



**Patricia Alonso**

Abogada de Pérez-Llorca

Los contratos de arrendamiento de hotel constituyen una figura contractual utilizada por el empresario o inversor con un perfil más conservador y “patrimonialista” que no quiere desprenderse de la propiedad del inmueble

# Los arrendamientos en el sector hotelero

Las inversiones hoteleras en España han crecido de forma continuada en los últimos años batiendo records históricos. El ejercicio 2018 se ha cerrado por todo lo alto superando los excelentes resultados de 2017. En gran medida, las inversiones en este sector han venido acompañadas del reposicionamiento de muchos complejos y de la construcción de nuevos inmuebles destinados al uso turístico en el territorio español. El apetito de los grandes fondos por invertir en activos hoteleros en España y la buena evolución que ha ido presentando el sector durante los últimos años ha dado un buen empujón a los operadores de hoteles y apartamentos turísticos volviéndose a abrir antiguos debates sobre la naturaleza de los distintos tipos de contratos a través de los cuales configurar la ocupación y explotación de este tipo de activos.

Para identificar la figura contractual más adecuada para cada operación, lo primero que tiene que determinarse es cuál es el objeto de la misma, qué derechos y obligaciones tendrá cada una de las partes y ponderar qué riesgos quiere asumir el titular del activo durante el plazo de duración del contrato. En el sector turístico un mismo activo puede ser explotado mediante fórmulas contractuales muy distintas, algunas más

tradicionales y otras fórmulas más novedosas, que han ido naciendo como consecuencia de las necesidades y evolución del mercado -por ejemplo, contratos de gestión hotelera, contrato de arrendamiento tanto de inmueble como de negocio o industria y contrato de franquicia-.

Los contratos de arrendamiento de hotel constituyen una figura contractual utilizada por el empresario/inversor con un perfil quizá más conservador y “patrimonialista” que no quiere desprenderse de la propiedad del inmueble y busca la obtención de una renta -fija o parcialmente fija con un componente variable en función de los beneficios del negocio hotelero-, sin asunción de riesgos operativos o de la actividad -el exponente más extremo de esta modalidad es el “arrendamiento triple neto”-, y, entre otros, por los vehículos de inversión acogidos al régimen de sociedades cotizadas de inversión en el mercado inmobiliario -también conocidas como socimis, estructura cada vez más utilizada por inversores extranjeros, cuyo objeto social no es compatible con la explotación directa de los activos adquiridos. Dentro de dicha estructura contractual nos encontramos con dos tipos de contrato, los arrendamientos de local y los arrendamientos de negocio o industria.

La realidad es que la distinción desde un punto de vista jurídico entre arrendamiento de inmueble -edificación hotelera- y el arrendamiento de negocio -industria hotelera- tiene una gran importancia si analizamos los derechos y obligaciones que se derivan de cada uno de ellos para las partes. La principal diferencia entre dichos contratos radica en que, mientras que en el arrendamiento de local recae sobre el activo inmobiliario, el “ladrillo” y se rige por la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), el arrendamiento de industria recae por un lado sobre el inmueble, como soporte material, y por otro, sobre la industria que se desarrolla en dicho inmueble, y escapa del ámbito de aplicación de la LAU, sometiéndose a la voluntad de las partes y al Código Civil. Además, debemos señalar las distintas implicaciones que se pueden desprender a la terminación de las distintas modalidades de arrendamientos. En especial, queremos resaltar las consecuencias laborales y fiscales que en algunos casos podría tener para el arrendador la terminación del contrato de arrendamiento industria cuando esta conlleva la reintegración del negocio, ya que podría desencadenar por un lado la denominada “sucesión de empresa”, subrogándose el arrendador en los contratos de trabajo vinculados al negocio como nuevo empleador y, por otro lado, la asunción por este como responsable solidario de todas las obligaciones tributarias contraídas por el arrendatario como consecuencia de la sucesión en la actividad económica, cuestiones que deberían regularse de forma expresa y detallada en el propio contrato de arrendamiento de industria para evitar posibles conflictos a su terminación.

El Tribunal Supremo ha reiterado en varias ocasiones que el arrendamiento será calificado como de industria cuando el negocio jurídico reúna en su objeto además del arrendamiento del local, el arrendamiento del negocio o industria en él establecido, es decir una unidad patrimonial con vida propia y susceptible de ser inmediatamente explotada o pendiente para serlo de meras formalidades administrativas por el nuevo, que la arrendadora tenga la intención de continuar con el negocio desarrollado antes por el arrendador y no iniciar una nueva actividad y que los elementos que integren el negocio o industria tengan vida propia y sean aptos para el destino para el que ha sido contratado.

A pesar de que la posición doctrinal y jurisprudencial es clara sobre cuáles son los límites que separan cada tipo de contrato, llama nuestra atención que en la práctica es común que los propietarios y los explotadores suscriban contratos de arrendamiento de local camuflando en su objeto una cesión del negocio hotelero o viceversa, con la finalidad de, en los primeros casos, aprovecharse el arrendatario del régimen proteccionista de la LAU o el arrendador de las facilidades procesales en cuestiones de desahucio en caso de impago, y en los segundos por tratar de escapar de la rigidez y requisitos exigidos por dicha norma. Sin embargo, este tipo de estrategia es un arma de doble filo, ya que muchas veces hace que los contratos sean farragosos, complejos y sin una regulación clara sobre cuáles son los límites a la responsabilidad de cada una de las partes, haciendo que finalmente quede al arbitrio de un juez la regulación que deberá aplicar a dicha relación. No debemos olvidar que los contratos son lo que son y no lo que las partes quieren que sean.

## Patricia Alonso

Abogada de Pérez-Llorca

La distinción desde un punto de vista jurídico entre arrendamiento de inmueble y el arrendamiento de negocio tiene una gran importancia si analizamos los derechos y obligaciones que se derivan de cada uno de ellos