



Redacción Editorial

Equipo de redacción de Economist & Jurist.

LEER
ONLINE

El precio en la compraventa: el justo precio, el manifiestamente irrisorio y la posible causa de nulidad

El contrato de compraventa nace del acuerdo de voluntades entre las partes en virtud del cual el vendedor, se obliga a entregar una determinada cosa al comprador, y este por su parte, se obliga a pagar un precio por ella. Así define el contrato de compraventa el [art. 1445 de nuestro Código Civil](#) (en adelante Cc.). Siguiendo los requisitos que el Código Civil prevé como esenciales para todo contrato, el de compraventa precisa del válido consentimiento de las partes, de un objeto concreto y de una causa. Centrando nuestra atención en la **causa**, al tratarse de un contrato de carácter oneroso, esta viene definida en el artículo 1274 del Cc. de la siguiente forma: “*En los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte*” En definitiva, podemos señalar que mientras que para el comprador la causa por la que celebra el contrato de compraventa es la adquisición de determinado bien, para el vendedor la causa por la que celebra el contrato es la obtención de un precio a cambio de la entrega del bien cuyo dominio transmite. Partiendo de ello voy a estudiar **si cualquier precio es válido** para entender que, al respecto de este, se cumple con uno de los requisitos necesarios del contrato de compraven ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |