

Arras penitenciales
He formalizado un contrato para la venta de mi farmacia en el que la parte compradora hace entrega de una señal como «arras penitenciales». Si se arrepiente, ¿puede romper el contrato? ¿Puedo oponerme?

L.R. (Salamanca)

Venta de farmacia y porcentaje del arrendador
El arrendador de mi local dice que tiene derecho a un 30% del valor de la farmacia en caso de venta, al tratarse de un alquiler de renta antigua. ¿Puede exigirme eso?

D.G. (Ávila)

«Consulta de gestión patrimonial» es una sección dedicada a contestar preguntas que el farmacéutico se plantea diariamente sobre la gestión de su patrimonio

Responde: **Félix Ángel Fernández Lucas**
Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones

Respuesta

Las arras penitenciales son las que vienen reguladas en el artículo 1454 del Código Civil. En él se expone textualmente que, efectivamente, con este tipo de arras el contrato de compraventa «podrá rescindirse... allanándose el comprador a perderlas, o el vendedor a devolverlas duplicadas».

Es decir, tanto usted como su comprador podrán resolver unilateralmente el contrato sin contar con la voluntad del otro. En el caso de que sea usted quien se arrepiente, habrá de devolver las arras recibidas y, además, compensar al comprador con una suma equivalente. Si es el comprador quien cambia de opinión y ya no quiere seguir adelante con la operación, perderá la suma dada.

Esto sucede a diferencia de lo previsto para el caso de haber acordado el otorgamiento de un contrato de «arras penales». En este caso, ante la voluntad de resolver el contrato por uno de los contratantes, el otro podrá optar por exigir el cumplimiento y, por tanto, obligarle a continuar con la operación.

Respuesta

En el caso de que usted proceda a la venta de su oficina de farmacia necesitará que el comprador disponga de un contrato de arrendamiento por una duración y restantes condiciones adecuadas a su perspectiva de negocio y a su financiación. En este apartado, el bancario, es usual que, entre otras condiciones, se requiera un contrato con una duración mínima de 20 años y facultad de cesión a futuros adquirentes.


Esto implica que habrá que negociar con la propiedad y, teniendo en cuenta que no tiene obligación de concedernos un contrato en los términos expuestos, puede pedir un 30% o lo que quiera... pero no porque lo diga la ley (los porcentajes de participación en el precio del traspaso de local, no en el precio de la farmacia, estaban previstos para los casos de traspaso de local regulados en la ley de Arrendamientos Urbanos de 1964), sino porque quiere.

Naturalmente, también usted puede quedarse en el local, en lo que a Ley de Arrendamientos se refiere, el resto su vida y, por lo tanto, el arrendador perdería la ocasión de actualizar la renta en unos términos razonables.

Entendemos que ese es el eje de la negociación, y en ese marco la ley no exige ninguna participación a favor del propietario.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 e-mail: consultasef@edicionesmayo.es