

## **La renta en los contratos de arrendamientos comerciales de cara a la crisis sanitaria en Francia (covid-19).**

La grave pandemia de covid-19 que está afectando el planeta y las muy drásticas medidas tomadas por los gobiernos para contrarrestarla y neutralizar el virus han provocado la parálisis de la vida económica en muchos países, entre los cuales Francia.

De forma que, a la crisis sanitaria, se ha sumado una crisis económica de gran amplitud que, cuando se subsanara la primera, seguirá desplegando sus efectos, impactando más o menos gravemente numerosos sectores de actividades.

En Francia la mayoría de estas actividades se ejercen desde locales arrendados en el marco de un arrendamiento comercial. Lo que obliga las empresas a plantearse la cuestión de la renta, al ser esta uno de sus mayores gastos fijos y recurrentes, cuando la cifra de negocios se ha ido cayendo en picado y que existen muchas incertidumbres sobre la recuperación (en particular: ¿cuándo y cómo?).

Con algunas herramientas jurídicas pueden contar estas empresas para hacer frente a esta cuestión, tanto durante la actual crisis sanitario-económica, como durante la crisis meramente económica que seguirá a partir del "día de después".

### **I. Las medidas excepcionales y provisionales dictadas por el gobierno en caso de impago de la renta.**

#### **A. La ordenanza n° 2020-316 del 25 de marzo de 2020: "suspensión" del pago de la renta.**

Con esta ordenanza, relativa en particular al pago de alquileres de locales explotados para una actividad económica, el gobierno ha entendido prohibir que se sancione el inquilino por haber suspendido el pago de la renta.

Pueden beneficiarse de esta exención las personas naturales o jurídicas de derecho privado que, por ejercer "*una actividad particularmente afectada por las consecuencias económicas, financieras y sociales de la propagación del covid-19 y de las medidas tomadas para limitar su propagación*", son susceptibles de beneficiarse de un fondo de solidaridad estatal creado para hacer frente a las dificultades (art. 1).

Los criterios de atribución de este fondo (por tanto, del beneficio de la exención) quedan precisados por un decreto del 30 de marzo de 2020 (modificado por un decreto del 16 de abril de 2020). Son varios y cumulativos:

- haber empezado su actividad antes del 1 de febrero de 2020;

- no estar en liquidación judicial al 1 de marzo de 2020;
- disponer de una plantilla de máximo 10 trabajadores;
- tener una cifra de negocios inferior a un millón de euros y un beneficio imponible que no supera los 60.000,00 euros;
- no estar controlada mayoritariamente por una sociedad comercial.

Ni se exige el inquilino del pago de la renta ni tampoco se le autoriza a suspender su pago, sea tan solo a título provisorio: lo que prevé la ordenanza en concreto es que quien deje de pagar la renta o los gastos en relación con el local arrendado no podrá incurrir el pago de penalidades financieras, intereses de mora, indemnizaciones, multas coercitivas, rescisión, inhabilitaciones ni activación por el arrendador de las fianzas, no obstante lo dispuesto por contrato o por ley. Solo quedan suspendidas las sanciones por falta de pago de la renta.

El periodo de protección se extiende entre el 12 de marzo de 2020 y "*el vencimiento de un plazo de dos meses posterior a la fecha de cese del estado de emergencia sanitaria*" (art. 4).

Suponiendo que, al 24 de mayo de 2020, no se haya renovado el estado de emergencia sanitaria (previsto para durar dos meses a contar del 24 de marzo de 2020, art. 4 Ley de emergencia sanitaria del 23 de marzo de 2020), el periodo de protección se extendería del 12 de marzo al 24 de julio de 2020<sup>1</sup>.

Por ejemplo, en caso de impago de la renta devengada durante este periodo, quedaría definitivamente sin ningún efecto un requerimiento de pago.

Precisar que quedan fuera de la protección, aquellos impagos referentes a rentas o gastos de alquiler exigibles anteriormente al 12 de marzo de 2020.

### **B. La ordenanza nº 2020-306 del 25 de marzo de 2020: suspensión del cómputo de plazos contractuales.**

Esta ordenanza tiene como objeto, en particular, la suspensión del cómputo de los plazos contractuales que, en principio, tendrían que vencer durante un periodo que corre del 12 de marzo de 2020 hasta el vencimiento de un mes a partir de la fecha del cese del estado de emergencia sanitaria.

---

<sup>1</sup> A la hora de finalizar este artículo, el Primer ministro francés acaba de declarar ante la Asamblea nacional su intención de presentar un proyecto de ley en particular para ampliar la duración del estado de emergencia con dos meses suplementarios. De aprobarse dicho proyecto, el periodo de protección se extendería hasta el 24 de agosto de 2020.

El ámbito de esta protección es más amplio que el de la ordenanza anteriormente comentada, ya que se aplica a cualquier tipo de contrato y beneficia a todas las empresas, sin condiciones limitativas.

Pero tampoco tiene como propósito autorizar la suspensión del pago de la renta.

Siempre suponiendo que, al 24 de mayo de 2020, no se haya renovado el estado de emergencia sanitaria, el periodo de protección se extendería del 12 de marzo al 24 de junio de 2020<sup>2</sup>.

Según su artículo 4, apartados 1 y 2:

*“Las multas coercitivas, las cláusulas penales, las cláusulas de rescisión, así como aquellas cláusulas que prevén una caducidad, al ser su objeto de sancionar el incumplimiento de una obligación en un plazo determinado, se tendrán por inefectivas en caso de vencimiento de dicho plazo durante el periodo definido al artículo 1 (del 12 de marzo de 2020 hasta el vencimiento de un mes a partir de la fecha del cese del estado de emergencia sanitaria).*

*Al no haber el deudor cumplido con su obligación, el cómputo de estas multas y la entrada en vigor de estas cláusulas se pospondrá al vencer dicho periodo por una duración idéntica al tiempo transcurrido entre, por una parte, el 12 de marzo de 2020 – o, al ser más tardía, la fecha de nacimiento de la obligación – y, por otra parte, la fecha en la que hubiera debido cumplirse con la obligación.”*

Por ejemplo, de notificarse el 1 de abril de 2020 un requerimiento de pago en el plazo de un mes y de seguir impagada la renta, la sanción de rescisión por impago, no se aplicaría el 2 de mayo de 2020, sino el 25 de julio de 2020<sup>3</sup>, o sea una vez vencido el plazo mensual posterior al término del periodo de protección.

Aunque tan solo tenga como efecto de diferir (y no de perdonar) el pago de la renta durante un periodo limitado, al proporcionarle legalmente al inquilino durante este periodo una línea de liquidez, no deja de ser ventajosa esta ordenanza. Esto sí: hasta el vencimiento de un mes a continuación de la terminación del estado de emergencia sanitaria. Convendrá pues no despistarse al respecto, en particular en lo que se refiere a los requerimientos de pago notificados poco antes o durante el periodo de protección: al primer día posterior a su terminación, volvería o empezaría a desplegar sus efectos jurídicos.

---

<sup>2</sup> 24 de agosto de 2020 de aprobarse el proyecto de ley de extensión del periodo de estado de emergencia sanitaria.

<sup>3</sup> 25 de septiembre de 2020, *idem*.

## **II. El amparo del derecho común.**

### **A. La fuerza mayor.**

Esta situación podría ser la del inquilino, de estar en la imposibilidad de pagar la renta, pero también podría ser la del arrendador en la imposibilidad de cumplir con su obligación de entrega del local.

Según el artículo 1218 del Código civil francés:

*“Hay fuerza mayor en materia contractual cuando un acontecimiento fuera de control del deudor, que no podía razonablemente preverse en el momento de la celebración del contrato y cuyos efectos no pueden obviarse con medidas adecuadas, impide el cumplimiento de su obligación por el deudor.*

*Si el impedimento es temporáneo se suspende la ejecución de la obligación, a menos que la demora que conllevaría justificara la rescisión del contrato. Si el impedimento es definitivo, el contrato se resuelve de pleno derecho y las partes quedan liberadas de sus obligaciones en las condiciones previstas en los artículos 1351 y 1351-1.”*

Primer criterio: un acontecimiento fuera de control del deudor. Se podría considerar que la pandemia y el orden de confinamiento o de cierre de los comercios “*no indispensables a la continuidad de la vida de la Nación*” (Orden ministerial del 14 de marzo de 2020), consiguiente a la promulgación del estado de emergencia sanitaria, cumplen con este requisito.

Segundo criterio: un acontecimiento razonablemente imprevisible. También se podría considerar que, en el tiempo de la celebración del contrato de arrendamiento, quedaba fuera de toda previsión razonable la pandemia de covid-19 y sus consecuencias.

Ojo sin embargo: siempre y cuando la celebración sea anterior a una fecha a partir de la cual se podían razonablemente vislumbrar riesgos de que surjan tales circunstancias. La determinación de esta fecha podría dar lugar a polémicas: ¿30 de enero de 2020, día en que la OMS declaró emergencia de salud pública internacional la pandemia?, ¿finales de febrero cuando la prensa empezó a divulgar masivamente noticias muy preocupantes, en particular de lo que estaba ocurriendo en Italia?, ¿12 de marzo de 2020, día en que el gobierno ordenó el confinamiento?

Tercer criterio: la *irresistibilidad* o la imposibilidad de eludir las consecuencias. Este es el criterio que generalmente más da por discutir, al resultar bastante exigente la interpretación de los juzgados.

Ejemplo del arrendamiento de un local de restauración: con recordar que este tipo de comercio es de aquellos cuyo cierre al público se ordenó, ¿habría demostrado el inquilino su imposibilidad de cumplir con sus obligaciones? El arrendador (y con él los juzgados) podría contestar que hubiera sido posible seguir explotando el local, sea parcialmente, con cocinar platos para suministros a pedido de los clientes sin consumo en el local (entrega al cliente esperando al exterior, o directamente a su casa). Muchos restaurantes han organizado este tipo de servicio, manteniendo así una actividad. Por tanto, al ser difícil no dejaría de seguir siendo posible el cumplimiento de la obligación de pagar la renta.

En lo que se refiere a los efectos de la fuerza mayor, recordar que se prevé la suspensión de la obligación en caso de imposibilidad temporal (en concreto, quedaría el inquilino eximido del pago de la renta correspondiente al periodo de fuerza mayor) y la rescisión del contrato en caso de ser definitiva la imposibilidad. Pero también, sin ser previsiblemente definitiva, de alcanzar un cierto grado de duración la situación de fuerza mayor podría dejar de ser sostenible para el arrendador, quién podría solicitar la rescisión del contrato: lo que podría significar para el inquilino la pérdida de su negocio.

Por supuesto, previamente se habría de comprobar que en el contrato de arrendamiento no se han previsto limitaciones en cuanto a existencia o efectos de la fuerza mayor ni tampoco su apartamiento (ya que no es de orden público).

## **B. La imprevisión.**

Según el artículo 1195 del Código civil francés:

*“Si un cambio de circunstancias imprevisible al celebrarse el contrato hace excesivamente costoso su cumplimiento por una de las partes quien no había consentido en asumirlo como riesgo, la misma puede solicitar una nueva negociación del contrato a la otra parte. Sigue cumpliendo con sus obligaciones durante la nueva negociación.*

*En caso de denegación o de fracaso de la negociación, las partes pueden acordar la rescisión del contrato a la fecha y según los modales que determinen o acordar solicitar conjuntamente al juez de proceder a su adaptación. A falta de acordar en un plazo razonable, está facultado el juez, a solicitud de una de las partes, para modificar el contrato o concluirlo a la fecha y según los modales que determine.”*

La inclusión de este concepto en el derecho civil francés es muy reciente, al datar de la amplia reforma del derecho contractual entrada en vigor el 1 de octubre de 2016. No que lo desconocieran anteriormente los juzgados, pero, a no ser que lo hayan expresamente previsto las partes o que se considere el marco transfronterizo de un

contrato, se solía descartar su aplicación. Por tanto, a falta de suficientes antecedentes judiciales, conviene valorarlo con prudencia.

La ventaja que conlleva de cara al concepto de fuerza mayor es que abarca la situación en la que, por no ser imposible, el cumplimiento de una obligación se torna mucho más difícil para una de las partes quien, de haberlo previsto en la fase de negociación contractual, no hubiera consentido a ciertas de las condiciones pactadas.

De aplicarse al caso de la pandemia de covid-19, y a diferencia de la fuerza mayor, su incidencia sería duradera:

- La fuerza mayor se referiría, en principio a un corto periodo durante el cual se suspendería el pago de la renta, hasta que, con la pronta vuelta (es de esperar y suponer) a la normalidad, dejaría de ser imposible el cumplimiento del contrato según las condiciones originalmente pactadas...
- ...cuando la imprevisión tendría como propósito el regir las condiciones del cumplimiento del contrato no solo durante el periodo de aplicación de las drásticas medidas consecutivas a la pandemia (entre otras: confinamiento, cierre), pero también posteriormente al levantamiento de estas medidas.

Es previsible que posteriormente a la resolución de la crisis sanitaria (o por lo menos su suficiente control como para permitir una vuelta a la normalidad) la crisis económica seguirá asolando. El pago de una renta comercial al nivel previsto por el contrato podría pues resultar una condición *excesivamente costosa* que justificaría una renegociación.

Cabe sin embargo llamar la atención previa sobre los siguientes puntos:

- El artículo 1195 del Código civil solo podría aplicarse a aquellos contratos celebrados a partir del 1 de octubre 2016.
- Muchos contratos de arrendamiento resultan ser contratos de adhesión impuestos por los arrendadores, en los que, muy frecuentemente, se ha descartado expresamente la aplicación del artículo 1195 del Código civil (que tampoco es de orden público).
- A diferencia de la fuerza mayor, la imprevisión no permite dejar de cumplir parcial o totalmente con sus obligaciones, aunque fueran excesivamente onerosas, hasta acuerdo de la otra parte o del juez.
- Según algunos juristas (en general del lado de los arrendadores), sería cuestionable la aplicación de esta figura a los contratos de arrendamiento comercial, al estar los mismos sometidos a un régimen específico de revisión de la renta (pero que no abarca las mismas circunstancias).

### **III. El derecho especial de los arrendamientos comerciales.**

A estas alturas se ha de ser prudente respecto a cualquier previsión económica, ya que, a la hora de redactar este artículo sigue vigente el estado de emergencia sanitaria sin que se vislumbren perspectivas lo mínimo fiables, sea a corto, medio o largo plazo.

Bajo esta expresa reserva cabe suponer que el mercado inmobiliario, en particular el mercado de los arrendamientos comerciales, se resentirá de las consecuencias económicas de la crisis sanitaria. De forma que el nivel de las rentas de los arrendamientos celebrados posteriormente a la resolución de la crisis sanitaria podría ser significativamente inferior al de las rentas actuales.

Siempre suponiendo que esta no sea una tendencia fugaz sino más bien duradera, ¿qué podría ser de la actualización de la renta al nivel del mercado, respecto a los arrendamientos negociados y celebrados anteriormente a la crisis, en caso de denegar el arrendador cualquiera oferta de renegociación?

#### **A. La actualización legal de la renta.**

El derecho francés de los arrendamientos comerciales prevé mecanismos legales de reajustes (a la baja como a la alta) del nivel de la renta.

Precisar sin embargo que estos mecanismos, además de ser de una gran complejidad, solo se pueden movilizar en ciertos momentos de la relación contractual, de conformidad con ciertos plazos y mediante un formalismo rígido.

Así en el transcurso del contrato, a falta de acuerdo entre las partes, la actualización de la renta solo se puede emprender cada tres años después de la última fijación (art. L145-38 del Código de comercio). La renta se fijaría de conformidad al "*valor locativo*", concepto que abarca varios criterios (entre los cuales: precios de mercado del vecindario, factores del mercado local).

Sin embargo la variación de la renta en base a este valor locativo quedaría limitada: el aumento o la reducción del alquiler no podría ser superior a la variación de un índice legal. Esta limitación, que se pensó en el interés del inquilino en el marco de un mercado a la permanente alza, resultaría ahora ser un castigo para el mismo.

Cierto es que este complejo mecanismo de actualización de la renta también prevé una excepción a la excepción: siempre y cuando se demuestre un "*cambio material de los factores locales de comercialidad que hayan impulsado una variación del valor locativo de más del 10%*", se podría ajustar la renta al valor locativo. Pero, en este sinfín de obstáculos, el *cambio material*, concepto de interpretación muy estricta,

excluiría cualquier cambio no físicamente aprehensivo, de tipo baja de la frecuentación turística.

La renovación del contrato de arrendamiento (a la que el inquilino puede legalmente pretender, salvo que el arrendador le pague una fuerte indemnización para recuperar su local) puede ser otra ocasión de renegociar el nivel de la renta. Al no haber acuerdo con el arrendador, también, se aplicaría en este caso un mecanismo del mismo género que el aplicable a la revisión de la renta en el transcurso del contrato, pero con criterios un tanto aligerados (en particular, se aplicaría el concepto de *cambio notable* para obviar la limitación de la actualización del nivel de la renta, más amplio que el de *cambio material*).

Cabe sin embargo recordar que los contratos de arrendamiento comercial tienen obligatoriamente una duración mínima de nueve años (solo puede rescindirlos el inquilino por cada trienio): por tanto, la oportunidad de actualizar la renta con ocasión de su renovación tendría sobre todo interés en el caso de contratos actualmente vigentes cuya fecha de vencimiento se produciría a corto plazo.

## **B. La indexación contractual de la renta.**

Muchos contratos incluyen una cláusula de indexación anual y automática. El Índice de las rentas comerciales, frecuentemente utilizado, se compone al 50% del Índice de los precios del consumo, al 25% del Índice de la cifra del comercio minorista y al 25% del Índice de los precios de construcción de nuevos inmuebles.

Se puede razonablemente suponer que, en los próximos tiempos, después del levantamiento del estado de emergencia sanitaria, esta cláusula, o bien será de muy insignificante impacto a la alza, o bien tendrá un efecto a la baja de la renta.

Según el primer apartado del artículo L145-39 del Código de comercio:

*“En caso de combinarse el arrendamiento con una cláusula de indexación, la actualización puede solicitarse siempre que, por aplicación de esta cláusula, la renta se viera incrementada o reducida de más de un cuarto con relación al precio anteriormente fijado (...)”.*

Si bien es por ahora imposible prever seriamente la situación económica post-pandemia, tampoco se puede descartar ningún escenario, incluso el de una recesión que conllevaría una disminución de más del 25% de la renta de muchos arrendamientos comerciales por mera aplicación de la cláusula de indexación. Sin embargo, además de ser dudoso el interés que podrían tener muchos arrendadores en solicitar una actualización en tales circunstancias, tampoco, desde el punto de vista del inquilino, parece deseable alcanzar tal extremo, que reflejaría un grave nivel de debilitación de la económica general, lo cual no le convendría a nadie.

\* \*  
\*

De momento, gracias a la suspensión de los plazos contractuales impuesta por el gobierno (bajo reserva de convalidación ulterior - pero probable - de parte del poder legislativo), se beneficia el arrendador de un receso provisorio respecto a la renta y sus accesorios.

Una vez subsanada la crisis sanitaria y recobrada la normalidad (por lo menos en lo que va de las libertades hasta ahora limitadas por medidas de excepción) se habrá de considerar la opción previa de invitar al arrendador a la mesa de negociación, al ser de mutuo interés acordarse amistosamente sobre el mantenimiento y el afianzamiento de una relación económica, según condiciones adaptadas a unas circunstancias que podrían ser muy diferentes de las de antes.

Concluir con comentar que el mismo Ministro francés de Economía ha expresa y oficialmente solicitado que las grandes empresas de arrendamiento comercial les perdonen desde ya tres meses de renta a aquellos de sus inquilinos con tamaño de *Muy pequeña empresa* (TPE) que tuvieron que cerrar, y lo ha obtenido. También ha anunciado el próximo nombramiento de un mediador nacional quién, con los representantes de los arrendadores y de los inquilinos, redactará un Código de ética, y ofrecerá sus servicios para facilitar la resolución amistosa de los posibles conflictos (nota de prensa del Ministerio del 17 de abril de 2020).

**París, 30 de abril de 2020.**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Xavier Skowron Gálvez'. The signature is written in a cursive style with a vertical line extending upwards from the start.

**Xavier skowron Gálvez**  
**Avocat**