

Financiación extrabancaria: compraventa de inmuebles con pago aplazado

El estallido de la burbuja inmobiliaria ha provocado una brusca caída de la demanda y de los precios, lo que ha venido acompañado de la falta de crédito bancario. En este contexto, figuras como la compraventa con pago aplazado se convierte en una alternativa útil para comprar inmuebles cuando no se dispone en el momento de la formalización de la totalidad del importe del precio.



Carmen March Ortí
Socia de Broseta
Abogados

La actual crisis económica, de la que la escasez, por no decir inexistencia de crédito a las empresas y, sobretodo, a los particulares, es un claro exponente, está provocando el resurgir de una figura jurídica que permita dar salida a las transacciones inmobiliarias: la **compraventa con precio aplazado**.

Efectivamente, no hace tanto tiempo, durante la década de los sesenta y setenta, cuando alguien quería comprar un inmueble para vivienda habitual pero no disponía de capital suficiente para hacer frente al pago del mismo, no recurría al crédito hipotecario, prácticamente inexistente para los particulares en aquella época, sino que adquiría el inmueble con pago aplazado instrumentado mediante las famosas letras de cambio (de las que solo queda ahora la mención popular al “*pago de la letra*”, aunque ya no son tales), lo que suponía que era el propio vendedor quien financiaba al comprador. Así, con este método de pago, las partes acordaban que el comprador podía pagar al vendedor la cantidad pactada en el contrato de forma fraccionada y más cómodamente, quedando además aceptado (en el concepto cambiario) y domiciliado. El aplazamiento del precio llevaba consigo un claro riesgo para el vendedor que, obviamente, requería asegurarse el cobro del precio, para lo que se recurría al instrumento cambiario que permitía una acción ejecutiva. En caso de estar ya suscrita la escritura de compraventa, se tenía

también la opción de la recuperación del inmueble por medio de una condición resolutoria, que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 1.124 del Código Civil, confería la posibilidad de solicitar la compensación de los daños y perjuicios, habitualmente, si así se establecía en el contrato, por medio de que todos o parte de los pagos realizados hasta el momento quedaran en poder del vendedor como penalización por incumplimiento.

Sin embargo, a partir de mediados de los 80, el sector de la construcción y promoción inmobiliaria experimenta un notable crecimiento en España sin parangón en la mayoría de los países de nuestro entorno. Se trata del denominado *boom inmobiliario*, periodo durante el que, los beneficios fiscales concedidos a la adquisición de viviendas, la inmigración, la especulación, la actividad de desarrollo de suelo y la facilidad de crédito con bajos tipos de interés y largos plazos en las hipotecas, provocaron un auge desorbitado en la demanda, y, por consiguiente, un incremento exagerado del precio de la vivienda.

Durante el citado *boom inmobiliario* la compra de la vivienda, sea como residencia habitual o como mera inversión especulativa, se realiza a partir de préstamos hipotecarios, cayendo prácticamente en desuso otras figuras jurídicas utilizadas hasta el momento con normalidad. De esta forma, el crédito hipotecario ha permitido hasta hace

muy poco que el comprador interesado en la adquisición del inmueble contara con financiación externa que le permitía cumplir con su obligación de pago del precio frente al vendedor, entrando un tercero en la ecuación de compra: el banco. Al mismo tiempo, el vendedor realizaba la transmisión con cobro del precio en unidad de acto a la formalización de la operación, corriendo con el posible riesgo de impago de la financiación la propia entidad financiera que, a su vez, aseguraba dicho riesgo mediante un derecho de garantía real que le permitiría, en caso de incumplimiento de las obligaciones del acreditado, realizar el valor del bien mediante su venta forzosa. De esa forma podía hacerse pago del crédito debido hasta donde alcanzara el importe obtenido con la venta forzosa promovida para la realización de los bienes hipotecados.

No es este el momento de analizar las causas que provocaron el estallido de la burbuja inmobiliaria pero lo cierto es que dicha explosión ha provocado una brusca caída de la demanda y de los precios, lo que ha venido acompañado de la falta de liquidez del sistema financiero por el deterioro interno de la economía española, y, por supuesto, de la falta de crédito por los problemas de solvencia del sistema bancario español.

Todas estas circunstancias han provocado que en la actual coyuntura económica, la figura jurídica de la compraventa con pago aplazado se retome como una alternativa para poder llevar a cabo compraventas de inmuebles cuando no se dispone en el momento de la formalización de la operación de la totalidad del importe del precio.

Antes de revisar las posibilidades que nuestro ordenamiento jurídico ofrece para llevar a cabo la compraventa con precio

aplazado garantizando los riesgos que esta operación puede suponer para comprador y vendedor, analizamos brevemente a continuación la definición de compraventa que ofrece nuestro Código Civil.

Compraventa de inmuebles. Artículos 1.445 y siguientes del Código Civil ("CC")

El Código Civil español regula el contrato de compraventa en el artículo 1.445, caracterizándolo como aquél por el que una persona (vendedor) se obliga a entregar una cosa determinada, y otra (comprador) a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente. Esta definición legal refleja con claridad aquello en que la compraventa consiste, sin embargo también ha sido objeto de diversas críticas, entre ellas, la de no aportar mayor claridad sobre la cuestión tan debatida doctrinalmente en relación con la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa vendida.

A partir de la regulación del contrato de compraventa que se recoge en el Código Civil, la doctrina define los caracteres del mismo, configurándolo como un contrato de carácter **consensual**, que se perfecciona con por el mero consentimiento (no precisa la entrega ni del objeto de la compra ni del dinero para que el contrato exista, por contraposición a los contratos reales); **bilateral** porque genera obligaciones recíprocas; **oneroso**, en cuanto la causa del contrato para cada parte es la contraprestación de la otra parte, en el que ha de haber equivalencia entre las prestaciones, y **traslativo del dominio**, porque si bien no opera inmediatamente la transmisión de la propiedad, sí constituye uno de los títulos hábiles, unido al modo o entrega, para causar ese traspaso dominical.

“La compraventa con precio aplazado permite al vendedor realizar la venta que, ante la falta de crédito, el comprador no puede asumir, y al comprador poseer el inmueble desde la formalización de la compra, y aunque no haya entregado en dicho momento la totalidad del precio”

“Para el comprador, lo más recomendable es formalizar esta compraventa en escritura, no en documento privado, haciendo constar el pago aplazado. Así gozará de la seguridad y protección registral como propietario ante cualquier imprevisto que pudiera producirse durante el plazo de pago”

Como indicábamos, resulta controvertida la cuestión de la obligación por parte del vendedor de transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador. En relación con esta cuestión, el Derecho español parece reflejar la visión del derecho romano en el que no se imponía al vendedor la obligación de proporcionar al comprador la propiedad de la cosa objeto del contrato de compraventa, sino que sólo se regulaba la obligación de entregar y sanear la cosa vendida. En este sentido, se recoge la referencia a la obligación de entrega y saneamiento de la cosa vendida en el artículo 1.461 de nuestro Código Civil. Como decíamos, la cuestión es controvertida, existiendo por un lado autores que, asumiendo la tesis del derecho romano, opinan que no es obligación del vendedor transmitir el dominio, bastando la obligación de entrega y saneamiento, y, por otro, los que opinan que la transmisión de la propiedad es obligación esencial del vendedor. En todo caso, se trata de una discusión teórica resuelta por el Tribunal Supremo que realiza una prudente ampliación del contenido de

la obligación de entrega en los contratos de compraventa, abarcando dicha entrega la transmisión del dominio de la cosa vendida al comprador.

Por último, en relación con la principal obligación citada del vendedor, esto es, la de la entrega de la cosa vendida, nuestro Código Civil recoge en los artículos 1.462 a 1.464 las diversas formas que puede adoptar la entrega, según se trate de bienes muebles o inmuebles. En base a estos artículos la *traditio* o entrega puede ser real, cuando se pone al comprador en poder y disposición de la cosa; instrumental, cuando la venta se hace en escritura pública y el otorgamiento de esta equivaldrá a la entrega de la cosa; y por último la tradición simbólica o tradición consensuada que supone una entrega simbólica, como puede ser la entrega de una llave. En definitiva, en derecho español, en el que rige la teoría del título y el modo, el contrato de compraventa no generará la entrega de la propiedad del inmueble, sino la obligación de entregarlo, de forma que la transmisión de



la propiedad requerirá del título (contrato de compraventa), y del modo (entrega del inmueble que se producirá, salvo que otra cosa se pacte, con la formalización del contrato en escritura pública), sin que sea suficiente cualquiera de las dos por separado.

Por otra parte, correlativamente a la principal obligación del vendedor, se regula en el artículo 1.445 CC la principal obligación del comprador, esto es, la obligación de pago del precio de la cosa objeto del contrato. Ambas obligaciones, entrega de la cosa y pago del precio, forman la causa del contrato. Esta obligación del comprador viene recogida en el artículo 1.500 CC que concretamente dispone “*El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijado por el contrato. Si no se hubieren fijados, deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida*”. En base a este artículo se entiende que puede pactarse que el pago sea simultáneo a la entrega de la cosa o que se aplaze el pago del precio, lo que conocemos como compraventa a crédito o con precio aplazado.

Compraventa con pago aplazado

La compraventa con precio aplazado constituye una solución jurídica que permite al vendedor realizar la venta que, ante la falta de crédito, el comprador no puede asumir, y al comprador entrar en posesión del inmueble desde la formalización de la compra y aunque no haya entregado en dicho momento la totalidad del precio. Ahora bien, es evidente que ambas partes, comprador y vendedor, asumen una serie de riesgos que les interesa garantizar.

El principal **riesgo para el comprador** surge cuando la compraventa de inmueble se formaliza en documento privado aplazando la firma de la escritura pública de compraventa al cobro total del precio. En efecto, el documento privado otorga escasas garantías al comprador ante cualquier circunstancia sobrevenida durante el plazo de pago del precio (por ejemplo,

embargo del inmueble por acreedores del vendedor, venta del inmueble por el propio vendedor a un tercero en escritura pública...). Situaciones que obligarían al comprador a interponer una tercería de dominio frente a los acreedores del vendedor, o que le dejarían sin protección alguna ante terceros adquirentes de buena fe.

Para evitar los citados riesgos, lo más recomendable para el comprador sería **formalizar la compraventa en escritura pública** haciendo constar en la misma el pago aplazado del precio, y sin perjuicio de otorgar garantías al vendedor en relación con el cumplimiento de la obligación de pago. De esta forma, el comprador gozará de la seguridad y protección registral (por inscripción de la escritura pública de compraventa en el Registro de la Propiedad correspondiente) como propietario del inmueble ante cualquier circunstancia imprevista que pudiera producirse durante el plazo de pago.

Otra posible solución para evitar los mencionados riesgos del comprador, sería optar por un **arrendamiento con opción de compra**, que permitirá también al comprador disfrutar de la posesión del inmueble desde la formalización del contrato abonando una renta mensual y, en principio, obligará a terceros adquirentes de la vivienda a respetar el contrato.

Por último, apuntamos también como alternativa la posibilidad de que **el comprador abone los plazos de pago del precio en una cuenta de depósito en garantía** (*escrow account*) que, a su vez, estaría pignorada a favor del comprador, de forma que el vendedor sólo podrá disponer del importe del precio depositado en la cuenta una vez se haya otorgado la escritura pública de compraventa del inmueble y se haya inscrito la transmisión en el Registro de la Propiedad correspondiente. Por el contrario, en el caso de que el vendedor enajenase el inmueble a un tercero o se produjera cualquier otra circunstancia que impidiera al comprador acceder a la propiedad, éste podrá recuperar por completo todo el importe depositado.

“Para el vendedor, la mejor garantía consistiría en pactar en la escritura una condición resolutoria: si el comprador no abona el precio aplazado, la compraventa quedará resuelta y deberá reintegrar al vendedor la posesión”

“Sobre la devolución del precio recibido, es frecuente que en los contratos se estipule que el vendedor tendrá derecho a quedarse con todas o parte de las cantidades recibidas en concepto de cláusula penal sancionadora del incumplimiento del comprador, como liquidación de daños y perjuicios o como compensación por el uso del inmueble realizado por comprador”

Por su parte, en las compraventas con precio aplazado, el **riesgo del vendedor** se concreta en la posibilidad de que, pese a la entrega de la cosa objeto del contrato, finalmente no se reciba por el vendedor el precio de la misma. Apuntamos a continuación algunas garantías que podrían establecerse en favor del vendedor con la finalidad de asegurar el cumplimiento de la obligación de pago por parte del comprador.

Entre las **garantías convencionales** podemos mencionar la hipoteca, el pacto de reserva de dominio, el pacto de afianzamiento a favor del comprador y, sobre todo, por ser la más utilizada, la condición resolutoria.

HIPOTECA. La hipoteca viene recogida en los artículos 1.874 y siguientes del Código Civil y regulada en la Ley Hipotecaria, (Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946) y su normativa de desarrollo. Ciertamente, es inusual la hipoteca otorgada a favor del vendedor ya que se trata de una garantía utilizada normalmente en garantía de financiación bancaria; no obstante no existe ningún precepto en nuestro ordenamiento que impida el otorgamiento de un préstamo entre particulares con garantía hipotecaria.

PACTO DE RESERVA DE DOMINIO. Se trata de una figura jurídica relacionada con la transmisión del dominio. Tal como hemos expuesto, de conformidad con lo previsto en los artículos 609 y 1.095 CC, la entrega de la cosa supone un desplazamiento posesorio, que junto al resto de requisitos de la tradición (otorgamiento de escritura pública en el caso de transmisión de inmuebles) producen la transmisión de la propiedad de la cosa vendida. No obstante, amparado en lo dispuesto en el artículo 1.255 CC, las partes pueden convenir el denominado pacto de reserva de dominio, en virtud del cual el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta el pago del precio por parte del comprador.

En relación con esta figura, cabe señalar que, tal como afirma la jurisprudencia del

Tribunal Supremo, el pacto de reserva de dominio actúa como condición suspensiva de la adquisición, a expensas de que se haga efectivo el pago del precio, de forma que la transmisión de la propiedad no se produce hasta en tanto no se ha abonado el precio por parte del comprador.

FIANZA. A los efectos de asegurar al vendedor el cumplimiento de las obligaciones de pago por el comprador, cabe la posibilidad de que un tercero preste fianza obligándose solidariamente con el comprador al cumplimiento de dicha obligación de pago. La fianza viene recogida en el artículo 1.822 CC, el cual dispone que *“Por la fianza se obliga uno a pagar o cumplir por un tercero, en el caso de no hacerlo éste”*.

CONDICIÓN RESOLUTORIA. Se trata del medio de garantía más usualmente pactado en las ventas de inmuebles con pago aplazado, y, a nuestro juicio, un método sencillo y eficaz para prevenir tanto el riesgo de impago que asume el vendedor, como el riesgo de transmisión a un tercero que asume el comprador en este tipo de transacciones. La operación consistiría en pactar en la escritura pública de compraventa una condición resolutoria en virtud de la cual, si el comprador no abona el precio aplazado, la compraventa quedará resuelta y el comprador deberá reintegrar al vendedor la posesión del inmueble y (salvo pacto en contrario) el vendedor deberá reintegrar al comprador el importe percibido hasta el momento de la resolución.

La condición resolutoria viene reconocida en los artículos 1.124 y 1.504 del Código Civil que, a estos efectos, como reconoce nuestra jurisprudencia, resultan preceptos complementarios.

Asimismo, el Tribunal Supremo ha fijado los requisitos de aplicación de la condición resolutoria, entre los que destacamos: (i) el incumplimiento por el comprador de su obligación de pago en el plazo pactado, (ii) la concurrencia de una voluntad deliberadamente rebelde al pago por parte del

comprador, en el sentido de que no es suficiente el mero retraso en el pago existiendo voluntad de cumplimiento de la obligación, y (iii) la existencia de un requerimiento al comprador por parte del vendedor comunicando la voluntad de resolver el contrato, de forma que no puede reputarse pago liberatorio el que se haga con posterioridad a dicho requerimiento. En este sentido, en la práctica suele ser habitual efectuar un requerimiento mixto en el sentido de requerir el pago al comprador de modo que, si no lo hiciere, se comunica que la venta se considerará resuelta. Asimismo, cabe tener en cuenta que dicho requerimiento deberá realizarse por conducto notarial (acta de notificación), o por vía judicial mediante la interposición de la correspondiente demanda.

La consecuencia directa de la resolución será, por un lado, que el inmueble volverá al dominio del vendedor de forma automática (cabe señalar que dicho automatismo se perdería en caso de oposición del comprador a la notificación de resolución, en cuyo caso la resolución sólo tendrá efectividad si es declarada por los tribunales. No obstante, con la finalidad de respetar la función de garantía de la condición resolutoria, debe apuntarse que, tal como reconoce la jurisprudencia, no resulta admisible cualquier tipo de oposición, sino que es necesario acreditar la voluntad de cumplimiento de la obligación de pago para poder oponerse, por ejemplo, mediante la consignación del precio...), debiendo el vendedor devolver la parte del precio que hubiese percibido.

En relación con esta última cuestión sobre la devolución del precio recibido, también es frecuente que en los contratos se estipule que el vendedor tendrá derecho a quedarse con todas o parte de las cantidades recibidas en concepto de cláusula penal sancionadora del incumplimiento del comprador, como liquidación de daños y perjuicios o como compensación por el uso del inmueble realizado por comprador. En todo caso, tal como reconoce nuestra jurisprudencia, este tipo de cláusulas siempre serán susceptibles de moderación por los



tribunales con la finalidad de evitar pactos abusivos y buscar la justa moderación en las indemnizaciones pactadas entre las partes.

En conclusión, la compraventa de inmuebles con precio aplazado se configura como un posible instrumento para formalizar este tipo de transacciones en este momento de difícil acceso al crédito por parte de los posibles compradores, presentando la condición resolutoria pactada en la venta en escritura pública claras ventajas en evitación de los riesgos que pudieran asumir tanto el comprador como el vendedor.

No obstante, hay que ser conscientes de los costes adicionales que estos pactos pueden suponer, tanto desde el punto de vista impositivo, como de una mayor carga de honorarios notariales y registrales. Pero, a fin de cuentas, nos evitamos las comisiones y gastos bancarios, y toda garantía llevaría siempre anejos tales desembolsos adicionales al precio de la compraventa. ●

**CONTRATO DE COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES
CONDICIÓN RESOLUTORIA**

En, adede

REUNIDOS

De una parte, D., mayor de edad, soltero, con domicilio en, C/, nº... con NIF nº

Y de la otra, Dña., mayor de edad, soltera, con domicilio en, C/, nº ... con NIF nº

Ambos comparecientes se reconocen mutuamente y entre sí con la capacidad legal suficiente al efecto, y libremente

MANIFIESTAN

PRIMERO. Que D., en adelante el vendedor, es propietario de la siguiente vivienda.

Vivienda de la planta __ puerta __, emplazada en la ciudad de Madrid, calle _____, número __, de una superficie útil de __ m², superficie construida __ m² que se distribuye en comedor, __ habitaciones, cocina y cuarto de aseo, que linda por frente e izquierda con rellano de la escalera, por la derecha con la vivienda __ en la misma planta y por fondo con los generales del edificio.

La vivienda descrita tiene asignada una cuota del 10% de participación en los elementos comunes, cuyo porcentaje es el que sirve de módulo de reparto de beneficios y cargas de la comunidad de propietarios de la que forma parte, y a los demás efectos que determina la Ley de Propiedad Horizontal.

TITULO: Le pertenece por título de COMPRAVENTA, según escritura otorgada en fecha de __ de __ de 19__, autorizada por el Notario D. _____ nº _____ de protocolo.

INSCRIPCIÓN: Consta inscrita la vivienda en el Registro de la Propiedad de _____ número __, al Tomo __, libro __, folio __, finca __.

CARGAS: La vivienda descrita está gravada con una hipoteca a favor del Banco XXXX, constituida por escritura autorizada por el Notario D. _____, respondiendo esta finca de _____ EUROS de principal, _____ EUROS para intereses, estando tasada para que sirva de tipo en primera subasta en la cantidad de _____ EUROS. De este préstamo se adeuda la cantidad _____ EUROS según manifiesta la parte vendedora y consta en el último recibo satisfecho de dicho préstamo.

La finca descrita no está afecta a más de cargas ni gravámenes, según se desprende de la certificación expedida por el Registro de la Propiedad número __ de Madrid y está al corriente en el pago de contribuciones, impuestos y arbitrios y gastos de propiedad horizontal según se desprende de la certificación expedida al efecto por el Administrador de la Comunidad de Propietarios.

SEGUNDO. Que estando interesados ambos comparecientes en la compraventa de la finca descrita, por medio del presente documento lo llevan a efecto con arreglo a las siguientes:

ESTIPULACIONES

I. D. vende y Dña. **compra** la vivienda más arriba descrita sin inquilinos ni ocupantes, libre de cargas, y al corriente en el pago de contribuciones e impuestos y al corriente en el pago de gastos comunes de propiedad horizontal.

II. El **precio** convenido para la presente compraventa es el de euros, que la compradora satisfará del siguiente modo

Mediante la entrega que la parte compradora hace en este acto, sirviendo el presente documento como eficaz carta de pago y recibo, de la cantidad de euros.

..... euros se satisfarán por la compradora en el plazo máximo de meses, devengándose por dicho aplazamiento intereses al tipo del% anual que la parte compradora satisfará junto con el principal.

Para el pago de esta cantidad se emiten los siguientes efectos:

- La parte compradora emite a favor de la parte vendedora pagarés no a la orden, sin gastos, con vencimiento a los días 1 de cada mes, siendo el primero el próximo mes de y el último el del mes de del año, cada uno de ellos por importe nominal de euros. El pago de todos los pagarés se ha domiciliado en la cuenta corriente nº que la parte compradora mantiene en la Sucursal de del Banco
- La parte vendedora libra a su propia orden, aceptadas por la parte compradora, letras de cambio no a la orden, sin gastos, con vencimiento a los días 1 de cada mes, siendo el primero el del próximo mes de y el último el del mes de del año, cada una de ellas por importe nominal de euros. El pago de todas las letras de cambio se ha domiciliado en la cuenta corriente nº que la parte compradora mantiene en la Sucursal de del Banco
- Para el pago de los intereses de la cantidad aplazada al tipo antes indicado, que de común acuerdo entre las partes han dejado liquidados en la cantidad de euros, la parte vendedora libra a su propia orden, aceptada por la parte compradora, una letra de cambio no a la orden, sin gastos, con vencimiento al día 1 de del año por dicho importe nominal, con el mismo domicilio de pago .

III. La escritura pública de compraventa a favor de la parte compradora o de la persona que designe, se otorgará a simple requerimiento de cualquiera de los comparecientes ante el Notario que designe el requirente, una vez la parte compradora haya satisfecho el total precio de la compraventa y sus intereses.

Los gastos e impuestos que se deriven de dicho otorgamiento serán satisfechos por las partes con arreglo a Ley, y por tanto cada compareciente satisfará la parte de Notaría que reglamentariamente le corresponda, la parte vendedora el Impuesto Municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de la Naturaleza Urbana (Plus Valía) y la parte compradora el Impuestos sobre Transmisiones y Actos

Jurídicos Documentados y los gastos de gestión y los Honorarios por la inscripción de la compraventa en el Registro de la Propiedad.

Si la parte compradora instase de la parte vendedora el otorgamiento de la escritura de compraventa en cualquier momento anterior al total pago del precio aplazado y sus intereses, ésta se otorgará dando a la falta de pago del precio aplazado el carácter de condición resolutoria explícita en los términos del artículo 11 de la Ley Hipotecaria y el artículo 58 y siguientes de su Reglamento, con las condiciones establecidas en la resolución por incumplimiento.

Para la consignación registral del cumplimiento de la condición resolutoria y la recuperación del pleno dominio y plena disponibilidad por la parte vendedora del inmueble objeto de la compraventa, deberá presentarse copia del requerimiento, así como el título.

Para consignar en el Registro de la Propiedad el pago del precio aplazado una vez se haya satisfecho la total cantidad y la cancelación de la condición resolutoria explícita, la parte compradora podrá exigir de la parte vendedora el otorgamiento de escritura de carta de pago y extinción de la condición resolutoria, o a su sola instancia, otorgar acta notarial de exhibición de los pagarés y letras de cambio cuya tenencia supone el pago del precio, siempre que la parte compradora manifieste que posee dichos efectos legítimamente por haber pagado su nominal.

El vendedor

El comprador

Formulario de Bdifusión, disponible en www.bdifusion.es