proceder a la venta. Así resulta que para un cabal planteamiento de los problemas que plantea la venta de herencia se han de tomar en consideración: 1) la desigual naturaleza de las relaciones jurídicas—las estrictamente sucesorias y las contractuales—que convergen sobre la herencia; 2) los varios intereses de las personas que aparecen como parte de esas relaciones jurídicas; 3) y los distintos momentos o etapas por que atraviesan esas relaciones y esos intereses.

Muy precisamente se deberán ponderar: 1) las recíprocas influencias que puedan existir entre las relaciones sucesorias y la relación contractual; 2) la ordenación de los diversos intereses que corresponden al heredero, en su doble condición de sucesor a título universal y vendedor, a los titulares de derechos sobre el patrimonio hereditario o sobre determinados bienes hereditarios (acreedores y legatarios), a los afectados como deudores por créditos pertenecientes al caudal relicto, a eventuales sucesores a título universal (como puede ser el heredero nombrado en un testamento desconocido, cuya aparición hace decaer la cualidad de heredero del vendedor), al comprador de la herencia y sus causahabientes;

3) los cambios que se producen en el patrimonio hereditario, sometido en el transcurso del tiempo a una serie de vicisitudes que inciden sobre el objeto de la sucesión *mortis causa*, alterando, material y jurídicamente, su composición; en este sentido se debe tener en cuenta no sólo el momento de la apertura de la sucesión, sino también el de la aceptación por el llamado, el de la celebración del contrato y el de la liquidación del patrimonio hereditario.

C. *El objeto de la enajenación*

a) *Presupuestos críticos*

Sobre la base de las anteriores premisas, podemos ya determinar cuál sea el objeto de la venta de herencia. Es claro que no lo es la cualidad de heredero, aunque sobre este punto se han producido algunas confusiones, principalmente en lo que concierne al problema de si el comprador es o no responsable por deudas de la herencia.

La venta de herencia no supone, a mi modo de ver, que el comprador asuma ni siquiera que comparta la posición de deudor que, en principio, corresponde exclusivamente al heredero. ROCA SASTRE estima que la venta de herencia implica una «asunción de débitos» y que el comprador de la herencia es un viceheredero, que responde de las deudas aunque con ello no se elimina la responsabilidad radical del heredero (10). Esta opinión no me parece aceptable. Probablemente la confusión sobre este punto tiene su origen en el pensamiento de GARCÍA GOYENA, que al explicar la venta de herencia, sin duda por venir encuadrada su regulación dentro de la parte dedicada a la compraventa de créditos y otros *derechos incorporales*, entendía que en este caso el objeto de la venta no son bienes determinados sino que el vendedor transmite su título o cualidad de heredero (11). Que no se transmite en la venta de herencia la cualidad de heredero es cosa pacíficamente admitida hoy en la doctrina y en la jurisprudencia. En este sentido, cabe citar, entre otras, las Resoluciones de la Dirección de los Registros de 29 de agosto de 1925 y 29 de diciembre de 1930. La cualidad de heredero no es objeto sino presupuesto de validez de la venta. Puesto que sobre la herencia futura no se pueden celebrar contratos (art. 1.271), es claro que ha de hallarse deferida, y si todavía no ha sido aceptada en el momento de proceder a la venta, se entiende que el hecho

(10) ROCA SASTRE, R.: *Problemas de la venta de herencia* (Conferencia pronunciada en la Semana Notarial de Santander, septiembre de 1950), «Anales de la Academia Matritense del Notariado», Madrid, 1953, pág. 671.

(11) GARCÍA GOYENA, F.: *Concordancias, motivos y comentarios del Código civil español*, III, Madrid, 1852, pág. 432.

mismo de la venta implica ya la aceptación tácita (art. 1.000, núm. 1.º). Es claro, pues, que la venta de herencia presupone o implica la condición de heredero en el vendedor.

Si por virtud del contrato de venta, el comprador adquiere la herencia, pero no, en cambio, la condición de heredero, que al ser intransmisible ha de seguir ostentando el vendedor, parece claro que el comprador no adquirirá la *misma herencia* como conjunto unitario de relaciones jurídicas, porque en este sentido, como conjunto unitario de relaciones jurídicas, anudadas por el hecho de la sucesión a título universal, la herencia sólo puede ser adquirida por el heredero. Así, pues, el comprador, que por efecto del negocio de enajenación sólo tiene un título particular, que hace relación a la masa de bienes comprendida en la herencia, adquirirá la herencia no de la misma manera que el heredero, como conjunto de relaciones jurídicas, sino de manera distinta, esto es, a título particular, como conjunto de bienes y valores patrimoniales. Al afirmarse que el comprador tiene un título de adquisición particular, no se niega que este título quede referido a un *conjunto* de bienes que en el momento de celebrarse el contrato está indeterminado.

b) *La herencia, «objeto cierto» del negocio*

Para que pueda tener existencia el negocio de enajenación es indispensable que se señale, conforme indica el artículo 1.261, número 2.º, el «*objeto cierto* que sea materia del contrato». El negocio de enajenación que nos ocupa tiene como objeto cierto, además del precio que entrega el comprador, la cosa, que se designa como «herencia». La designación de la herencia como *objeto cierto* del contrato de venta, implica una remisión al concepto de herencia que da el Código en el artículo 659 como conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una persona que no se extingan por su muerte; sólo que lógicamente este conjunto patrimonial no puede ser asumido por el comprador en la precisa significación jurídica en que ha sido previamente asumido por el heredero. La designación de la herencia como materia del contrato de venta ha de ser entendida de acuerdo con la naturaleza del contrato del cual es objeto y, por tanto, sin la precisa significación jurídica que tiene la herencia como objeto de sucesión a título universal. Puesto que el comprador ni es heredero ni asume la posición jurídica del heredero, se debe concluir que no es responsable de las deudas y cargas de la herencia. De tal modo, las deudas que forman parte del caudal relicto sólo pueden considerarse, dentro del conjunto patrimonial que se transmite al comprador, en su significado económico de pasivo en la cuenta del patrimonio que se adquiere, nunca en el sen-

tido jurídico de obligaciones asumidas por el comprador. La designación de la herencia como materia de la venta tiene un doble valor definidor: determinar el «objeto cierto» del contrato y precisar que este objeto cierto no versa sobre bienes determinados sino sobre un *conjunto* patrimonial.

c) *La herencia, objeto cierto de contenido indeterminado*

Admitido que la herencia es, en el sentido que se acaba de precisar, el *objeto cierto* del contrato de venta, resulta claro que este objeto, en cuanto está referido a un conjunto de bienes concretos, tiene un contenido indeterminado. El artículo 1.531 se refiere precisamente al supuesto en que la venta se realice «*sin enumerar las cosas de que se compone*». En este sentido se ha de convenir con LACRUZ que «cuando se especifiquen *exactamente* los bienes enajenados, en principio la enajenación versará sobre objetos singulares, y no será venta o permuta o donación de herencia», según se desprende del citado artículo 1.531 (12). La posibilidad de que la venta se refiera a un conjunto patrimonial no determinado, que es el caso del artículo 1.531, está admitida en términos generales para todos los contratos en el artículo 1.273, al decir que «la indeterminación en la cantidad no será obstáculo para la existencia del contrato, siempre que sea posible determinarla sin necesidad de nuevo convenio entre los contratantes». La posibilidad de determinación viene dada por la pertenencia de los bienes, derechos y deudas a la herencia que se designa como objeto de la venta.

IV. EL NEGOCIO CONTRACTUAL DE VENTA DE LA HERENCIA Y SU PROYECCIÓN EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES SUCESORIAS

En el estudio del negocio de venta de la herencia importa establecer una clara delimitación de los diversos problemas que plantea, situados en tres planos diferentes: 1) el acto contractual de compraventa; 2) la relación contractual entre comprador y vendedor; 3) los conflictos de intereses que surgen entre el comprador y los terceros en el ámbito de las relaciones sucesorias.

En torno al acto contractual de compraventa, de acuerdo con su peculiar naturaleza, son dos principalmente los temas que presentan particular interés: el fenómeno de transmisión del patrimonio hereditario y el momento de producción de los efectos del contrato.

(12) LACRUZ BERDEJO, SANCHEZ REBULLIDA: *Derecho de sucesiones*, I, Barcelona, 1971, pág. 300.

Del contrato de compraventa nace una relación negocial que implica derechos y obligaciones para el comprador y para el heredero, en su condición de vendedor. Esta relación negocial se proyecta al ámbito de las relaciones sucesorias. En este campo el heredero seguirá siendo responsable de las deudas y cargas de la herencia, y a él se deberán dirigir los acreedores y legatarios. La incidencia de la relación contractual en el ámbito de la sucesión *mortis causa*, aunque en principio no introduce alteraciones sustanciales, suscita diversas situaciones conflictivas entre el comprador de la herencia y quienes con interés legítimo sobre el patrimonio hereditario aparecen como terceros respecto del negocio de enajenación.

V. EL ACTO CONTRACTUAL DE VENTA DE LA HERENCIA

1. *La transmisión del patrimonio hereditario*

La venta de herencia tiene, al igual que cualquier otra clase de compraventa, una finalidad traslativa. Para que se realice esta función negocial y el comprador se convierta en titular del patrimonio hereditario, una vez detraídas las deudas y cargas de la herencia, se requiere título y modo de adquirir (13). La adquisición del comprador se produce de manera diferente que la del heredero. El heredero, por virtud de la aceptación, adquiere desde el momento de la muerte del causante (art. 989), la propiedad y demás derechos reales sobre los bienes (art. 609) en cuanto la sucesión (testada o intestada) en un modo de adquirir (14). El comprador, en cambio, adquiere tan sólo un título de adquisición sobre los bienes integrados en el conjunto de la herencia, necesitando para perfeccionar su adquisición un nuevo acto de tradición o de pago, según se trate de derechos sobre cosas o de créditos. En cuanto a las deudas, entiendo que no son asumidas por el comprador, el cual no responde de ellas frente a los acreedores, existiendo únicamente una obligación del comprador frente al vendedor (art. 1.534) de reembolsar las deudas y cargas de la herencia que el vendedor haya pagado o pague en lo sucesivo. Frente a los acreedores, el comprador responderá como deudor únicamente en el caso de que se haya convenido con los mismos la novación de las deudas respectivas, de acuerdo con las reglas de la novación (art. 1.205). Para la adquisición del dominio y demás derechos reales sobre cosas del patrimonio heredi-

(13) Cfr. LACRUZ: *Notas a BINDER, op. cit.*, pág. 286; ROCA SASTRE: *Problemas de la venta de herencia*, pág. 676; LACRUZ: *Derecho de sucesiones. Parte General*, Barcelona, 1961, pág. 445.

(14) Cfr. LALAGUNA, E.: *Los modos de adquirir la propiedad y los contratos de finalidad traslativa en el Derecho español*, «Revista de Derecho privado», 1973, páginas 383-419.

tario valdrá la tradición instrumental de los artículos 1.462 y 1.464 (15). Para la plena eficacia de la cesión de créditos será necesaria la oportuna notificación al deudor conforme al artículo 1.527 (16). En cuanto a la inscripción registral de bienes inmuebles a favor del comprador, podrá servir de base para facilitar la inscripción la obligación que establece el artículo 1.462 a cargo del vendedor de poner la cosa vendida en poder y posesión del comprador, realizando el vendedor la previa inscripción de su título hereditario y del dominio y derechos reales sobre los bienes de la herencia conforme a los artículos 14 y 16 de la Ley Hipotecaria.

2. *Momento de producción de los efectos*

Respecto al momento en que se entienden producidos los efectos del contrato de venta, se discute en la doctrina si los efectos se producen a partir de la muerte del causante o a partir del momento de la celebración del contrato. En el primer sentido se manifiesta la opinión dominante en nuestra doctrina (17). Con referencia al Derecho italiano, sostiene FEDELE que el objeto de la transmisión operada por la venta de herencia comprende todos los elementos activos de la herencia en el estado jurídico y material en que se encuentran en el momento de la conclusión del contrato. Si bien, según el mismo autor, también hay que tener en cuenta para ciertos efectos el momento de la apertura (18).

En mi opinión, las modificaciones a que está sometido el patrimonio hereditario desde el momento de la apertura de la sucesión hasta el momento de la liquidación de la herencia no permite adoptar el criterio simple de atender a un solo momento. En principio, del tenor de los artícu-

(15) Cfr. LACRUZ: *Derecho de sucesiones*, 1961, pág. 445.

(16) Cfr. GULLÓN: *La venta de la herencia*, pág. 17; LACRUZ: *Derecho de sucesiones*, 1961, pág. 445; PUIG BRUTAU: *Fundamentos*, V, I, 1961, pág. 393.

(17) Sobre este punto, vid., principalmente, CRISTÓBAL-MONTES: *La venta de herencia*, págs. 22-26; LACRUZ: *Derecho de sucesiones*, 1961, pág. 441.

(18) FEDELE, A.: *La compravendita dell'eredità*, Torino, 1957, pág. 132. La tesis de este autor no siempre ha sido expuesta con toda exactitud al ser citados algunos pasajes aislados de su obra. Fedele indica que el objeto de la venta de herencia comprende también elementos activos que no han sido objeto de sucesión por causa de muerte, y señala que el principio configurador de los efectos de este negocio es que «el vendedor no debe resultar enriquecido a expensas de la herencia ni la herencia a expensas del vendedor» (pág. 133). Resalta la importancia del momento de la conclusión del contrato para determinar lo que hasta este momento ha obtenido el vendedor como *lucrum ex hereditate*, que debe restituir al comprador (págs. 136-137). Como resultado de su análisis, concluye que el ordenamiento italiano no ha acogido ni el principio de la valoración del patrimonio hereditario en el momento de la apertura de la sucesión, ni el puro principio de la valoración en el momento de la compraventa. Estima FEDELE que en el Derecho italiano se acoge este último principio atenuado por la inclusión en el objeto de la transmisión de las ventajas que el vendedor ha extraído de la sucesión (pág. 138).

los 1.533 y 1.534 se deduce que el propósito del legislador, salvo que se haya pactado lo contrario, es situar la adquisición del comprador en el momento de la muerte del causante como si fuese él mismo el que hubiese heredado. Sin embargo, no cabe olvidar que en el tiempo intermedio entre la apertura de la sucesión y la celebración del contrato, así como entre este momento y el de la liquidación del patrimonio hereditario, se han podido producir modificaciones sustanciales. Así, concretamente, en el caso de la desaparición de bienes después del fallecimiento del causante y antes de la venta no se puede prescindir fácilmente de la idea de que el heredero ha sido durante ese tiempo propietario y que las cosas perecen para su dueño, con lo que en tal supuesto habría que aplicar la regla normal de la compraventa establecida en el artículo 1.468, párrafo 1.º: «El vendedor deberá entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato». Por otra parte, después de la venta el patrimonio hereditario puede verse incrementado por la decadencia de legados; a este respecto el artículo 888 establece: «Cuando el legatario no quiera admitir el legado, o éste, por cualquier causa, no tenga efectos, se refundirá en la masa de la herencia, fuera de los casos de sustitución y derecho de acrecer». Aunque este punto es discutido, parece mejor fundada la opinión que atribuye al comprador el incremento del patrimonio hereditario, puesto que objeto de la compraventa no son bienes concretos, sino un conjunto patrimonial no determinado en el momento de la conclusión del contrato.

VI. LA RELACIÓN CONTRACTUAL DE VENTA DE LA HERENCIA

1. *Los principios reguladores de la eficacia del negocio*

Los efectos del contrato de venta de herencia se regulan en el Código civil con arreglo a dos premisas fundamentales.

La primera de ellas es que no se transfiere al comprador la cualidad de heredero, lo que está reconocido por la jurisprudencia de la Dirección de los Registros y del Tribunal Supremo; la subsistencia de la cualidad de heredero en el vendedor se desprende, además, lógicamente, de la norma contenida en el artículo 1.531, conforme al cual «el que venda una herencia sin enumerar las cosas de que se compone, sólo estará obligado a responder de su cualidad de heredero».

La segunda premisa que inspira el régimen del Código civil en esta materia es referir la transmisión del patrimonio hereditario al comprador al momento de la apertura de la sucesión, excluyéndose del acervo patri-

monial que ha de recibir el comprador el importe de las deudas y cargas de la herencia, pero sin que esto implique ninguna responsabilidad del comprador frente a los acreedores de la herencia, puesto que, como ya se ha indicado, el vendedor es, en cuanto conserva la condición del heredero, el único que responde frente a los acreedores.

El principio de que la venta se entiende realizada en el momento de abrirse la sucesión se infiere de los dos preceptos que se dedican a esta materia: los artículos 1.533 y 1.534. Pero las reglas contenidas en estos dos preceptos no resuelven todos los posibles supuestos de modificaciones en el patrimonio hereditario durante el tiempo que media entre el momento de la apertura de la sucesión y el momento de la celebración del contrato de venta. De tal modo, los supuestos no contemplados expresamente por el legislador se pueden resolver con arreglo al principio que inspiran los dos preceptos citados, con las necesarias correcciones derivadas del hecho de que durante ese tiempo intermedio entre la apertura de la sucesión y la celebración del contrato de venta el vendedor es propietario de los bienes.

2. *Derechos del comprador*

Establece el artículo 1.533 que «si el vendedor se hubiese aprovechado de algunos frutos o hubiese percibido alguna cosa de la herencia que vendiere, deberá abonarlos al comprador, si no se hubiese pactado lo contrario». Aplicado el criterio que inspira esta norma a los diversos supuestos que pueden plantearse, cabe establecer las siguientes proposiciones:

1) El vendedor deberá entregar todos los frutos percibidos o abonar su importe en el caso de haberlos consumido.

2) En cuanto a las cosas de que el vendedor se hubiese aprovechado, deberá entregar al comprador su valor en el caso de haberlas consumido o utilizado en su propio interés, salvo que las hubiese enajenado, en cuyo caso deberá restituir el precio, con sus intereses, recibido como contraprestación. Esta solución parece la mejor fundada de acuerdo con los antecedentes históricos, ya que el provecho experimentado por el vendedor se fija concretamente en el precio con independencia de su valor objetivo (19).

3) Conserva el comprador los derechos reales sobre los bienes hereditarios que tuviese el causante, salvo que se hayan extinguido. Así, con-

(19) En este sentido, GULLÓN: *Op. cit.*, pág. 24; LACRUZ: *Op. cit.* últimamente, pág. 441.

cretamente, el comprador no adquirirá el derecho de usufructo que tuviese el causante sobre bienes de los que el heredero fuese nudo propietario, por la razón de que, con arreglo al artículo 513, número 1.º, el usufructo se extingue por muerte del usufructuario. Adquirirá, en cambio, los derechos reales a favor del causante que no se hayan extinguido, como es, por ejemplo, el derecho de superficie sobre bienes que sean propiedad del heredero, o el derecho de opción de compra a favor del causante sobre finca propia del heredero.

4) Un supuesto no contemplado por el Código es el de pérdida o deterioro de cosas hereditarias, en el que parece que en principio se ha de aplicar la regla de subrogación real, en virtud de la cual el comprador hará suya la indemnización por precio justo en el caso de expropiación forzosa, o el importe del seguro en caso de siniestro, etc. Pero en los casos en que la regla de subrogación no puede operar parece que no cabe exigir responsabilidad al vendedor por la pérdida o deterioro; solución dominante en la doctrina, que tiene en su apoyo principalmente el dato de que en el momento de producirse la pérdida las cosas pertenecían en propiedad al vendedor.

5) El comprador tiene frente al vendedor la acción que le concede el artículo 1.531 en el caso de que la herencia se venda sin enumerar las cosas de que se compone, en cuyo supuesto la responsabilidad del vendedor queda circunscrita a su cualidad de heredero. Según esto, el vendedor no está obligado a responder por vicios ocultos de las cosas que integran la herencia, ni tampoco al saneamiento en caso de evicción. La norma del artículo 1.531 parece que tiene un carácter dispositivo, por lo que se podrá ampliar, disminuir o, incluso, eliminar la responsabilidad del vendedor (por ejemplo, pactándose la venta de la herencia a todo riesgo, en cuya hipótesis quedaría excluida la responsabilidad del vendedor si apareciese un heredero con mejor título).

6) Es cuestión discutida si se debe o no atribuir al comprador el incremento del activo hereditario que se produce como consecuencia de la decadencia de legados. Aun cuando esta cuestión depende fundamentalmente de la interpretación del contrato de venta, parece que en principio tal incremento se debe atribuir al comprador, lo que lógicamente se cohesta con el deber del comprador de soportar todas las deudas y cargas de la herencia, incluso con aquellas que por ser desconocidas pueden frustrar la motivación (irrelevante jurídicamente) del comprador.

3. *Derechos del vendedor*

La aplicación al ámbito de intereses del vendedor del criterio general que inspira la regulación de la venta de herencia, esto es, el considerarse referidos los efectos de la venta al momento de la apertura de la sucesión, se traduce en la regla contenida en el artículo 1.434, conforme al cual «el comprador deberá, por su parte, satisfacer al vendedor todo lo que éste haya pagado por las deudas y cargas de la herencia y por los créditos que tenga contra la misma, salvo pacto en contrario». El principio acogido en esta norma lleva a reconocer en el vendedor los siguientes derechos:

1) Los créditos que el vendedor tuviera contra el causante. Es discutible si el comprador deberá abonar los créditos que se hayan extinguido como consecuencia de la aceptación de la herencia hecha puramente o sin beneficio de inventario. En principio, y salvo que la interpretación del contrato conduzca a otro resultado, parece que no hay en tal caso obligación para el comprador. Una aceptación pura de la que se derive un perjuicio para el heredero, por un acto propio del heredero, no debe perjudicar al adquirente del patrimonio hereditario.

2) El vendedor conservará los derechos reales constituidos a su favor sobre los bienes hereditarios. Así, por ejemplo, los derechos de usufructo o de opción de compra. En el caso de que, por efecto de la aceptación pura de la herencia, los derechos reales del vendedor sobre cosas hereditarias se hubiesen extinguido por consolidación, parece que el vendedor no tendrá derecho a exigir indemnización por el valor del derecho real extinguido.

3) El vendedor tendrá derecho a exigir del comprador todo lo que hubiese pagado por deudas y cargas de la herencia. Aunque el artículo 1.534 refiere este deber del comprador a las deudas y cargas que el vendedor ya hubiese pagado, hay que convenir, con la opinión común en la doctrina, que tal deber comprende también las deudas y cargas que pague el vendedor en su condición de heredero después de celebrado el contrato. Aunque no sean propiamente «deudas o cargas» de la herencia, deben incluirse en el derecho de reembolso del vendedor los gastos que haya realizado para la producción de frutos y las impensas necesarias para la conservación de los bienes, puesto que tales gastos son valores incorporados al patrimonio hereditario, que incrementan el activo existente en el momento de la apertura de la sucesión, al que se entienden referidos los efectos del contrato de compraventa de la herencia. El com-

prador deberá abonar al vendedor, salvo pacto, las cantidades que éste haya desembolsado para pago del impuesto general sobre las sucesiones, en cuanto el impuesto no deja de ser «deuda» o «carga» de la herencia (20).

VII. SITUACIONES DE CONFLICTO DE INTERESES ENTRE EL COMPRADOR Y LOS TERCEROS

1. *Indicación preliminar*

Con respecto a la relación contractual entre vendedor y comprador consideramos aquí como terceros: 1) los acreedores y legatarios; 2) los titulares del derecho de dominio o de derechos reales limitados sobre bienes de la herencia; 3) los que tengan un título de adquisición sobre bienes de la herencia en virtud de un negocio jurídico realizado con el heredero; 4) el sucesor a título universal que ejercite con éxito la acción de petición de herencia y haga decaer la cualidad de heredero del vendedor. Importa examinar brevemente las diferentes situaciones de conflicto de intereses que pueden plantearse entre el comprador de la herencia y estos otros titulares de bienes del patrimonio hereditario.

2. *El comprador y los acreedores de la herencia*

El comprador no contrae por virtud del negocio de enajenación ninguna responsabilidad por las deudas y cargas de la herencia. El artículo 1.534 sólo obliga al comprador a «satisfacer al vendedor todo lo que éste haya pagado por las deudas y cargas de la herencia», admitiéndose en la misma norma la posibilidad de pacto en contrario. En principio, por tanto, los acreedores de la herencia no podrán dirigirse contra el comprador.

La doctrina científica viene entendiendo que el comprador debe responder del pago de las deudas hereditarias frente al acreedor que se

(20) LACRUZ sostiene la opinión contraria en su *Derecho de sucesiones. Parte General*, 1961, pág. 442. Posteriormente, en el *Derecho de sucesiones*, I, 1971, guarda silencio sobre este punto. Parece claro que la deuda tributaria nace en el momento de la apertura de la sucesión. Conforme a la Ley de Impuestos Generales sobre las Sucesiones (Texto Refundido por Decreto de 6 de abril de 1967), «el impuesto se devengará el día del fallecimiento del causante de la sucesión o cuando adquiriera firmeza la declaración del fallecimiento del ausente, conforme al artículo 196 del Código civil» (art. 29). Sujeto pasivo del impuesto es el heredero, a quien la Hacienda puede exigir directamente el pago, incluso cuando el impuesto se liquide a cargo del legatario, si bien se reconoce al heredero la facultad de descontar o repercutir su importe al hacer la entrega del legado (art. 21).

lo reclame, en la medida que alcancen los bienes de la herencia (a través, por tanto, de una responsabilidad *intra vires*). Esta opinión, tal como se acaba de exponer, se recoge por CASTÁN TOBEÑAS en 1960 (21). LACRUZ, en 1961, al comentar este punto dice que «es evidente que ha de responder exclusivamente *intra vires*» (22). Posteriormente, en 1971, el mismo autor dice lo siguiente: «El artículo 1.534 sólo obliga al comprador, por las deudas hereditarias, frente al heredero que las pagó; con todo, y para evitar un *circuitus inutilis*, cabe deducir del mencionado precepto la posibilidad de los acreedores de dirigirse también inmediatamente contra dicho comprador, estimando implícita en la venta la asunción cumulativa de las deudas dentro de los indicados límites. El acreedor puede, entonces, demandar al heredero o al comprador, a su elección, y sin que quede liberado el otro, pues ningún precepto lo establece así: para ello será precisa estipulación expresa con el acreedor» (23). Y en otro lugar dice que «el adquirente responde por las deudas hereditarias meramente *intra vires*» (24).

En rigor, puesto que no se transmite la cualidad de heredero, a la que está inescindiblemente unida la responsabilidad por deudas—limitada o ilimitada, según la aceptación se haya hecho con o sin beneficio de inventario—, no cabe admitir que el comprador asuma ninguna clase de responsabilidad. Una cosa es que el comprador tenga la obligación de reembolsar el valor de las deudas y cargas al heredero que las haya pagado, y otra muy distinta que asuma una responsabilidad directa de pago del conjunto de las deudas frente a los acreedores.

En conclusión, estimo que la responsabilidad por deudas incumbe exclusivamente al heredero, sin perjuicio de que éste tenga una acción de reembolso contra el comprador y, por otra parte, sin perjuicio de que los acreedores puedan ejercitar contra el comprador la acción subrogatoria que a todos los acreedores concede el artículo 1.111 del Código civil.

3. *El comprador y los adquirentes de bienes hereditarios*

En el caso de que el heredero, antes del contrato de compraventa, haya enajenado a título oneroso o gratuito bienes de la herencia a otra persona, se aplicarán las reglas de la subrogación real.

(21) CASTÁN: *Op. cit.*, pág. 163.

(22) LACRUZ, ALBALADEJO: *Derecho de sucesiones*, Barcelona, 1961, págs. 440-443.

(23) LACRUZ, SANCHO: *Derecho de sucesiones*, I, Barcelona, 1971, pág. 302.

(24) LACRUZ, SANCHO: *Op. cit.*, pág. 303; MARTÍNEZ RADÍO: *Apuntes*, pág. 394; esta opinión fue mantenida anteriormente por GULLÓN (*op. cit.*, págs. 9-10), al considerar que en la venta de herencia la ley presume una asunción de deuda a cargo del comprador, salvo pacto en contrario.

En el caso de que la enajenación onerosa o gratuita se haya realizado antes de la venta deberá entregar el vendedor al comprador el importe del precio o el valor de los bienes donados.

Si la enajenación se ha realizado por el heredero después de la venta de la herencia, serán aplicables las normas de la doble venta de los artículos 1.473 y 1.096, número 3, del Código civil, en el caso de que la enajenación sea onerosa, y si la enajenación ha sido gratuita, el comprador podrá ejercitar la acción rescisoria de los artículos 1.297 a 1.299.

4. *El derecho del comprador y las titularidades reales en favor de tercero*

El comprador adquiere las cosas de la herencia a título singular y perfecciona su adquisición mediante la tradición o la inscripción en el Registro de la Propiedad.

En este punto son aplicables las reglas comunes de la usucapión ordinaria o extraordinaria y las que regulan las adquisiciones *a non domino* (art. 464 del Código civil y art. 34 de la Ley Hipotecaria). Para consolidar la usucapión el comprador podrá beneficiarse indirectamente de la posesión civilísima del heredero (arts. 440 y 442 del Código civil). Es cierto que el comprador, en cuanto no tiene la condición de heredero, no recibe la posesión civilísima (en este sentido se cita la sentencia del Tribunal Supremo de 27 de mayo de 1967, que en tema de permuta de cuota hereditaria niega que sin tradición pueda iniciarse la *possessio ad usucapionem*). Sin embargo, entiendo que si el heredero se ha beneficiado de la posesión civilísima, conforme al artículo 440, el comprador que llegue a tomar posesión de los bienes podrá sumar el tiempo de su posesión con el tiempo de posesión de su causante (es decir, el heredero vendedor). A través de la regla primera del artículo 1.960, el comprador podrá aprovecharse, mediante la *accessio temporis*, del tiempo de posesión civilísima que corresponda al heredero vendedor.

En el caso de quedar interrumpido el curso de la usucapión o no pudiéndose consolidar la adquisición *a non domino* por el comprador, éste no tendrá la acción de saneamiento por evicción, que establece el artículo 1.475, ya que para el caso específico de la venta de herencia no reconoce el Código la acción de saneamiento. Únicamente en el supuesto regulado en el artículo 1.531 de la venta de herencia sin enumerar las cosas de que se compone, se admite la posibilidad de accionar contra el vendedor, que «sólo estará obligado a responder de su cualidad de heredero».

LACRUZ entiende que cuando la pérdida de los bienes sea superior a la mitad del valor de la herencia responderá el vendedor por aplicación del artículo 1.532 (25). Este artículo dice lo siguiente: «El que venda alzadamente o en globo la totalidad de ciertos derechos, rentas o productos cumplirá con responder de la legitimidad del todo en general, pero no estará obligado al saneamiento de cada una de las partes de que se componga, salvo en el caso de evicción del todo o de la mayor parte.» En realidad, el supuesto contemplado en esta norma es completamente distinto del de la venta de herencia. En la venta de herencia el objeto de la enajenación, aunque cierto, es de contenido indeterminado: considerada la herencia como conjunto patrimonial se comprende, en ella, como elemento del pasivo, el importe de deudas y cargas. En cambio, en el supuesto del artículo 1.532 se trata de la venta de *ciertos derechos, rentas o productos*, sin que se haga referencia a deudas o cargas que puedan reducir el valor total del objeto de la enajenación. Por consiguiente, parece que la norma del artículo 1.532 no es aplicable a la venta de herencia y, por tanto, en el caso de pérdida de la totalidad o de la mayor parte de los bienes de la herencia, el heredero vendedor no responderá frente al comprador.

5. *El derecho del comprador en caso de litigio sobre la herencia*

En caso de que la venta se haya realizado por un heredero aparente será de aplicación el artículo 1.531 y, en consecuencia, el comprador tendrá acción personal contra el vendedor para pedir la resolución de la venta o la acción de reembolso en caso de quedar privado de todos o alguno de los bienes de la herencia.

Pero aparte del derecho que en este caso corresponde al comprador frente al vendedor, cabe también que el comprador pueda mantener la adquisición de bienes determinados contra el heredero real, fundándose bien en el régimen de la usucapión, ordinaria o extraordinaria, bien en el régimen de las adquisiciones *a non domino* de los artículos 34 de la Ley Hipotecaria y 464 del Código civil.

ENRIQUE LALAGUNA

Catedrático de Derecho civil
en la Universidad de Valencia

(25) LACRUZ, ALBALADEJO: *Op. cit.*, pág. 447.