



**FARMACONSULTING**  
TRANSACCIONES S.L.

© 602 115 765 - 902 115 765  
[www.farmaconsulting.es](http://www.farmaconsulting.es)

## Oferta de compra y consentimiento

**He formulado una oferta sobre un local, pero ahora estoy desanimándome. El propietario no me ha contestado aún. ¿Puedo echarme atrás?**

S.B. (Badajoz)

## Compra y valor de tasación

**He comprado un local para trasladar mi farmacia por un importe superior al valor de tasación realizado por una entidad acreditada. ¿Cuál es el valor que tendría que declarar a Hacienda respecto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales?**

I.G. (Castilla-La Mancha)

«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

El Código Civil dispone que para que exista consentimiento (uno de los componentes esenciales de un contrato) es preciso que concurren oferta y aceptación y, por lo tanto, entendemos que si no ha habido aún aceptación no hay contrato y, por lo tanto, usted podría retirar su ofrecimiento sin que esto tuviera que ocasionar responsabilidades para usted.

Una peculiaridad destacable es el caso de que comprador y vendedor se encuentren en lugares distintos. Para este caso, el artículo 1.262 del Código Civil dispone que habría consentimiento desde que usted sea conocedor de la aceptación; es decir, que aunque el vendedor haya aceptado, usted todavía puede retirar su oferta si no ha tenido conocimiento de la aceptación; por ejemplo, porque se la ha remitido por carta y esta aún no ha llegado.

Ahora bien, tendrá que ser usted más rápido: remita un telegrama o un burofax informando al propietario de su retirada, porque si le llega la aceptación, de tal modo que no pueda usted «ignorarla sin faltar a la buena fe...», el contrato estará hecho.

### Respuesta

A nuestro entender, la base imponible del impuesto ha de ser el precio que efectivamente acordaron la parte vendedora y la parte compradora, independientemente de que el resultado de la tasación fuera inferior.

Al acordar ustedes un precio mayor al de tasación, en definitiva están demostrando a Hacienda que el valor es superior a la tasación y, conforme a la normativa aplicable, el valor utilizado por la Administración será el acordado por ustedes, salvo que según el criterio de los inspectores sea que es aún mayor, en cuyo caso utilizarían este último. Es para esta última posibilidad para la que las tasaciones son verdaderamente útiles: para tratar de combatir una valoración estimada por Hacienda, pero no al revés, puesto que, al pactar el precio, ustedes ya han aceptado que el precio es superior.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 **e-mail: [consultasef@edicionesmayo.es](mailto:consultasef@edicionesmayo.es)**

©2019 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados

Como farmacéutico eres muy exigente en tus decisiones profesionales, y en las personales no podía ser menos.



Para Ana la **SEGURIDAD** es lo más importante, y para nosotros también.



MIGUEL CASTRILLÓN  
Delegado Farmaconsulting

ANA MARÍA LÓPEZ  
Farmacéutica en La Coruña



El líder en transacciones

602 115 765  
902 115 765  
[www.farmaconsulting.es](http://www.farmaconsulting.es)