

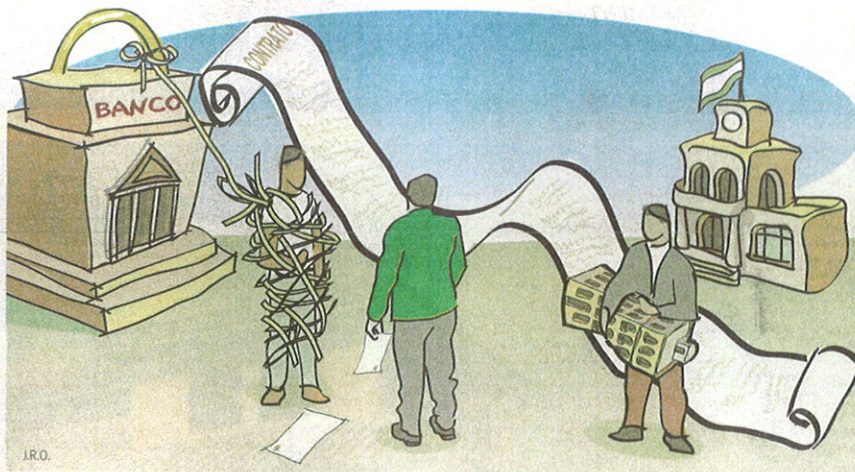
GESTIÓN INMOBILIARIA

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

LEÓN & OLARTE FIRMA DE ABOGADOS

ENFRENTARSE a la decisión de arrendar una vivienda o un local de negocios es una tarea complicada para aquellos propietarios que por primera vez se plantean dicha alternativa. Aparentemente, la cuestión es bien sencilla. Primero, encontramos al arrendatario, una vez negociadas las estipulaciones esenciales del arriendo, se redacta el contrato y tras la firma, ya tenemos el inmueble arrendado. Sin embargo, quienes han arrendado por su propia cuenta y riesgo, saben positivamente que los aspectos relativos a la negociación del contrato de arrendamiento constituyen materia de primer orden en el futuro devenir de la relación arrendaticia. Entre los distintos aspectos a tener en cuenta a la hora de concertar un contrato de arrendamiento destaca la fijación de la renta, es decir, del precio que el arrendatario está dispuesto a pagar como consecuencia de la cesión de uso del inmueble. Evidentemente, para el arrendador, la renta es el elemento clave y fundamental del contrato de arrendamiento, constituyendo la puntual percepción de dicha renta la finalidad esencial de dicho contrato. Por ello, si en la fase de la negociación el arrendador pudiera prever la existencia de algún impago de la renta o de otras cantidades asimiladas por parte del presunto arrendatario, que duda cabe que no firmaría con dicho arrendatario buscando otra alternativa más segura en el mercado. Desgraciadamente, ante la ausencia de registros oficiales de «morosos» en el pago de la renta de arrendamientos urbanos, no podemos disponer de certeza alguna sobre las vicisitudes que puede atravesar un contrato de arrendamiento en cuanto al pago de la renta, por lo que las únicas herramientas de las que dispone el arrendador vienen determinadas por nuestro ordenamiento jurídico, bien sea a través de los mecanismos protectores de la propia Ley de Arrendamientos Urbanos como a través de la aplicación al contrato de arrendamiento de otras figuras jurídicas perfectamente válidas a los efectos de precaución y seguridad interesados.

Con el fin de garantizar las obligaciones derivadas del contrato de arrendamiento la Ley de Arrendamientos Urbanos establece la obligatoriedad de prestación de fianza legal por parte del arrendatario en el momento de la formalización del contrato. Dicha fianza, equivalente a una mensualidad de renta en los contratos de arrendamiento de vivienda y de dos meses en los arrendamientos para uso distinto a vivienda, constituye un depósito económico que realiza el arrendatario y que el arrendador está obligado a devolver al arrendatario una vez concluido el contrato de arrendamiento excepto que dicho importe se aplique al cumplimiento de las obligaciones anteriormente apun-



I.R.O.

GARANTIAS ANTE LA FALTA DE PAGO DE LA RENTA: LAS FIANZAS PERSONALES Y BANCARIAS

tadas. No obstante, la exigua cuantía de la fianza, resulta a todas luces insuficiente en el hipotético supuesto de que el arrendatario no atendiera sus obligaciones de pago de la renta de forma reiterada, por lo que su naturaleza parece estar más destinada a compensar desperfectos que pudieran producirse en el inmueble durante el periodo contractual que a garantizar de forma efectiva el pago de la renta.

Las garantías adicionales son aquellas medidas de protección que, si bien no se regulan de forma expresa en la Ley de Arrendamientos Urbanos, pueden incorporarse al contrato de arrendamiento, ampliando con ello las posibilidades de protección en caso de incumplimiento de las obligaciones económicas.

Sin ningún género de dudas, la garantía que ofrece mayor solvencia al arrendador es la aportación por parte del arrendatario de una garantía de pago bancaria, es decir, una fianza solidaria constituida por un banco o caja de ahorros (garante o fiador) por la que el fiador viene obligado a cumplir con las obligaciones asumidas por el arrendatario en el contrato en caso de incumplimiento de las mismas. Normalmente, dicha garantía se constituye «a primer requerimiento», lo que significa que mediante reclamación del arrendador la entidad bancaria vendrá obligada a cumplir con la obligación garantizada. Dicho aval abarcará normalmente un periodo de doce mensualidades de renta, si bien la duración del mismo comprenderá la vigencia de contrato incluidas todas las prórrogas del mismo. Evi-

dentemente, esta garantía ofrece la mayor solvencia, no sólo porque la garantía final del pago de la renta la ofrece una entidad bancaria (el cobro está prácticamente asegurado) sino que ello es una evidencia clara de que nuestro inquilino ha alcanzado una situación de solvencia económica acreditada (en otro caso, el banco jamás concedería la fianza solidaria). No obstante lo anterior, no podemos olvidar que dicho aval supone unos costes para el arrendatario derivados de los gastos de formalización así como de comisiones que se van generando normalmente con carácter mensual durante la vigencia del aval, aspecto éste que incrementará los costes generales del contrato de arrendamiento para el arrendatario.

Por otro lado, y dependiendo de circunstancias vinculadas a la escasa cuantía de la renta pactada, menor dimensión y calidad del inmueble arrendado así como las circunstancias personales del destinatario del arrendamiento, se producen situaciones en las que el presunto arrendatario carece de los medios y recursos necesarios para prestar una garantía bancaria, dificultad conocida y aceptada normalmente por el arrendador. En estos casos, se aconseja la constitución de una fianza solidaria de carácter personal prestada por un tercero, de manera que a la obligación y responsabilidad en el pago de la renta por parte del arrendatario se suma la responsabilidad solidaria de ese tercero en el supuesto de que por el arrendador se produzca el impago de la renta, responsabilidad que alcanza-

rá los bienes presentes y futuros de dicho fiador. En estos supuestos, es aconsejable antes de firmar el contrato analizar la solvencia del tercero fiador, sin prestar conformidad a la presentación de una simple nómina que si bien es un signo positivo, puede que represente tan sólo la existencia de un contrato de carácter temporal que a los pocos meses de comenzar el arriendo ya habrá quedado extinguido. Por ello, deberá inquirirse sobre los aspectos derivados de la relación laboral o profesión del fiador así como constatar la existencia de otro patrimonio (quizás inmobiliario) que contribuya a dar a la fianza un contenido de verdadera medida de garantía.

Finalmente, el arrendador dispone del ejercicio de la correspondiente acción judicial de desahucio por falta de pago de rentas, acción que se está intentando dotar de una mayor celeridad a través de recientes modificaciones procesales efectuadas en la Ley de Arrendamientos Urbanos, Ley de Enjuiciamiento Civil y posteriores reformas. No obstante los progresivos avances obtenidos, lo cierto es que, lejos ser un medida de garantía en manos del arrendador, las deficiencias actuales del procedimiento judicial constituyen desde nuestra perspectiva la principal razón que justifica la necesidad de establecer en los contratos de arrendamiento medidas de garantía como las examinadas anteriormente, pudiendo afirmarse que un procedimiento judicial rápido y eficaz sería el mejor arma en manos del arrendador.