



ABOGADOS  
**ARAOZ & RUEDA**

# LOS ARRENDAMIENTOS DEL DÍA SIGUIENTE

Por Jesús Conde  
Socio del Dpto. Inmobiliario  
Araoz & Rueda

**U**no de los principales misterios del tiempo posterior a la pandemia (de ese largo día siguiente que acaba de despuntar) es cómo se retomará la actividad comercial y empresarial. ¿Será la vida de las oficinas, de los locales y de los edificios, la misma que antes? Y si, como parece, la respuesta es negativa, ¿cómo serán los arrendamientos que regulen el desarrollo de todos esos centros de negocio?

Algo que el mundo inmobiliario ya ha empezado a experimentar es la necesaria adaptación de las rentas. Arrendadores y arrendatarios tantean y palpan, a ciegas, pero aciertan a entender que la compleja regla que encierra el principio venerable de “*rebus sic stantibus*” contiene una pildorita de sentido común ineludible: parece razonable

acomodar la principal obligación del inquilino a un mundo en el que los rebrotes periódicos puedan hacer necesario el trabajo doméstico de forma intermitente, la menor afluencia a espectáculos o centros de ocio o el ameno enclaustramiento de las cenas a domicilio.

Todo apunta, pues, a un ajuste de rentas, que si no sucede en el corto plazo sobrevendrá en el medio o en el largo. Y en ese mismo nuevo ecosistema, los arrendadores pretenderán en un primer momento (con toda razón) no sólo compensar esa posible reducción de rentas con ampliaciones del plazo obligatorio, sino también amarrarse al mástil de un arrendatario fiable que continúe pagando el alquiler, por más que éste se haya reducido, antes de buscar nuevos candidatos en la intemperie nebulosa del mercado exterior.

¿Arrendamientos que se alargan en un entorno más inestable que nunca? ¿Será ésa una de las paradojas de la nueva era inmobiliaria? No del todo, porque la combinación de fragilidad y búsqueda de proyectos que funcionen puede que conduzcan a un entorno más lábil y flexible, en el que las partes (aunque tengan la sincera intención de cumplir los plazos previstos) sean también capaces de llegar con más facilidad, en caso de ser necesario, a acuerdos de resolución de los contratos. O bien para evitar que el arrendatario acabe inmerso en un concurso (que, siendo una gota más en el mar de los concursos, supondrá tardanza y posiblemente ningún ingreso en última instancia para el arrendador) o en un desahucio (en el que, tras mucho tiempo transcurrido



por el embotellamiento de los juzgados, el arrendador tampoco será capaz de cobrar todo lo adeudado).

Valga lo anterior para arrendamientos preexistentes al momento actual. Para los que se celebren a partir de ahora no sería extraño asistir a contratos de duración más corta y revisiones periódicas de dicha duración para permitir la adaptación a las realidades comerciales.

Será quizás, entonces, un mercado arrendaticio más arriesgado pero más abierto, en el que las oportunidades de negocio (eso que algunos llaman “ángulos”) generarán actividad, aunque a la vez será necesario estar mucho más dispuestos a cambios veloces, a compromisos más cambiantes. Es probable que veamos una

ampliación de los supuestos en los que una parte de la renta sea variable o incluso, a despecho de mayor seguridad en el cobro, a ofrecimiento de menores garantías a los arrendadores.

Todo ello, si fuera así, debería también traducirse en la adaptación de los contratos de arrendamiento, que es previsible que ya no puedan ser tan monolíticos y que empiecen a incluir otras posibilidades, como opciones de resolución (en favor de ambas partes) vinculadas al no cumplimiento de determinados ratios o umbrales de facturación, o indemnizaciones por resolución anticipada pactadas de antemano y de importes variables dependiendo del momento en que se produzca la resolución (opciones, por

otro lado, ya usuales en arrendamientos de locales en centros comerciales o centros outlet). O, quién sabe, incluso revisiones periódicas de la renta en plazos más cortos de los habituales, para asegurar que la renta no se aleja del mercado.

Los arrendamientos del día siguiente, en definitiva, deberán estar más dispuestos, como también sus usuarios, firmantes y redactores, a lo mutable, a lo inesperado, a lo novedoso. Nada que no hayamos tenido que hacer antes, quizás en diferente dosis. Darwin decía que el aprendizaje más importante para cualquier especie era el de colaborar e improvisar. Cualquiera que haya negociado un contrato o desarrollado un negocio lo sabe desde hace tiempo...