

EL CONTRATO DE GESTIÓN O EXPLOTACIÓN HOTELERA: ¿ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA O ARRENDAMIENTO DE LOCAL DE NEGOCIO?

En la formalización de un arrendamiento hotelero juega un papel relevante el tipo de contrato que suscriben las partes. En la presente nota analizamos brevemente dos de los contratos más comunes en este tipo de negocios: el arrendamiento de industria hotelera y el arrendamiento de local de negocio.

El [contrato de arrendamiento de industria](#) es un contrato en el que el propietario cede el inmueble conjuntamente a la explotación del negocio a un tercero, arrendatario, por un precio y un tiempo determinado. En este caso el inmueble es una parte accesoria a la actividad principal, que es la empresarial. En efecto, en este tipo de arrendamiento, el propietario-arrendador no sólo arrienda el bien inmueble, sino que también arrienda la propia actividad (negocio hotelero) que el arrendatario va a desarrollar.

Optar por esta opción permite al arrendador mantener la propiedad del inmueble y, además, poder obtener un porcentaje sobre los beneficios que genere la propia explotación del propio negocio del hotel.

A diferencia del arrendamiento del local, el arrendador, no obstante, asume parte del riesgo del negocio, en la medida en que el objeto principal del arrendamiento es el propio negocio que, por sí mismo, entraña riesgo.

En el contrato de arrendamiento de local de negocio, el propietario tan sólo arrienda el inmueble, el espacio físico, para que el arrendatario desarrolle su actividad comercial, quedando el arrendador, en principio, más alejado del riesgo del negocio y, por tanto, de los permisos, licencias o avatares posteriores del mismo. En este tipo de contratos, el propietario tan sólo obtiene la renta pactada en el contrato como contraprestación por el arrendamiento, pero no participa de ninguna forma en la actividad comercial que en dicho inmueble se desarrolla.

El Tribunal Supremo en su Sentencia 137/2000, de 21 de febrero estableció la distinción entre los arriendos de negocio y los de industria: *“mientras que en los arrendamientos de local de negocio, y en general en aquellos que ahora el art. 1 LAU califica de uso distinto al de vivienda, se cede un inmueble, un espacio construido y apto para que pueda realizarse una actividad profesional o empresarial; en el arrendamiento de industria el objeto de arrendamiento alcanza no sólo al local o establecimiento, susceptible de una explotación empresarial, sino también el negocio o empresa instalada y que se desarrolla en él, con los elementos necesarios para dicha explotación, de tal forma que constituyen un todo patrimonial.”*

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

En la práctica se suelen dar variedades mixtas de ambas tipologías de contratos, dado que no son incompatibles entre sí, sino que podremos incorporar algunos elementos propios de uno u otro contrato, a fin de adaptarlo a las particularidades de cada proyecto. No obstante, es importante la nomenclatura y regulación que se adopte en cada caso dependiendo del mismo, dado que depende de como se denomine, tenderá a interpretarse más hacia uno u otro, teniendo consecuencias muy distintas.

A continuación, analizaremos las características de ambos contratos, y las ventajas e inconvenientes de cada uno.

Ley aplicable:

Una de las diferencias más destacables entre el contrato de arrendamiento de industria y de local de negocio es el régimen aplicable.

En el contrato de arrendamiento de industria, la única regulación existente se encuentra en los artículos 1.546 del Código Civil, relativos a los “*arrendamientos de fincas rústicas y urbanas*”. Sin embargo, al ser una regulación muy genérica sobre el arrendamiento de fincas, el régimen aplicable será lo pactado entre las partes, y el código civil de aplicación supletoria. Por este motivo, es de vital importancia que el contrato de arrendamiento de industria sea exhaustivo, detallando las obligaciones y derechos de las partes, dado que en caso de discrepancia o incumplimiento, nos podría dejar en situación de indefensión, al no tener una regulación específica en esta materia.

Por lo que respecta al arrendamiento de local de negocio, se regirá por lo dispuesto en la Ley de Arrendamientos Urbanos, en el capítulo relativo al arrendamiento para uso distinto del de vivienda. No obstante, si acudimos a la propia Ley, en su artículo 4.3 veremos que los arrendamientos para uso distinto de vivienda se rigen por la voluntad de las partes en primer lugar, por lo establecido en la LAU, y supletoriamente por lo dispuesto en el Código Civil.

Duración:

En el contrato de arrendamiento de industria como el de local (uso distinto de vivienda), la duración del contrato se rige por la voluntad de las partes, no existiendo en la Ley un periodo mínimo o máximo para este tipo de contratos. No obstante, es de destacar que en los contratos en los que se pacta el arrendamiento de un hotel (ya sea en una modalidad contractual u otra), por la tipología de la actividad que se va a desarrollar, suelen ser contratos de larga duración (10, 20 e incluso más de 30 años).

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

En la cláusula que se pacta la duración del contrato normalmente se prevén periodos de cumplimiento inicial obligatorio para el arrendatario, así como la previsión de que se pueda prorrogar el contrato.

Renta:

Respecto al pacto de la renta, sí que podemos apreciar diferencias entre el contrato de arrendamiento de industria y el de local.

En términos generales, los contratos de arrendamiento de local se determinará una renta fija por el arrendamiento del inmueble. En cambio, en el arrendamiento de industria, se pacta una renta fija, y una renta variable, consistente en pactar un porcentaje sobre los beneficios que genere el negocio hotelero. En ambos casos, se puede pactar que el importe de la renta se actualice al IPC.

A pesar de lo anterior, es frecuente que en los contratos de arrendamiento de local, se pacte una renta con una modalidad que permita al propietario obtener una rentabilidad, sin necesariamente participar del negocio hotelero, como sucede en el contrato de arrendamiento de industria. Un ejemplo de ello sería establecer un aumento progresivo anual de la renta, en previsión de que el negocio hotelero tendrá un aumento progresivo de beneficios. Directamente no se está pactando un porcentaje sobre los beneficios, pero está claro que el aumento progresivo de la renta es una forma de que aumente el rendimiento que el propietario obtiene del inmueble. En una cláusula de este tipo se pactaría que por ejemplo, la renta del primer año sea de 100.000€ anuales, de 120.000€ anuales para el segundo año, y así sucesivamente.

Una de las grandes ventajas de este tipo de cláusulas es que el propietario, al hacer un contrato de arrendamiento de local, no asumirá los riesgos inherentes de un arrendamiento de industria, sino que se asegura un aumento progresivo de la renta que vaya a percibir.

Ventajas e inconvenientes:

- Inicio de la relación contractual:

Al iniciarse un contrato de arrendamiento de industria hay que tener en cuenta que el arrendatario asume, se subroga, en la gestión de un negocio, una actividad hotelera ya creada. Si por ejemplo nuestra intención es crear un nuevo negocio,

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

en régimen de arrendamiento, tendríamos que suscribir un **Contrato de arrendamiento de local de cosa futura**. Veámoslo.

En este tipo de contrato, ambas partes, de común acuerdo, e interviniendo otros profesionales, se podrá pactar la edificación y el negocio hotelero desde cero.

En el contrato habrá una parte del clausulado que necesariamente debe contemplar todo lo referido al proyecto que se va a ejecutar, y las características específicas que va a tener el hotel que se construya. En este sentido, se encuentran cláusulas relativas al diseño interior (materiales, acabados, diseños y elementos de mobiliario), a la propia marca del hotel, dado que en ocasiones puede hacerse un proyecto bajo una cadena notoria de hoteles, e incluso establecer las estrellas y categoría que va a tener. Es decir, que ambas partes, propietario y arrendatario, podrán diseñar en función de sus preferencias el negocio que quieran tener y desarrollar.

Pero, a diferencia del contrato de arrendamiento de industria, la propiedad de los medios materiales y humanos (plantilla, proveedores, contratos, clientes etc.) son propiedad del arrendatario, que va a desarrollar la actividad en el edificio.

- Terminación de la relación contractual:

En la terminación del arrendamiento de local, el arrendatario debe entregar el inmueble en el mismo estado en el que se le entregó, dado que su responsabilidad y obligación tan sólo alcanzan al propio inmueble, y no al negocio desarrollado en él.

Por lo que respecta al de industria, el arrendatario devolverá el inmueble en las mismas condiciones en las que se le entregó, y deberá devolver también el negocio hotelero en las mismas condiciones.

Y precisamente este es uno de los inconvenientes principales de la terminación del contrato de industria, dado que la devolución del negocio implicará una sucesión de empresa, una subrogación en favor del siguiente arrendatario (o incluso a favor del propietario del edificio), teniendo que transmitir todas las obligaciones tributarias, laborales y de seguridad social. Por ello, cuando se produzca la transmisión del negocio, el nuevo arrendatario se hará cargo de estas tres obligaciones, con los riesgos que ello podría ocasionar, dado que también asumirá las deudas que en su caso podría tener el negocio hotelero.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Uno de los mecanismos empleados en la práctica para intentar minimizar las repercusiones económicas en la terminación de la relación contractual es la entrega de garantías o avales, que garanticen la cobertura de estos riesgos, deudas o posibles insolvencias.

En conclusión, para conocer qué tipo de contrato de arrendamiento hay que suscribir para desarrollar una actividad de negocio hotelero, lo más adecuado es contar con profesionales que velen por los intereses del cliente e informen debidamente de las ventajas e inconvenientes o riesgos de la operación que se va a llevar a cabo, dependiendo de la posición que se ostente en cada caso y de las circunstancias concretas de la inversión.

La presente tiene una finalidad meramente divulgativa y no constituye asesoramiento alguno. Para más información info@gimenez-salinas.es

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business