



Patricia Alonso-Lamberti
Abogada de Corporate de Pérez-Llorca

Dar un paso atrás para avanzar dos: la renegociación de los contratos sobre activos turísticos

Durante los últimos años hemos visto un incremento continuo en la llegada de turistas a nuestro país y, con ellos, un aluvión de operaciones inmobiliarias sobre activos turísticos, donde los fondos de inversión han jugado un papel protagonista. En ese contexto las relaciones contractuales entre tenedores, operadores y gestores de activos turísticos siempre se han desarrollado en un marco jurídico razonablemente estable y en un sentido *predecible*, donde las partes negociadoras se movían en su respectiva zona de confort y donde lo normal era poder anticiparse a los riesgos que podían cristalizar en el futuro dejándolos regulados en los contratos de arrendamiento, gestión y similares. Pero la crisis del Covid-19 que estamos viviendo estos días ha cambiado las reglas del juego.

Desde que comenzó la crisis y se ordenó el cierre de los establecimientos de alojamiento turístico -con algunas excepciones- los asesores legales hemos venido analizando la mejor manera de resolver las distintas tensiones que se han generado en las relaciones contractuales de muchos de nuestros clientes. Siendo mayor el reto en los casos en los que en dicho análisis subyacía un activo vinculado al turismo, sector al que la crisis sanitaria ha golpeado si cabe con más de fuerza.

Son muchos los artículos que hemos leído desde el inicio de la pandemia sobre los remedios legales disponibles para el arrendatario o gestor hotelero a fin de paliar el impacto que el Covid-19 ha tenido sobre las obligaciones contractuales, en particular, en relación con el pago de la renta y cantidades asimiladas a ésta, cuando los contratos no incluyen una solución específica, como ocurre en la mayoría de los casos. La figura de la fuerza mayor, regulada de forma expresa en nuestro código civil (artículo 1.105), y la doctrina de la *rebus sic stantibus*, de creación jurisprudencial, han sido los alegatos principalmente utilizados por los arrendatarios y gestores hoteleros con el propósito de paliar la excesiva onerosidad que para ellos supone cumplir con las obligaciones de pago en el contexto de la crisis. La fuerza mayor permitiría al arrendatario o al gestor hotelero suspender la obligación de pago de la renta si se puede demostrar que el propietario ha dejado de cumplir alguna de sus obligaciones bajo el contrato por causa de fuerza mayor, mientras que en virtud de la aplicación de la *rebus sic stantibus* se permitiría la modificación del contrato encaminada a compensar el desequilibrio de las prestaciones causado por la crisis sanitaria que se materializaría en una reducción, aplazamiento en el pago o condonación parcial/total de la renta.



Pero la eficacia de estos remedios legales en las actuales circunstancias, además de ser debatida ampliamente por algunos sectores doctrinales sin que exista consenso, tampoco está aún testada judicialmente (no son muchos ni homogéneos los precedentes de casos similares) y no parece razonable esperar que eso vaya a suceder en el corto o medio plazo a la vista del colapso que se espera en los juzgados.

En este contexto de incertidumbre parece razonable concluir que en aras de preservar las relaciones contractuales entre propietarios y arrendatarios o gestores de establecimientos turísticos, y con ello los innumerables puestos de trabajo directos e indirectos, la solución más recomendable –y probablemente más equilibrada– sea la de que ambas partes se sienten a renegociar algunos términos de los contratos buscando un punto de entendimiento en la reasignación de riesgos, negociación en la que probablemente ambas partes tengan que sacrificar algo con el fin de mantener a flote los contratos.

Algunas de las cuestiones que seguramente se pondrán encima de la mesa en esa negociación serán las siguientes:

(i) Renta: ante este nuevo escenario, las partes serán más tendentes a optar por fórmulas de retribución variable frente a las fórmulas de retribución únicamente fija, o en caso de existir ya una combinación de ambas, es probable que se dé más peso al componente variable en detrimento de la famosa *renta mínima garantizada*. Como de esta forma el propietario asume teóricamente un mayor riesgo –y ventura– del negocio, habrá que ver, en función del perfil de cada propietario, si los nuevos términos contractuales relativos a la renta se plantearán de forma duradera o temporal.



Pero la crisis del Covid-19 que estamos viviendo en España estos días ha cambiado las reglas del juego del sector

(ii) Gastos: es previsible que veamos una regulación específica para el reparto de los gastos entre las partes que sean consecuencia de cambios normativos derivados de pandemias o epidemias -e.g. coste de desinfección, realización de obras menores para prevenir el contacto directo entre el personal de los establecimientos turísticos y los clientes, etc.-.

(iii) Pólizas de seguros: las pólizas de seguro que cubran la pérdida de rentas por el arrendador o la pérdida/reducción de ingresos por el arrendatario serán mucho más comunes en el tráfico, prestando especial atención las partes contratantes a las distintas coberturas que se incluyan en las mismas. Habrá no obstante que vencer el recelo de algunas aseguradoras de cubrir supuestos de pandemias como el Covid-19.

(iv) Cláusulas de fuerza mayor: a día de hoy es poco frecuente encontrar una regulación detallada de la fuerza mayor en los contratos que vaya más allá de una referencia genérica a la regulación establecida en el código civil o a los daños ocasionado por desastres naturales en el inmueble. Creemos que esta cláusula cobrará un papel central en las negociaciones, ya que las partes contratantes buscarán establecer de forma clara y precisa que reglas deben aplicar en el hipotético caso de un rebrote o nueva pandemia -e.g. suspensión de las obligaciones, ampliación de los plazos, aplazamiento o reducción de la renta, suspensión del abono de la renta mínima garantizada, etc.-.

(v) Cláusula de resolución anticipada: es previsible también la inclusión de pandemias/epidemias o la prohibición de apertura al público de ciertos establecimientos comerciales o de hospedaje como causa que da derecho a las partes contratantes a resolver de forma anticipada los contratos.

Teniendo en cuenta que es imposible regular en un contrato todos y cada uno de los riesgos que pueden acontecer en un futuro, creemos que lo recomendable es establecer de forma precisa cual es la finalidad del contrato, dejar claro cuáles son las expectativas de las partes y realizar un reparto de riesgos acorde a dicha finalidad. De esta manera facilitaremos la búsqueda de una solución justa y satisfactoria para las partes ante futuras situaciones imprevisibles e inevitables.