

¿QUÉ HACER CUANDO NO PUEDO PAGAR LA RENTA DEL LOCAL?

5 CLAVES

Por Catia Ferreira, abogada experta en Derecho Inmobiliario NOVIT LEGAL

En este artículo trataremos de plasmar, con un enfoque eminentemente práctico, los cinco pasos que consideramos que debe dar el arrendatario en orden a conseguir un reequilibrio del contrato de arrendamiento de su local de negocio basado en la aplicación de la regla “*Rebus sic stantibus*”, de construcción doctrinal y jurisprudencial.

A través de esta cláusula, si el arrendatario cumple los requisitos necesarios, podrá solicitar una reducción de la renta y/u otras medidas que le permitan adecuar el contrato de arrendamiento a la complicada y sobrevenida situación de su negocio derivada de la actual pandemia. Son, pues, los siguientes:

1. No dejar de abonar la renta

Uno de los requisitos para aplicar tal cláusula, es que el deudor -en este caso, el arrendatario- no se encuentre en situación de mora, es decir, que no deba mensualidades de la renta. Si bien se entiende que esta condición hace referencia a mensualidades anteriores a la pandemia -por ejemplo, respecto de las rentas de enero o febrero de 2020 o anteriores- es recomendable, igualmente, que el arrendatario, pudiendo, no deje de satisfacer los pagos, toda vez que ello es una demostración de buena fe por parte del mismo y, por ende, de su intención de seguir cumpliendo con el contrato pese a las adversas circunstancias en que se encuentra lo cual, ante un eventual procedimiento judicial, se tendrá en cuenta.

Ahora bien, si el arrendatario se encuentra materialmente imposibilitado de abonar la renta, debe, enseguida, llevar a cabo los pasos necesarios para reequilibrar el contrato - y que exponemos a continuación- con la finalidad de cumplir con el citado principio de buena fe contractual.

2. NEGOCIAR

Este es el paso más importante y por eso queremos destacarlo ya que una negociación con el arrendador que llegue a buen puerto le ahorrará al arrendatario -,y, consecuentemente, al arrendador- los costes de un posible procedimiento judicial. La clave de esta negociación reside en hacerle ver al propietario que es del interés de ambas

partes alcanzar un acuerdo que le permita al arrendatario seguir cumpliendo y abonando las correspondientes mensualidades y, por ende, continuar con su negocio.

En cualquier caso, es importante que quede constancia fehaciente -a ser posible, escrita- de la negociación llevada a cabo por las partes, aunque no se alcance un acuerdo, pues ello acreditará la buena fe del arrendatario.

3. Revisión del contrato

Si el arrendador no se aviene a pactar, lo primero que debemos llevar a cabo, y con carácter previo a un procedimiento judicial, es revisar el contrato de arrendamiento celebrado en su día para asegurarnos de que ninguna de las partes se ha comprometido a asumir el riesgo de fuerza mayor si éste concurriera en algún momento durante la vigencia del contrato. No es habitual que se incluyan este tipo de cláusulas en contratos de arrendamiento de local de negocio. No obstante, es necesario certificarnos de que así acontece, toda vez que, en caso contrario, no podremos recurrir a la aplicación de la regla “*Rebus sic stantibus*”, en su caso, en sede judicial.

4. Solicitar medidas cautelares con anterioridad a la demanda

Fallida la negociación y revisado el contrato, la última posibilidad que le queda al deudor es instar el correspondiente procedimiento judicial. No obstante, con carácter previo a la propia demanda, es recomendable que el arrendatario, que no pudiera atender el abono de la renta, solicite al Juzgado la aplicación de medidas cautelares con el fin de que, desde el mismo momento en que se aprueben, si es el caso, se reequilibren las prestaciones del contrato de arrendamiento.

Las medidas cautelares tienen por finalidad asegurar el cumplimiento o efectividad de una eventual sentencia estimatoria. En el caso particular de los arrendamientos de local de negocio, se trata de solicitar al Juzgado que se apliquen, de forma preventiva, las medidas de reequilibrio que se solicitarán con posterioridad en la demanda, por ejemplo, la reducción de la renta. Así pues, si éstas resultan aprobadas, se aplicarían al contrato de arrendamiento de forma automática y el arrendatario empezaría, desde ese mismo momento, a abonar, por ejemplo, una renta reducida.

Este procedimiento es de tramitación preferente y sumaria -más rápido- pues se entiende que las medidas revisten cierto carácter urgente, por tanto, si se observa su necesidad, se adoptarán cuanto antes. Esto quiere decir que, durante toda la tramitación del procedimiento, hasta que recaiga sentencia, ya se le aplicarán al arrendatario nuevas medidas más acordes con su urgente situación.

Es muy importante, no obstante, dejar claro que la adopción de medidas cautelares no presupone la resolución del asunto, es decir, no implica que, posteriormente, la sentencia sea estimatoria de las pretensiones del arrendatario.

5. Demanda

Finalmente, el último y definitivo paso es la interposición de la correspondiente demanda donde, con base en la mencionada cláusula “*rebus sic stantibus*”, se solicitará una novación objetiva del contrato con los nuevos términos del arrendamiento que, como se ha comentado, podrán consistir en una reducción de la renta, un aplazamiento de todo o parte de la misma, etc.

Acordadas las medidas cautelares, al demandante-arrendatario se le otorgará un plazo de veinte días desde su adopción para interponer la demanda o se procederá a la revocación de aquéllas.

Sirva decir que el arrendatario deberá, en todo y cualquier caso, justificar, en la demanda, el efecto de la pandemia en su negocio. No es suficiente con aludir a los efectos públicos y conocidos que ésta está teniendo en todos los negocios y en los diferentes sectores de actividad. Por tanto, deberá acreditarse, de forma suficiente, la continua y fuerte disminución de ingresos o la reiterada situación de pérdidas, en comparación con el gasto fijo que supone la renta del local, pues tal realidad no se presumirá.

Animamos, por tanto, a todos aquellos arrendatarios que se encuentran en esta situación, que no se queden en la expectativa y emprendan los pasos necesarios para tratar de salvar su negocio.