

### 3. CLAUSULAS DE ELEVACION DE LA RENTA EN EL ARRENDAMIENTO DE LOCALES DE NEGOCIO.

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

**SUMARIO:** 1. Los supuestos de hecho y el criterio jurisprudencial.—2. La necesidad de distinguir la legislación locaticia antecedente y su doctrina legal respecto a la vigente en cuanto a la renta.—3. La validez de las cláusulas de estabilización y de las cláusulas de elevación de la renta.—4. Especial consideración del fraude a la ley por la “ecuación prórroga-renta”.

#### 1. LOS SUPUESTOS DE HECHO Y EL CRITERIO JURISPRUDENCIAL

Arrendador y arrendatario llevan a cabo dos contratos de arrendamiento de dos locales de negocio, que se comunicaban entre sí, celebrados, uno, el día 3 de noviembre de 1964 y, el otro, el 1 de enero de 1966. En las cláusulas contractuales de ambos contratos se pactaba por las partes idéntico texto, expresándose en la cláusula segunda de los mismos que: “Esta renta se revisará cada dos años y será elevada en la misma proporción que señala el índice de costo medio de la vida que publica mensualmente el Instituto Nacional de Estadística, tomando como módulo el correspondiente al año que precede al de la firma de este contrato”.

Pasados casi diez años, ante el Juzgado de Primera Instancia se demanda por el arrendatario la nulidad de las cláusulas de ambos contratos, a lo que accede el Juez, diciendo que alcanza esta nulidad a la parte de dichas cláusulas en las que se establece una revalorización y elevación periódica y constante de la renta.

La Audiencia Territorial confirma en todas sus partes la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia, por lo que el arrendador acude al Tribunal Supremo invocando infracción de ley, concretamente respecto a los artículos 97 y 98 de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 y el artículo 1.255 del Código civil.

El Tribunal Supremo, en Sentencia de 28 de octubre de 1975, también rechaza como nula y sin ningún efecto la cláusula sobre la renta del contrato, porque —dice— “es constante y reiterada la doctrina jurisprudencial de este Tribunal Supremo, contenida entre otras muchas en las Sentencias de veintinueve de diciembre de mil novecientos setenta, veinticuatro de junio de mil novecientos setenta y uno, tres de julio de mil novecientos setenta y dos, veinticinco de enero de mil novecientos setenta y tres y treinta de enero y nueve de febrero de mil novecientos setenta y cuatro, en el sentido de que efectivamente y al modo como se dice en el recurso, son válidos los pactos de actualización de renta que haciendo uso de la libertad contractual consagrada en el artículo mil doscientos cincuenta y cinco del Código civil, convengan los contratantes de forma bilateral y recíproca; es decir, tratando de atemperar su eficacia a

las alteraciones que en más o en menos experimente el coste de la vida, pero no son en cambio válidas aquellas que se limiten a establecer de modo unilateral y arbitrario una posible y constante elevación de la renta sin permitir correlativamente su disminución para el caso de que dicho coste disminuya; hipótesis esta segunda en que forzosamente tiene que incluirse la cláusula contemplada, pues sólo establece y prevé el supuesto de acomodación de la renta a las fluctuaciones en alza del nivel general de precios; lo que sin duda alguna va en contra de la equitativa proporcionalidad que debe presidir las mutuas prestaciones de todo contrato, que se acrecienta en las del tipo que se examina, pues su vulneración podría incluso conducir a hacer antieconómica para el arrendatario la continuidad en la relación y a convertir en ilusorio su derecho a la prórroga legal que con carácter irrenunciable preceptúa el artículo sexto de la Ley de Arrendamientos Urbanos...".

Con esta Sentencia el Tribunal Supremo simplifica, impropriadamente, la situación jurídica de dos contratos de arrendamiento que se celebraron bajo la vigencia de dos leyes arrendaticias con muy diverso sentido y principios en cuanto a la renta: el primer contrato se pactaba con arreglo a la LAU de 13 de abril de 1956; el segundo contrato se hacía bajo la vigencia de la LAU de 24 de diciembre de 1964. Sin embargo, el juzgador somete indiscriminadamente ambos contratos a un mismo criterio enjuiciador, aplicándoles una misma normativa e idéntica doctrina jurisprudencial, haciéndose caso omiso de lo dispuesto por los artículos 97 y 98 de la LAU vigente para el segundo contrato y sentenciando bajo un presunto condicionante ("podría"), sin evidenciar ni constatar el fraude del arrendador al arrendatario en cuanto a su derecho a la prórroga legal del artículo 6 de la LAU, ya que, para el segundo contrato, al autorizar la LAU (art. 98) la elevación o reducción pactada de la renta, habría que examinar, en concreto, el aumento, su desproporcionalidad o abuso, para probarlo.

## 2. LA NECESIDAD DE DISTINGUIR LA LEGISLACION LOCATICIA ANTECEDENTE Y SU DOCTRINA LEGAL RESPECTO A LA VIGENTE EN CUANTO A LA RENTA

El hecho de que nuestro más alto Tribunal venga aplicando una doctrina (SS. 5 marzo 1974, 28 octubre y 28 noviembre 1975) ya superada por la legislación locaticia vigente (art. 98), debe movernos a reflexión para evitar que se siga cayendo en lo que a nuestro modesto parecer constituye una confusión.

Según tuve ocasión ya de exponer para la Sentencia de 5 de marzo de 1974, al juzgador le pasa desapercibido, el artículo 98 de la LAU vigente que, concretamente, permite 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". Está claro, pues, que si arrendador y arrendatario acuerdan y pactan un cláusula por la que la renta aumentará en un tanto por ciento razonable y justo, como lo es el índice o costo del nivel medio de vida —que el propio legislador acoge en su texto—, dicha cláusula

de elevación de la renta no puede ser sancionada como nula. Sin embargo, las mencionadas Sentencias del Tribunal Supremo deciden lo contrario.

Ante esta decisión, hay que insistir en la diferencia de principios y de la normativa aplicable que existe entre dos legislaciones locaticias, como son la LAU de 13 de abril de 1956 y la LAU vigente de 1964. Mientras que en la primera todavía son de derecho imperativo los "beneficios" concedidos al arrendatario, concretamente, el beneficio de la "renta legal", en la segunda, dichos beneficios van a quedar reducidos, por no decir casi suprimidos, a excepción del de prórroga forzosa para el arrendatario, mientras que el de renta legal permanece, únicamente, para los arrendatarios anteriores a la vigente LAU, puesto que, según el artículo 97 de la vigente LAU, establece 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 hubieran sido ocupados con anterioridad a esta fecha". Si a ello añadimos el espíritu de revalorización que el legislador imprime en su nuevo texto refundido de arrendamientos de 1964, el artículo 100, vemos como quedan aumentadas las rentas también para los arriendos anteriores en situación de prórroga legal, además de poderse adaptar en el futuro, cada dos años, a las variaciones del coste de la vida, o bien reconocerse otro sistema de actualización que se hubiera convenido de modo expreso por las partes.

De aquí que, en el caso de autos, cuando las partes establecen en su primer contrato de arrendamiento del primer local de negocio, de 3 de noviembre de 1964, una cláusula de revisión de la renta por la que "será elevada", al quedar regido por la LAU de 1956, cuyas normas imperativas indican la prohibición de dicha elevación, el juzgador es consecuente con la nulidad que sanciona. Sin embargo, no toma en cuenta el segundo contrato para el otro local de negocio contiguo, celebrado el 1 de enero de 1966, ya vigente la LAU de 1964, y con arreglo a la cual las partes volvían a pactar idéntica cláusula de aumento de la renta, si bien ahora en base a los artículos 97 y 98, que otorgan esta posibilidad. Por tanto, el fallo del alto Tribunal se dicta apartándose de lo dispuesto en la LAU, en lo que se refiere al segundo local de negocio.

### 3. LA VALIDEZ DE LAS CLAUSULAS DE ESTABILIZACION Y DE LAS CLAUSULAS DE ELEVACION DE LA RENTA

Las cláusulas de elevación de la renta en los contratos de arrendamiento urbano aparecen cuando el arrendador se da cuenta de que la inflación le suprime el poder adquisitivo de la cuantía de dinero que percibe por tal concepto. Sin embargo, va a tropezar con las dificultades de una legislación altamente protectora del inquilino a través de los llamados "beneficios legales" que se le conceden normativamente; esta legislación especial de arrendamientos urbanos, concretamente la que estuvo vigente a partir del 31 de diciembre de 1946, como la que le siguió el 13 de abril de 1956, establecían el beneficio de la renta legal, cuya cuantía quedaba bloqueada y no cabían aumentos posteriores, salvo las revisiones decretadas por el legislador. Únicamente, la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956, respecto a los locales de negocio, hizo posible que las partes pudiesen renunciar al beneficio de la renta (art. 6),

concretamente el arrendatario, cuando se hubiese pactado unas cláusulas de estabilización, que los tribunales reconocerán como válidas (SS. 30 octubre 1964, 14 diciembre 1966, 4 y 8 febrero 1967 y 15 febrero 1972).

Ahora bien, esta jurisprudencia del Tribunal Supremo estaba basada en la naturaleza jurídica de dichas cláusulas en cuanto a su efecto conmutativo y bilateral que también pueden originar las alteraciones monetarias en ambas partes contratantes (inflación o deflación) en cuanto al valor del índice económico elegido, lo que las distinguía de un pacto de mera elevación de la renta unilateral, en exclusivo beneficio del arrendador, cuando lo hace de una manera fija, constante e indefinidamente que, por lo demás, contribuía a burlar de una manera indirecta la irrenunciabilidad al beneficio de la prórroga forzosa concedido al arrendatario con carácter preceptivo. De aquí que, comprobado dicho fraude, la consecuencia fue declarar la nulidad de las meras cláusulas o pactos de elevación de la renta (SS. 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 9 febrero 1967, 3 octubre 1968, 7 febrero 1970, 24 junio 1971, 9 febrero y 23 diciembre 1974).

Ahora bien, una vez que se publica y entra en vigor el texto reformado de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, el legislador se propone restaurar la libre autonomía de la voluntad de las partes en lo que concierne a la renta, para lo cual, no sólo establece expresamente la libertad de estipulación de la renta (art. 97), sino que reconoce, además, la posibilidad de que las partes "hubiesen convenido de modo expreso otro sistema de actualización" (art. 100); incluso, todavía, refuerza esa autonomía, al permitir 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" (art. 98).

Con esta trilogía de normas de carácter facultativo para las partes contratantes, la libertad para fijar la renta, inicial o posteriormente, de subirla o bajarla es completa, siempre que así lo pacten dentro de los límites de la buena fe, sin manifiesto abuso o fraude a la Ley (art. 9 de la LAU vigente). Por tanto, ante contratos de arrendamiento acogidos a la normativa actual no cabe alegar una doctrina legal elaborada con los principios restrictivos de la autonomía de la voluntad que sancionaba la legislación anterior, al modo como sigue haciendo el Tribunal Supremo en esta Sentencia, ya que han cambiado el carácter de las normas totalmente, dejando de ser imperativas para ser facultativas en esta materia de la renta.

#### 4. ESPECIAL CONSIDERACION DEL FRAUDE A LA LEY POR LA "ECUACION PRORROGA-RENTA"

En la Sentencia del Tribunal Supremo que comentamos, para reforzar el argumento que decide la nulidad de la cláusula de elevación de la renta pactada por las partes en ambos contratos del año 1964 y 1966, también se acude a invocar el fraude, aunque sólo sea de una manera implícita, cuando dice que "su vulneración podría incluso conducir a hacer antieconómica para el arrendatario la continuidad en la relación y a convertir en ilusorio su derecho a la prórroga legal que con carácter irrenunciable preceptúa el artículo sexto de la Ley de Arrendamientos Urbanos".

El supuesto condicionante en que se basa la Sentencia, de que por el aumento de la renta—que, por lo demás, debía ser con arreglo al índice oficial del nivel medio de vida determinado por el Instituto Nacional de Estadística—conduciría al fraude a la ley, es muy discutible que supusiese un peso anti-económico para el arrendatario, ya que, prácticamente, estaríamos en el mismo caso que una cláusula de estabilización, al menos en cuanto a su resultado económico, debido a la enorme inflación de estos últimos años.

Si para el primer contrato de arrendamiento, convenido todavía bajo la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956, puede ser discutible la validez y eficacia de esta cláusula, lo que no cabe duda es que para el segundo contrato la cláusula de aumento de la renta pactada debe ser totalmente legal (art. 98 LAU vigente), válida y eficaz. Naturalmente que los límites al ejercicio de la autonomía de la voluntad de las partes respecto a este derecho de elevación paccionado de la renta seguirá siendo una cuestión de hecho en cuanto a la prueba del fraude, encomendada al arbitrio de los Tribunales, concretamente para el caso de esta doctrina de la “ecuación prórroga-renta”. La elevación de la renta pactada ha de serlo con arreglo a unos límites razonables en el intercambio de valores patrimoniales que no alcance el concepto de usura o que no implique un “manifiesto abuso” o el “ejercicio anormal” de un derecho, según se expresa la propia Ley de Arrendamientos Urbanos (art. 9).

En el caso de autos, la cláusula de elevación de la renta, conforme al índice del nivel medio de vida dado oficialmente, carece de toda sospecha de abuso o fraude, puesto que no hace más que adecuarse al deterioro del poder adquisitivo de la peseta en relación con el alza de precios a consecuencia de la inflación. En un local de negocio donde se ejerce el comercio, los precios y los márgenes comerciales se elevan constantemente; son escasos los arrendatarios que puedan alegar el encarecimiento de su situación económica por la elevación de la renta convirtiendo en ilusorio su derecho a la prórroga legal.

Ante las elevadas tasas de inflación que imperan en nuestra economía (1), creo que los Tribunales no pueden cerrar los ojos y desconocerlas, debiendo apreciar el grave perjuicio que causan en la contratación onerosa y de tracto sucesivo, como ocurre para arrendadores y arrendatarios urbanos que ha previsto, por lo demás, y de acuerdo con la normativa vigente, el equilibrio económico-patrimonial de sus prestaciones. Tenemos que revisar doctrinas o dogmas pasados, como este de la “ecuación prórroga-renta” en sus términos justos y ecuanímes conforme al realismo de la situación actual sin dejarnos llevar por la rutina, la comodidad e inercia de unos principios que ya carecen de contenido legal para el ejercicio de la justicia distributiva; que no sea su “letra muerta” y sí su contenido vital el que informe la actuación del jurista prudente.

JOSÉ BONET CORREA

---

(1) Desde el año 1970, el coste de la vida sube del 6,8 por 100 hasta el 19,8 por 100 en el año 1976.