

2. EL ARRENDAMIENTO DE UN LOCAL DE NEGOCIO CON AUMENTO PACTADO DE LA RENTA.

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 28 de noviembre de 1975)

SUMARIO: 1. El caso de autos y la interpretación judicial.—2. La validez de las cláusulas de elevación de la renta en los arrendamientos urbanos.—3. El fraude a la prórroga forzosa del arrendamiento urbano.

1. EL CASO DE AUTOS Y LA INTERPRETACION JUDICIAL

Entre el propietario de un local de negocio y un arrendatario se celebra un contrato de arrendamiento el día 13 de mayo de 1968 y, en la cláusula séptima de su contrato, se conviene el siguiente pacto: “Que la renta se revisará por períodos de cinco años, aplicándose los aumentos que correspondan según el índice o coeficiente de coste de la vida, establecido por el Instituto Nacional de Estadística”.

Pasados los cinco años, el arrendatario demanda al propietario para que se declare la ineficacia de la mencionada cláusula séptima del contrato. Sin embargo, el Juez de Primera Instancia sentencia que no hay lugar a la nulidad pretendida por el arrendatario de la cláusula séptima del contrato. En apelación, la Audiencia Territorial revoca la sentencia pronunciada por el Juzgado de Primera Instancia y declara nula dicha cláusula séptima del contrato de arrendamiento.

Ante la nueva postura contraria a su derecho, el arrendador, no satisfecho, interpone recurso de injusticia notoria, ante el Tribunal Supremo, el cual, después de referirse a otros extremos, manifiesta que “las Sentencias invocadas por el recurrente, fecha de uno de abril de mil novecientos sesenta y cinco, dos de febrero de mil novecientos sesenta y seis, nueve de febrero de mil novecientos sesenta y siete y veintiuno de diciembre de mil novecientos setenta, veinticuatro de junio de mil novecientos setenta y uno, siete de julio de mil novecientos setenta y dos, veinticinco de enero de mil novecientos setenta y tres y nueve de febrero de mil novecientos setenta y cuatro, como otras, entre ellas la más reciente de veintiocho de octubre último, vienen a establecer la doctrina de que los pactos de actualización de renta que se convengan entre las partes, sólo serán válidos cuando realmente sirvan a tal finalidad, es decir, cuando atemperen sus efectos a las alteraciones que en más o en menos experimente el costo de la vida, y que, por el contrario, no serán válidos cuando se limiten a establecer una posible y constante elevación de la renta, sin permitir, a la vez, su disminución para el supuesto de que baje el costo de la vida; doctrina que fue aplicada debidamente por la sentencia recurrida, dado que, por un lado, ésta entiende que a pesar de que la cláusula discutida emplea al principio el verbo revisar, sólo prevé, en realidad, el aumento quinquenal de

la renta y que, por otra parte, no obsta a la aplicación de tal doctrina el que los términos contractuales no sean claros y dejen duda sobre la intención de los contratantes, si una vez determinado el sentido decisivo para el derecho de la cláusula dudosa, se llega al resultado de que la misma no permite la disminución de la renta a instancia del locatario...”, “a lo que cabe añadir que el problema planteado por la cláusula controvertida no es de gran complejidad y que si la doctrina recordada en el considerando precedente ha llegado a patrocinar la nulidad de cláusulas semejantes a la litigiosa ha sido con la vista puesta, en último término, en lo ordenado por el artículo sexto de la Ley de Arrendamientos Urbanos sobre la irrenunciabilidad por el locatario del beneficio de la prórroga legal”.

Esta Sentencia del Tribunal Supremo, al igual que su anterior de 28 de octubre de 1975, a mi juicio, sea dicho con el mayor respeto, incurre en el mismo error de aplicar una doctrina jurisprudencial que la propia Sala tuvo que elaborar, pero, para una situación legal muy distinta a la actualmente vigente en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, como fueron las normativas anteriores, donde se establecían con todo rigor los “beneficios” del bloqueo de renta y de la “renta legal”, por lo cual, el arbitrio y la autonomía de la voluntad de las partes quedaba supeditada a la naturaleza imperativa de las normas dispuestas, las cuales sólo permitían la renuncia al beneficio de la renta para los locales de negocio y, consiguientemente poder pactar en este caso las “cláusulas de estabilización”, teniéndose como nula cualquier otra modalidad pactada, como sucedió para las cláusulas de elevación de la renta. (SS. 23 febrero 1963, 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 9 febrero 1967, 3 octubre 1968, 7 febrero 1970, 21 diciembre 1970, 24 junio 1971 y 23 diciembre 1974).

Sin embargo, desde que se publica el texto revisado de la actual Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, cambia totalmente el panorama legislativo especial para los contratos de arrendamiento urbano en lo que se refiere a la cuestión de la renta, puesto que el legislador restaura el principio de autonomía de la voluntad, o de libertad de su fijación por las partes, así como la posibilidad concreta de que se pueda pactar la modificación de la renta, para elevarla o disminuirla (art. 98 LAU vigente). Es decir, que las disposiciones legislativas adquieren para la renta la naturaleza voluntaria o dispositiva frente a la imperativa del anterior régimen jurídico.

No obstante, parece que tal fundamental matiz no ha sido advertido por la Sentencia actual, siguiendo la doctrina anterior sin atender a las posibilidades que brinda el nuevo texto legal; no se considera el derecho potestativo que alcanza a las partes contratantes en cuanto a su relación contractual respecto a la renta que puede ser convenida libre y paccionadamente, tanto respecto a su cuantía inicial como posteriormente, elevándose o reduciéndose. Ahora bien, esta autonomía de la voluntad de las partes tiene todavía el límite del beneficio de la prórroga forzosa del arrendatario, por lo cual, habrán de examinarse las fronteras, o el alcance de ejercicio de dicha autonomía, en función de este beneficio. Ambas son, pues, las cuestiones que me propongo examinar.

2. LA VALIDEZ DE LAS CLAUSULAS DE ELEVACION DE LA RENTA EN LOS ARRENDAMIENTOS URBANOS

La Ley de Arrendamientos Urbanos vigente, en su artículo 98, expresamente dispone que “la renta de las viviendas y locales de negocio a que se refieren los artículos anteriores podrá ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes”.

Los artículos anteriores, como el artículo 97, han reconocido que la renta de las viviendas y locales de negocio que se arrienden después de la entrada en vigor de esta Ley, será la que libremente estipulen las partes, aun cuando hubiesen sido ocupadas con anterioridad a esta fecha. Es decir, que para los contratos que se celebren ya bajo la legislación vigente —a partir de diciembre de 1964, tal como sucede para el contrato de autos (1968)—, las partes contratantes han podido pactar una elevación o aumento de la renta.

El acuerdo que celebren las partes, arrendador y arrendatario, podrá ser tanto en el momento inicial de contraerle, como posteriormente, una vez que ha sido celebrado; a este respecto, nada se dice por la Ley, por lo cual, tratándose de una normativa especial, donde el legislador no distingue, nosotros no podemos distinguir, sino que habremos de admitir ambas posibilidades; o sea, el criterio interpretativo más amplio, según los principios de autonomía de la voluntad para la renta, tal como los restaura la legislación vigente. Incluso para los casos anteriores, en que se mantiene la “renta legal”, se establece el principio de revisión, tal como sucede para aquellos contratos en situación de prórroga forzosa, para los que se prevé un aumento de la renta cada dos años, conforme al índice oficialmente ponderado por el Instituto Nacional de Estadística, que dictará el Gobierno, a no ser que las partes hubiesen previsto otro sistema pactado de estabilización (art. 100 LAU vigente).

Es decir, que el legislador si bien mantiene la renta legal para los viejos contratos de arrendamiento, por otra parte, es consciente de las repercusiones que la baja del poder adquisitivo de la moneda provoca en los arrendamientos, por lo que adopta normativamente varias soluciones: o concede la posibilidad de una revisión, disponiendo cada dos años las alzas legales correspondientes, o bien reconoce la validez de los pactos de actualización que las partes contratantes hayan previsto potestativamente; además, permite que, por acuerdo de las partes dicha renta pueda ser objeto de aumento o reducción (art. 98). El espectro de posibilidades que la normativa vigente concede al arrendador y al arrendatario se acomoda a criterios de actualización o estabilización de la renta ante las alteraciones monetarias, donde la inflación perjudica gravemente los intereses de un acreedor.

Este nuevo panorama legislativo no parece ser advertido por el juzgador al invocar una “doctrina legal” que ya no obedece a la legalidad vigente, sino a otra anterior y ya derogada, como fue la LAU de 1956, en la que se mantenía con todo rigor el principio de la renta legal y como consecuencia cualquier aumento de la renta iba contra lo preceptuado imperativamente con la consecuencia de su nulidad; únicamente las cláusulas de estabilización pactadas para los locales de negocio (puesto que no eran posibles para las viviendas) se consideraron válidas, precisamente, porque no suponían un aumento tan sólo, sino que también podían comportar una baja; de aquí que, por ello, se admi-

tiesen, rechazándose cualquier otra modalidad, como las cláusulas o pactos de solo aumento o elevación de la renta, estableciéndose la “doctrina legal” ahora repetida por la Sentencia actual. Al derogarse la LAU de 1956 y establecerse en la legislación vigente la liberalización de la renta, con la posibilidad del aumento paccionado de la misma, no cabe seguir sosteniendo la validez de unas y la nulidad de las otras, pues, ambas modalidades de pactos o cláusulas quedan permitidas por la legislación vigente (arts. 98 y 100 LAU 1964).

Sería muy deseable que el juzgador dejara de atribuir valor imperativo a disposiciones de carácter excepcional, que han sido sustituidas por otras, las vigentes, que han vuelto al criterio de la autonomía de la voluntad.

3. EL FRAUDE A LA PRORROGA FORZOSA DEL ARRENDAMIENTO URBANO

Otro punto que adquiere nuevas dimensiones dentro del ordenamiento reformado de la legislación de arrendamientos urbanos es el referente a la doctrina que el propio Tribunal Supremo ha venido manteniendo con la denominación “ecuación renta-prórroga”.

Para la legislación anterior estaba claro que el arrendador que provocaba unilateralmente cualquier aumento de la renta, indirectamente, lo que pretendía era poner al arrendatario en una situación que le resultase más gravosa y, con ello, forzarle a que resolviese el contrato de arrendamiento. Este planteamiento sigue siendo válido para la legislación vigente; sin embargo, no lo es en los términos anteriores, según los cuales se producía por “cualquier aumento de la renta”, puesto que, ahora, el artículo 98 permite que se “pacte” un aumento de la renta. Mientras que en el anterior texto legal “cualquier aumento” era ilícito (unilateral y paccionadamente), en la actualidad es posible el pacto del aumento, o sea, el que se produzca por un acuerdo inicial o posterior de las partes contratantes. No obstante, la relación que existe entre una renta desproporcionada, con un aumento inusitado o falta de equivalencia y las posibilidades del arrendatario para poder pagarla y permanecer en el local, o vivienda, siguen siendo las mismas que anteriormente dentro de la “ecuación renta-prórroga”.

Dado que la norma que recoge el principio de prórroga forzosa en beneficio del arrendatario sigue siendo de naturaleza imperativa en la legislación vigente, cualquier fraude a dicha norma lleva aparejado los efectos de la nulidad. Por ello, si el arrendador al valerse de otra norma, que aun siendo permisiva, tratase de violar otra norma preceptiva, como es la de la prórroga del arrendatario, incurrirá en dicho fraude a la Ley.

De aquí que haya de valorarse el alcance y la magnitud de lo pactado por las partes acerca de la renta, según el artículo 98 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, para poder concretar en qué casos—como el de autos—se da o no un fraude a la Ley. En realidad, se trata de una cuestión de hecho, de criterio y prueba que queda dentro de las facultades arbitrales de todo juzgador; por eso, es el propio Tribunal Supremo quien, con arreglo a su prudente arbitrio, juzgará y sancionará la existencia o inexistencia del fraude a la Ley.

La cuestión de hecho, pues, se reduce a saber si el aumento pactado por las partes, como en el caso de autos, donde cada cinco años se debía elevar la renta de acuerdo con los índices del coste de la vida ponderados oficialmente por el Instituto Nacional de Estadística, era normal o anormal, y con ello se conculcaba la "ecuación renta-prórroga".

Dados los tiempos de inflación que corren es obvio apreciar que, el aumento previsto, conforme a unos índices oficiosos, sea no sólo correcto y normal, sino también que, de no aplicarlo, se haría evidente la falta de equivalencia de las prestaciones entre los contratantes, su desequilibrio, con un enriquecimiento injusto de uno respecto del otro (1). Sin embargo, la Sentencia actual consideró esta elevación de la renta como no válida y sancionó su nulidad empleando un argumento en base a la legislación arrendaticia anterior de 1956, derogada, donde cualquier aumento era ilícito, o iba en contra de la ecuación renta-prórroga, olvidando que la reforma permite la elevación de la renta, cuando sea pactada, como en el caso de autos, y su aumento no sea anormal. Otra cosa sería, si el aumento previsto y pactado en el contrato de arrendamiento, se hiciese en base a índices o cálculos especulativos donde resultase la renta tan gravosa o desquiciada que se saliese de lo normal, de aquello que frecuentemente se hace en esta clase de arrendamientos de locales de negocio. Cuando se pacta un índice como es el del "nivel medio de vida", plenamente aceptado por la Ley y por el propio Tribunal Supremo para otros pactos estabilizadores que, en realidad, producen el mismo efecto económico respecto del acreedor o arrendador ante la inflación que sacude a nuestra época, la justicia equitativa es la misma, aunque formalmente esta Sentencia decida lo contrario, pues también lo es de fondo, en base al artículo 98 de la LAU.

En definitiva, a nuestro juicio no se debería seguir aplicando la interpretación como fraude a la Ley, en base a la doctrina de la "ecuación renta-prórroga" por el simple hecho del aumento de la renta; habrá que distinguir si el aumento fue pactado por las partes, según proclama el artículo 98, del realizado unilateralmente y analizar si dicho aumento responde a índices normales de elevación, o si, por su anormalidad desorbitada, conducen al fraude a la Ley. Esta última cuestión es de ponderación, ecuanimidad y prudencia del juzgador, que deberá apreciarla ante el caso concreto.

Lo que no puede olvidarse es que existe un derecho concedido por la Ley a las partes contratantes para poder aumentar o disminuir su renta, de mutuo acuerdo, en el arrendamiento (art. 98), bien sea ejercitado inicialmente, previniéndolo en las cláusulas de su contrato, o ya, posteriormente, a lo largo de su vigencia, en base al principio general de poder establecer una renta libre tal como se admite por la LAU vigente (art. 97).

JOSÉ BONET CORREA

(1) La inflación imperante se puede apreciar en el aumento del coste de la vida comparado de año en año. Así, en 1970 era del 6,8 por 100; en 1971, del 9,7 por 100; en 1972, del 7,3 por 100; en 1973, del 14,2 por 100; en 1974, del 17,9 por 100; en 1975, del 14,1 por 100, y en 1976, del 19,8 por 100.