

Cuestiones generales

De acuerdo con la definición que la **Ley 38/1999**, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, ofrece de la figura del promotor, la promoción inmobiliaria consiste en decidir, impulsar, programar y financiar, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título. **Art.9 Ley 38/1999**

El hecho de que la norma utilice la conjunción "y", parece indicar que la actividad promotora debe consistir en las cuatro actividades reseñadas: decidir, impulsar, programar y financiar. Sin que sea suficiente con la concurrencia de alguna o algunas de ellas para que pueda hablarse de promoción.

El TS equipara al promotor y al constructor, incluso cuando la actividad de aquél se limita a la promoción y no lleva a cabo por sí actos de edificación, es decir, no materializa el proceso constructivo, si bien lo idea, lo controla, administra y dirige a fin de incorporar al mercado la obra hecha.

Es preciso diferenciar, en primer lugar, la promoción privada de la **promoción pública**.

Dentro de la promoción privada, también pueden diferenciarse diversas formas:

- **Promotor individual**, ya sea persona física o jurídica
- **Cooperativas de vivienda**
- Construcción en régimen de comunidad

De las obligaciones del promotor que especifica el mismo **Art.9 Ley 38/1999**, también cabe determinar en qué consiste la promoción inmobiliaria:

- 1- Ostentar sobre un solar la titularidad de un derecho que le faculte para construir en él.
- 2- Facilitar la documentación e información previa necesaria para la redacción del proyecto, así como autorizar al director de obra las posteriores modificaciones del mismo.
- 3- Gestionar y obtener las preceptivas licencias y autorizaciones administrativas, así como suscribir el acta de recepción de la obra.
- 4- Suscribir los **seguros** previstos en el **Art.19 Ley 38/1999**.
- 5- Entregar al adquirente, en su caso, la documentación de obra ejecutada, o cualquier otro documento exigible por las Administraciones competentes.

Siendo la finalidad de la promoción inmobiliaria la posterior enajenación, entrega o cesión a terceros, se trata generalmente de una compraventa de cosa futura, al recaer sobre inmuebles en construcción o incluso cuando esta aún no se ha iniciado y puede hablarse de venta sobre plano. [Art.1271 CC](#)

Se trata de una auténtica compraventa, perfeccionada por el consentimiento y en la que se demora la entrega de la cosa para la que se fija un momento posterior, no es un precontrato ni una promesa de venta.

En palabras de la [TS 1ª 01-07-92](#), dicha compraventa refleja un pacto contractual que no es de estricta venta de cosa futura o imprecisa, sino de cosa futura determinada, ya que se da la existencia de una base material conformada por un solar sobre el que se proyecta una construcción, pendiente por tanto de su configuración definitiva exterior, una vez se lleve a cabo la edificación; es decir que la existencia material del objeto a entregar por el vendedor esta condicionada a su construcción y en el momento de perfeccionarse el contrato se da como un hecho futuro cierto y no incierto o posible. No se trata de una inexistencia total, a modo de venta de esperanza ("venditio spei"), sino de la concurrencia de una futuridad prevista, sin condicionalidades convenidas expresamente, pendiente únicamente de su consolidación mediante la efectiva y materializada función constructiva.

Ello determina en el vendedor la obligación de hacer entrega al comprador de lo enajenado, una vez alcance realidad exterior, con el deber de desplegar las actividades necesarias para que dicha existencia se produzca y así dar cumplimiento cabal y preciso al negocio en el que se obligó.