

# Efectos del estado de alarma sobre los contratos de arrendamiento de local de negocio

Nota Informativa

19/2020

Pese a que el Gobierno de España ha impuesto obligatoriamente el cierre al público de numerosos locales y establecimientos minoristas, hasta la fecha ninguna de las normas dictadas durante el estado de alarma contiene una previsión concreta sobre el pago de la renta correspondiente a esos locales y establecimientos. Existe, por ello, un vacío normativo que puede dar lugar tanto a numerosos conflictos, como a una oportunidad para ambas partes.



## 1. INTRODUCCIÓN

---

El artículo 10 del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 ("RD 463/2020") impuso obligatoriamente el cierre al público de todos los locales y establecimientos minoristas, a excepción de los correspondientes a actividades que consideró de primera necesidad.

Esa medida ha conllevado la desaparición de ingresos para los negocios afectados, pero no se ha aprobado ninguna norma que exima del pago de la renta correspondiente a los locales en que se ubican esos negocios. Y tampoco se ha concedido a los titulares de esos negocios ningún tipo de ayuda pública para afrontar los pagos de los arrendamientos.

Ante esa situación, numerosos propietarios e inquilinos han comenzado a negociar algún tipo de revisión temporal del contrato de arrendamiento, o lo harán en las próximas semanas. Se trata de una negociación compleja y que, si no se enfoca adecuadamente, podría no solventar todos los problemas ocasionados por el COVID-19.

## 2. SITUACIÓN GENERAL: LOS ARRENDAMIENTOS DE NEGOCIOS COMPLETAMENTE CLAUSURADOS DURANTE EL ESTADO DE ALARMA Y CUYOS CONTRATOS NO CONTEMPLAN ESA POSIBILIDAD

---

Los locales y establecimientos que se han visto obligados a suspender por completo su actividad en virtud del artículo 10 del RD 463/2020 y que, además, no pueden prestar sus servicios a distancia, han suspendido totalmente su actividad por una circunstancia completamente ajena a su negocio y a los riesgos propios de su actividad. Y ello habrá conllevado la completa desaparición de sus ingresos.

Lo mismo cabría decir, sin duda alguna, respecto de aquellos negocios que no hayan podido realizarse por cualquier otra norma legal. Es el caso, por ejemplo, de los establecimientos de alojamiento turístico a que se refiere la Orden SND/257/2020, de 19 de marzo.

En ambos casos, no se trata de que una crisis económica haya provocado un descenso en la actividad, ni siquiera que su actividad haya desaparecido porque la declaración del estado de alarma ha limitado el derecho de circulación de los ciudadanos. En el supuesto general al que ahora nos referimos, la desaparición de ingresos resulta directamente de la prohibición de apertura del local impuesta obligatoriamente por una autoridad pública.

Nos encontramos ante una circunstancia completamente ajena al arrendatario (también, desde luego, ajena al arrendador) y que, en nuestra opinión justificará razonablemente la aplicación de la doctrina sobre el caso fortuito o la fuerza mayor o, en su caso, de la denominada cláusula *rebus sic stantibus*; salvo que el contrato de arrendamiento haya previsto una situación como la descrita o, quizás, que en algún caso concurren circunstancias excepcionales que puedan ser tomada en consideración.

Por ello, partiendo de cuanto expusimos en la Nota Informativa 18/2020 ("*Consideraciones sobre los incumplimientos contractuales derivados de las crisis sanitaria y económica ocasionadas por el COVID-19*"), consideramos que el arrendatario podrá instar al arrendador a que acepte:

- Una moratoria en el pago de la renta; es decir, un aplazamiento de pago;
- O una carencia de pago parcial o total; esto es, la liberación -en parte o total- de la obligación de pago, cuyo importe dependerá de los términos de cada contrato y de las concretas circunstancias concurrentes en cada caso;
- O una mezcla de ambas.

Se trata de una posibilidad que, a nuestro juicio, cabría incluso aplicar en aquellos casos en que el arrendatario se encontrase en situación de impago cuando se decretó el cierre obligatorio de su establecimiento. Evidentemente el cierre obligatorio no justificaría el impago anterior ni eximiría de abonar las cantidades adeudadas, pero tampoco cambia el hecho de que, tras el RD 463/2020, cualquier nuevo impago podrá ser imputado a la desaparición de ingresos ya expuesta en los párrafos anteriores.

Seguramente la completa exención del pago de la renta resultaría excesiva y, en nuestra opinión, no debería ser admitida por los Juzgados y Tribunales en caso de plantearse una controversia al respecto. Pero una situación intermedia, como podría ser la reducción de la renta durante la vigencia de la prohibición de apertura, sí parece razonable y podría ser aceptada judicialmente.

### **3. SITUACIÓN DE LOS NEGOCIOS DE PRIMERA NECESIDAD Y DE AQUÉLLOS QUE PUEDAN PRESTAR SERVICIOS A DISTANCIA**

---

La situación general descrita en el apartado anterior tendrá, al menos, dos grandes grupos de excepciones. Se trata de supuestos diversos, pero que en aras de la claridad expondremos de manera conjunta:

- Por una parte, el caso de los locales y comercios minoristas que ofrezcan productos y servicios de primera necesidad. Parece razonable pensar que estos establecimientos pueden haber experimentado una reducción de sus ingresos debido a las limitaciones

impuestas por el estado de alarma. Sin embargo, en la medida en que el DR 463/2020 no ha impedido la apertura de estos negocios, no creemos que resulte de aplicación cuanto se ha expuesto en el apartado anterior de la presente Nota Informativa.

En el mejor de los casos, podría alegarse que el régimen general antes expuesto sería aplicable parcialmente, respecto aquellos servicios o productos que no hayan podido ser comercializados por decisión gubernativa, en tanto que alguna norma legal haya establecido algún régimen específico. Por ejemplo, en el caso de las clínicas odontológicas que solo han podido atender urgencias, pero no han podido realizar el resto de sus actividades habituales.

Pero fuera de esos supuestos, la minoración de ingresos derivada del menor número de clientes, o de las limitaciones a la circulación derivadas del estado de alarma, podrían no justificar -en nuestra opinión- la aplicación de la doctrina sobre el caso fortuito o la fuerza mayor, ni de la cláusula *rebus sic stantibus*.

- Por otro, el caso de los locales y comercios que hayan podido comercializar sus productos o servicios a distancia, bien total o bien parcialmente. Y ello con independencia de que esa venta a distancia se viniera realizando con anterioridad, o haya sido motivada precisamente por las medidas implantada con ocasión del estado de alarma.

En estos casos, podría resultar razonable que el arrendatario pretenda la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*, con efectos más limitados de los que resultarían oportunos en el supuesto general antes descrito. Ahora bien, no parece menos razonable que el arrendador pueda sostener que esa cláusula no resultaría de aplicación, en tanto que las medidas adoptadas por el arrendatario para mitigar los efectos perjudiciales para su negocio habrían -o podrían haber- minorado sus perjuicios económicos.

Se trata de un supuesto mixto, en que no parece existir una solución unívoca. Parece razonable apreciar la concurrencia de parte de los requisitos necesarios para aplicar las doctrinas excepcionales ya referidas (e.g. concurrencia de un evento imprevisible), pero también es defendible que no concurrirían otros requisitos igualmente necesarios (e.g. que sus efectos no resulten evitables por completo).

Nada de lo anterior obsta, sin embargo, a que los arrendatarios traten de establecer una negociación con los arrendadores, ni a que éstos acepten una moratoria o carencia en el pago de la renta. En términos negociales se trata de posibilidades válidas, sin perjuicio de que la prosperabilidad de las posiciones resulte menor en caso de conflicto judicial.

#### **4. VENTAJAS DE LA NEGOCIACIÓN VOLUNTARIA PARA EL ARRENDADOR. CONVENIECIA DE REVISAR LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO**

---

Ante una petición de revisión temporal del contrato por el arrendatario, o incluso ante una situación de impago de renta, la negociación puede presentar ventajas para el arrendador, aunque suponga una minoración temporal de las rentas.

Ante todo, porque evitará tener que acudir a un procedimiento judicial. Y, con ello, limitará sus costes y obtendrá una solución en un plazo considerablemente inferior. No en vano, es previsible que en los próximos meses se produzca una situación de colapso en los Juzgados y Tribunales españoles.

El Consejo General del Poder Judicial ya ha propuesto diversas medidas para tratar de evitar ese colapso, y el Gobierno de España ha realizado algún anuncio sobre modificaciones legales. Sin embargo, no cabe ninguna duda de que en los próximos meses se producirá un considerable

incremento en los tiempos medios de tramitación de los procedimientos de reclamación de rentas y de desahucio.

Pero no solo eso. A lo anterior se suman tres circunstancias adicionales, que en principio resultarían beneficiosas para el arrendador:

- En primer lugar, que la negociación puede ser empleada para modificar el contrato de arrendamiento e introducir alguna previsión específica sobre el caso fortuito y la fuerza mayor, de tal modo que la situación no se repita si en los próximos meses se volviera a decretar el cierre obligatorio y temporal de los locales y establecimientos minoristas.

Se trata de una situación que, hoy día, no parece descabellada. La información disponible sugiere que cabe la posibilidad de que no se comercialice de manera masiva una vacuna efectiva frente al COVID-19 antes del año 2021. Y se desconocen sus efectos sobre una mutación del COVID-19.

- En segundo lugar, que una posible contraprestación en favor del arrendador podría consistir en incluir un periodo mínimo obligatorio para el arrendamiento o, si se hubiera pactado, ampliarlo durante un periodo adicional.

Así, el arrendador se aseguraría la percepción de ciertos ingresos durante un periodo adicional, limitando los riesgos propios de la crisis económica que ya se vislumbra.

- Y, finalmente, que las concesiones del arrendador podrán servir para que el arrendatario sea capaz de mantener su actividad -y cumplir con su obligación de pago- durante los siguientes meses.

En vista de las dificultades que comienzan a apreciarse en el mercado inmobiliario, la formalización de un nuevo contrato de arrendamiento no podría resultar tan fácil como hace solo unas semanas.

En resumen, pese a que la moratoria o carencia en el pago pueda parecer perjudicial para el arrendador, un acuerdo adecuadamente negociado puede conllevar varias ventajas para el arrendador.

Adicionalmente, debe resaltarse que existen alternativas que podrían considerarse razonables por los Tribunales y que no tendrían por qué suponer una minoración de la renta en términos absolutos. Por ejemplo, que la moderación de la renta durante unos meses tuviera como contraprestación su incremento en el futuro (conforme a un precio prefijado, o en atención a un índice variable como el IPC interanual), en fechas en que razonablemente deberían haberse recuperado niveles de actividad similares a los que existían antes de la declaración del estado de alarma. Ahora bien, ese tipo de propuestas deben ser realizadas en términos muy determinados, para evitar que, en caso de conflicto, puedan ser consideradas por los Juzgados y Tribunales como propuestas improcedentes y que supondrían una infracción del principio de la buena fe contractual.

## **5. CONVENIENCIA DE QUE LA NEGOCIACIÓN SEA DIRIGIDA POR UN ABOGADO**

Es evidente que la judicialización de una controversia entre el arrendador y el arrendatario hará necesaria la intervención de abogados. Sin embargo, la participación de profesionales resulta altamente recomendable incluso cuando sea posible concluir con éxito una negociación.

- Ante todo, porque la intervención de un profesional ajeno a las partes incrementará las posibilidades de alcanzar algún acuerdo. Podrá aportar numerosos argumentos adicionales a los antes expuestos, que facilitarán la conclusión del acuerdo.
- Además, porque cualquier acuerdo deberá ser recogido en una adenda o modificación del contrato de arrendamiento original, que precisa de la intervención de técnicos para evitar problemas interpretativos entre ambos documentos.

- También, porque en ciertos casos, la modificación del contrato podrá tener relevantes implicaciones de carácter fiscal. En especial, cuando el arrendador sea una sociedad que se dedique a la tenencia y arrendamiento de inmuebles.
- Adicionalmente, porque si no se alcanzase un acuerdo, las partes se enfrentarán a dudas que requerirán de una actuación inmediata. El arrendatario deberá valorar la necesidad de consignar las rentas -en todo o en parte- y, desde el punto de vista del arrendador, se tendrán que examinar los efectos de esa eventual consignación y la posibilidad de exigir responsabilidad al Estado.
- Y, desde luego, porque la correcta llevanza de las negociaciones será fundamental en caso de no alcanzarse un acuerdo. Esa falta de acuerdo avocará a un conflicto judicial (para exigir el pago de las rentas o tratar de obtener una reducción de las cantidades devengadas), donde la prosperabilidad de las acciones dependerá tanto de los medios de prueba con que se cuenten, como de los concretos términos en que la negociación se haya llevado.

Por último, debe tenerse en cuenta que el hecho de alcanzar un acuerdo en las actuales circunstancias no garantiza que los contratos de arrendamiento se vayan a ejecutar de manera pacífica hasta su conclusión. Y, en caso de producirse algún conflicto más adelante, incluso dentro de varios años, podrán resultar decisivos tanto los términos de una negociación anterior. De hecho, los Juzgados y Tribunales vienen admitiendo de manera pacífica que las modificaciones contractuales deben ser analizadas con atención, a la hora de resolver cualquier tipo de controversia posterior sobre un eventual incumplimiento contractual.

## 6. CONCLUSIONES

---

- A. Con carácter general, parece razonable considerar que los arrendatarios de locales de negocio que hayan tenido que suspender completamente su actividad, por una norma legal (e.g. RD 463/2020 u Orden SND/257/2020), están facultados para instar al arrendador a que acepte una moratoria en el pago de la renta o una carencia parcial en su pago (nunca total).
- B. En caso de que procediera aplicar una carencia parcial en el pago de la renta, el importe de la reducción que resultaría aceptable por los Juzgados y Tribunales (en caso de no alcanzarse un acuerdo) dependerá de los términos de cada contrato y de las circunstancias concurrentes en cada supuesto. Por ello, ambas cuestiones deben ser examinadas con atención antes de iniciar cualquier tipo de negociación.
- C. La situación general antes descrita será radicalmente distinta en el caso de los arrendamientos de local para desarrollar negocios que han sido considerados de primera necesidad, así como en los supuestos en que los bienes o servicios hayan podido ser comercializados a distancia. Se trata de dos supuestos diferentes, que han de ser analizados con gran detenimiento.
- D. Una negociación puede reportar grandes beneficios a los arrendadores, aunque su conclusión exija una moderación temporal del importe de la renta. De hecho, resulta muy recomendable que la actual coyuntura sea aprovechada para modificar aquellos contratos que no contengan un régimen específico de riesgos para situaciones de fuerza mayor o caso fortuito.
- E. Existen, además, ciertas contraprestaciones que podrían ser planteadas en la negociación, para evitar que el arrendador sufra una pérdida en términos absolutos; por ejemplo, pactar un incremento de la renta mensual al cabo de un periodo determinado. Pero se trata de posibilidades que han de ser configuradas y transmitidas con gran cautela y en términos muy determinados, a fin de que puedan ser consideradas por los Juzgados y Tribunales como propuestas improcedentes y que supondrían una infracción del principio de la buena fe contractual.

- F. Resulta altamente recomendable que se involucre desde el primer momento a abogados ajenos al arrendador y al arrendatario; tanto para incrementar las posibilidades de éxito de una eventual negociación, como para asegurarla prosperabilidad de las acciones que se tendrían que ejercitar en caso de no alcanzarse un acuerdo o -incluso- si más adelante se produjera un incumplimiento contractual.

Madrid, 20 de abril de 2020.

---

©2020 TARSSO

Todos los derechos reservados.

El presente documento ha sido preparado a efectos de orientación general sobre materias de interés y no constituye asesoramiento profesional alguno.

No deben llevarse a cabo actuaciones en base a la información contenida en este documento, sin obtener el específico asesoramiento profesional. No se efectúa manifestación ni se presta garantía alguna (de carácter expreso o tácito) respecto de la exactitud o integridad de la información contenida en el mismo y, en la medida legalmente permitida.

[www.tarso.com](http://www.tarso.com)

