

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

LA DISTINCION DE UN PACTO DE ELEVACION DE LA RENTA Y UNA CLAUSULA DE INCREMENTO UNILATERAL DE UN ARRENDAMIENTO URBANO

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de febrero de 1980)

SUMARIO: 1. Cláusula contractual en un contrato de arrendamiento de local de negocio y las decisiones judiciales de los Tribunales.—2. El alcance legal del sistema de actualización de la Ley de Arrendamientos Urbanos vigente.—3. El fundamento de la doctrina jurisprudencial sobre la «ecuación prórroga-renta».—4. La distinción entre una cláusula de elevación de renta y una cláusula de incremento unilateral.

1. Cláusula contractual en un contrato de arrendamiento de local de negocio y las decisiones judiciales de los Tribunales.

En el contrato de arrendamiento de un local de negocio celebrado el 25 de febrero de 1970 (por tanto, regido por la LAU vigente), el propietario del local establece en el documento escrito una cláusula tercera, en la que expresa: «El precio pactado de treinta mil pesetas mensuales sólo regirá el primer año; a partir del inicio del segundo, o sucesivos, se incrementará el mismo a voluntad del propietario con un tres por cien anual que, en los sucesivos servirá también para calcular los aumentos, o bien se aumentará de conformidad al incremento del coste de la vida, según índices publicados por el Instituto Nacional de Estadística».

Después de transcurridos varios años y pagados los incrementos de renta por el arrendatario, no obstante, éste demanda al arrendador para que le devuelva la cantidad de trescientas ochenta y ocho mil setecientas cuarenta y dos pesetas como exceso del pago por dichos incrementos de la renta al considerar nula la cláusula tercera del contrato de arrendamiento. Una vez admitida la demanda y emplazado el demandado por el Juez de Primer Instancia, éste dicta sentencia el 27 de abril de 1977 y declara nula dicha cláusula tercera del contrato de arrendamiento del local de negocio y, en su consecuencia, procede a condenar al demandado, o propietario, para que reintegre al demandante, o arrendatario, la citada suma de trescientas

ochenta y ocho mil setecientas cuarenta y tres pesetas, importe de las cantidades satisfechas por incrementos de las rentas producidas al amparo de dicha cláusula y, asimismo, declarar que en lo sucesivo, la renta será la fijada en el contrato citado, de treinta mil pesetas mensuales, sin perjuicio de los incrementos legales que puedan producirse.

El propietario y arrendador interpone recurso de apelación contra esta sentencia de primera instancia ante la Sala de lo Civil de la Audiencia Territorial, la cual dicta sentencia el 18 de mayo de 1978 y revoca, en parte, la sentencia apelada para dar lugar, también, en parte, a la demanda; en cuanto a la cláusula del contrato confirma su nulidad al no ser un válido sistema de actualización de la renta convenida por las partes, por lo que se condena al demandado para que reintegre al actor la cantidad satisfecha como aumento de renta en lo que excedió de treinta mil pesetas, más diez y ocho mil quinientas sesenta y cuatro mensuales, que constituye la renta que vincula a las partes sin perjuicio de los aumentos legales.

Entonces, el arrendatario, al no quedar satisfecho con la sentencia de la Audiencia, por no confirmarle el reintegro de los incrementos ya pagados, es cuando interpone ante el Tribunal Supremo recurso de casación por infracción de ley, el cual, en Sentencia de 13 de febrero de 1980, declara no haber lugar a él, al mantener y confirmar las decisiones de la Audiencia, en base a los considerandos siguientes:

«**CONSIDERANDO:** que la vigente legislación especial de arrendamientos urbanos, inspirada en el principio dispositivo, a diferencia de los textos derogados, como esta Sala (Sentencia de veintitrés de abril de mil novecientos sesenta y tres), acoge el básico postulado de la autonomía de la voluntad contractual en punto a la fijación de la renta (artículo noventa y siete) y autoriza el pacto de su aumento (artículos noventa y ocho), pero dada la subsistencia del precepto imperativo sobre el beneficio de la prórroga para el arrendatario según ordena el artículo cincuenta y siete, el convenio sobre incremento de la merced arrendaticia que por sus términos abusivos quiebre la ecuación entre los conceptos de prórroga y renta, constantemente aludida por la doctrina jurisprudencial como uno de los pilares en que se asienta la normativa, tendrá la significación de un acto realizado en fraude, nulo como tal según el artículo noveno por constituir medio para eludir el cumplimiento de una regla cogente, en cuanto hace demasiado oneroso, convirtiéndole en ilusorio el ejercicio de aquel derecho potestativo que al locatario asiste como irrenunciable por disposición del artículo sexto, razón por la cual sin desconocer que, según se ha hecho notar, en la amplia dicción del artículo cien, párrafo primero, con su referencia a cualquier «sistema de actualización» paccionado, pueden entenderse comprendidas no sólo las denominadas cláusulas de estabilización, de naturaleza bilateral y conmutativa, a todas luces válidas en función de la equivalencia de las prestaciones, sino también las de elevación de renta que por su cuantía y desarrollo no pueden tenerse por excesivas, ya que el precepto citado no contiene una mención concreta y limitada de las primeras a diferencia de lo que puede observarse en otras disposiciones legales (artículo doscientos diecinueve, número tercero, del Reglamento Hipotecario y Ley cuatrocientas sesenta y una, párrafo tercero, del Fuero de

Navarra), interpretación en cierto modo avalada por el tenor literal del Decreto Ley de 17 de noviembre de 1975 y los Reales Decretos Leyes de 8 de octubre de 1976, 4 de enero de 1978 y 29 de diciembre de 1979, al limitar el *quantum* de los incrementos de las rentas en los arrendamientos urbanos en situación de prórroga legal «que sean procedentes por pacto expreso de las partes», es lo cierto que la jurisprudencia mantiene el criterio de que, por el contrario de las propias cláusulas estabilizadoras, incuestionablemente equitativas dada su intrínseca bilateralidad para prever y corregir el desequilibrio patrimonial ocasionado por la alteración monetaria, sea de signo inflacionista o deflacionista, los pactos de elevación de renta, fijando un incremento progresivo y constante, carecen de validez, por entrañar de hecho la conculcación de la norma de derecho necesario sobre la prórroga del contrato y de la prohibitiva de su renuncia (SS. 24 junio 1971, 25 enero, 23 abril y 16 junio 1973, 9 febrero y 23 diciembre 1974, 28 octubre y 28 noviembre 1975, 31 marzo y 2 diciembre 1977), pero ello no descarta que venga permitido ponderar, en razón de las circunstancias del caso singular contemplado, los pagos realizados por el arrendatario como actos que responden a un acuerdo sobre aumento de renta que se independiza, cobrando propia sustantividad de la cláusula con el estigma de ilicitud por la que se estipula la elevación periódica e indefinida del precio del arrendamiento, si el incremento así obtenido responde a pautas de equidad y no puede ser conceptualizado de anormal o abusivo, susceptible de censura con base en el artículo noveno de la Ley.»

«CONSIDERANDO: que ajustándose a esa doctrina la sentencia impugnada resuelve, confirmando en este aspecto la pronunciada en el primer grado jurisdiccional, que la cláusula tercera del contrato de 25 de febrero de 1970, de arrendamiento de una nave industrial, en la que se conviene que la renta pactada de treinta mil pesetas mensuales experimentaría a partir del segundo año un incremento del tres por ciento anual, que en los sucesivos servirá también para calcular los aumentos, o bien se aumentará de conformidad al incremento del coste de la vida, está viciada de ilicitud por cuanto comporta una elevación escalonada e indefinida que vulnera el derecho de prórroga concedido por la Ley al arrendatario, pues su ejercicio habría de resultarle antieconómico por excesiva onerosidad, siguiéndose de ello la nulidad de lo pactado en orden a la elevación constante de la merced arrendaticia, unilateral en sus efectos por faltarle las notas de reciprocidad y conmutatividad y estar establecida en exclusivo beneficio del arrendador; si bien matiza la tesis en el sentido de que la ineficacia consiguiente, con toda la significación que le es propia una vez que el arrendatario declaró su negativa al pago de la renta incrementada, no le impide valorar las contraprestaciones ya realizadas reiteradamente y sin protesta como expresión de un acuerdo sobre elevación del precio del arrendamiento, lo que le lleva a concluir que «no es nula la renta novada, sino sólo el aumento que en lo sucesivo pudiera pretenderse, por lo que, en definitiva será renta exigible la pactada de treinta mil pesetas mensuales con más el incremento aceptado y ya satisfecho de dieciocho mil quinientas sesenta y cuatro pesetas por igual periodo, sin perjuicio del reintegro de lo percibido por el arrendador con exceso.»

Esta Sentencia de 13 de febrero de 1980 presenta un gran interés para el jurista que sigue atento a la interpretación y enjuiciamiento que realiza el Tribunal Supremo sobre el «sistema de actualización» pactado por las partes en sus contratos de arrendamiento urbano, según se acoge por la normativa vigente (art. 100, párrafo primero, *in fine*).

Precisamente, en el caso de autos, se dilucida y distingue sobre una de las modalidades que constituye este sistema de actualización, cual es la producida por el «acuerdo de las partes» sobre el «aumento o reducción» de la renta (art. 98 LAU) o, también, denominadas «cláusulas de elevación de renta». Ahora bien, después de que el Tribunal Supremo reconozca estas cláusulas, *in genere*, y de que las caracterice por sus límites cuantitativos. —«que por su cuantía y desarrollo no puedan tenerse por excesivas»— y las declare como válidas, *in concreto*, para el caso de autos, la cláusula de elevación de renta establecida en el contrato la confirma como nula, dado que «está viciada de ilicitud».

El Tribunal Supremo basa este vicio de ilicitud de la cláusula en dos fundamentos legales: 1.º Porque comporta una elevación escalonada e indefinida que vulnera el derecho de prórroga del arrendatario (art. 57 LAU), precepto imperativo que no puede ser violado directamente ni indirectamente por un acto en fraude a la Ley (art. 9 LAU), como sería con el cometido por un incremento abusivo y oneroso que haría ilusorio el derecho irrenunciable, según tiene declarado ya su doctrina de la «ecuación prórroga-renta»; 2.º Porque la cláusula contractual es «unilateral en sus efectos por faltarle las notas de reciprocidad y conmutatividad y estar establecida en exclusivo beneficio del arrendador».

En realidad, este último fundamento legal es suficiente para que la cláusula de elevación de la renta sea considerada como nula, mientras que el primero depende de la prueba del fraude, de la intencionalidad manifiesta o deducible de un incremento excesivo de la renta, criterio cuantitativo y de hecho, por tanto más problemático. Así, en el caso de autos, el incremento de la renta era tan sólo de un «tres por ciento anual» o según el «coste de la vida», es decir, incrementos por debajo de los índices económicos de estos últimos años, donde la inflación causa verdaderos daños e injusticias patrimoniales al rebajar drásticamente el poder adquisitivo del dinero. Cuando la rentabilidad del dinero está llegando, al igual que el índice de inflación, al dieciocho y veinte por ciento (1), no parece un fundamento serio contra un arrendatario el que un tres por ciento le suponga un impedimento para ejercitar su derecho de prórroga y sea considerado como un fraude a la Ley realizado por el arrendador; que el incremento del contrato de autos sea considerado como «abusivo», «oneroso» o «antieconómico» para el arrendatario, me parece ponerse de espaldas contra la realidad.

A mi modesto juicio, no debió ser el fundamento cuantitativo de pactar

(1) Resolución 21 marzo 1979 sobre «Precios de consumo: índices oficiales». Cfr. ARANZADI, Colección legislativa (1979), núm. 957. «Sistema de índices de precios de consumo. Conjunto nacional. Viviendas de alquiler», donde se detallan los porcentajes de elevación siguientes: para el año 1976 (94,7 hasta 104,1); para el año 1977 (105,4 hasta 119,9), y para el año 1978 (121,3 hasta 133,6).

la actualización de la renta el que debió invalidar la cláusula contractual; hubiera bastado el argumento que se alega finalmente, de que el incremento de la renta se deja al arbitrio del arrendador o propietario, como acto o pacto contra ley.

De aquí que esta Sentencia plantea tres cuestiones importantes: a) La del alcance legal del «sistema de actualización» de la LAU vigente; b) La del fundamento de la doctrina jurisprudencial sobre la «ecuación prórroga-renta»; d) La referente a los criterios de distinción entre las cláusulas de elevación de renta y una cláusula de incremento unilateral.

2. *El alcance legal del sistema de actualización de la Ley de Arrendamientos Urbanos vigente.*

En esta Sentencia del Tribunal Supremo se reconoce como la legislación vigente de arrendamientos urbanos, en materia de renta, se inspira en el principio dispositivo para establecer sus normas, a diferencia de los textos anteriores derogados, por lo que acoge el postulado básico de la autonomía de la voluntad contractual que se encuentra plasmado en el artículo 97, el cual, dice que «la renta de las viviendas y locales de negocio que se arrienden después de la entrada en vigor de esta Ley, será la que libremente estipulen las partes aun cuando hubieren sido ocupados con anterioridad a esta fecha».

En base a este reconocimiento de la autonomía de las partes también permite el pacto de aumento de la renta, según se concreta en el artículo 98 de la LAU, el cual manifiesta expresamente que «la renta» de las viviendas y locales de negocio a que se refieren los artículos anteriores podrá ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes».

El Tribunal Supremo también reconoce dentro de la amplia dicción del artículo 100, párrafo primero de la LAU, al referirse a cualquier «sistema de actualización paccionado, a las denominadas cláusulas de estabilización y, también, a las cláusulas de elevación de renta. Su criterio interpretativo es que dichas cláusulas de estabilización, por ser de naturaleza bilateral y conmutativa, en función de la equivalencia de sus prestaciones, son válidas; igualmente, reconoce que lo son las cláusulas de elevación de renta.

El Tribunal Supremo advierte cómo el párrafo primero, *in fine*, del artículo 100 de la LAU, no contiene una mención concreta y limitada de dichas cláusulas estabilizadoras a diferencia de lo que puede observarse en otras disposiciones legales, como ocurre a propósito de los préstamos hipotecarios (art. 219, párrafo tercero del Reglamento Hipotecario), en donde los índices económicos que pueden elegir las partes son los que se refieren al valor «trigo», «oro» o «nivel de vida»; en cambio, no procede algún límite para las cláusulas de estabilización establecidas respecto al precio de una opción de compra (Libro 461, párrafo tercero, de la Compilación foral de Derecho civil de Navarra). Sin embargo, un determinado control para la actualización de la renta pactada por las partes, se ha impuesto en estos últimos cinco años, al no poder sufrir elevaciones que excedan el 80 por 100 de la variación porcentual experimentada en los doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de revisión por el índice nacional general

del sistema de «índices de precios al consumo» que elabora el Instituto Nacional de Estadística (Real Decreto de 17 noviembre 1975 y Reales Decretos Leyes de 8 octubre 1976, 4 enero 1978 y 29 diciembre 1979) (2). Este criterio legal, sin duda, ha llevado al Tribunal Supremo a sancionar una cierta moderación para las cláusulas actualizadoras que no sean plenamente bilaterales y conmutativas en sus efectos y materialmente a considerar que «por su cuantía y desarrollo no puedan tenerse por excesivas», concretamente para las llamadas cláusulas de elevación de renta.

En cuanto al caso de autos, el Tribunal Supremo confirma que la cláusula tercera del contrato de arrendamiento de un local de negocio (una nave industrial), que establecía una renta pactada de treinta mil pesetas mensuales, en el año 1970, y que a partir del segundo año experimentaría un incremento del tres por ciento anual, o bien se aumentaría de conformidad al incremento del coste de la vida, «está viciada de ilicitud por cuanto comporta una elevación escalonada e indefinida que vulnera el derecho de prórroga concedido por la Ley al arrendatario, pues su ejercicio habría de resultarle antieconómico por excesiva onerosidad, siguiéndose de ello la nulidad de lo pactado en orden a la elevación constante de la merced arrendaticia». Este primer argumento de la Sentencia de 13 de febrero de 1980 está basado en razonamientos puramente cuantitativos y abstractos; se refiere a un «incremento abusivo» y «oneroso», de «elevación escalonada e indefinida» y de «elevación constante», sin considerar que, realmente, se trataba de un tres por cien o de un incremento conforme al coste de la vida. Este puro argumento cuantitativo y abstracto debe de analizarse, porque sirve a la sentencia para confirmar su doctrina de la «ecuación prórroga-renta», fundamento normativo sobre el que se basará para declarar el fraude a la Ley (art. 9 LAU) y sancionar su ilicitud y nulidad.

3. *El fundamento de la doctrina jurisprudencial sobre la «ecuación prórroga-renta».*

Antes de pasar al examen concreto de esta particular y coyuntural doctrina jurisprudencial, séame permitido declarar, una vez más, mi particular disgusto por el empleo de analogías y similitudes terminológicas del ámbito de las ciencias naturales o exactas para las ciencias humanísticas y, en especial, para las relaciones personales en la ciencia del Derecho, sobre todo por llevarnos a conclusiones puramente formales y deshumanizadas, al quedar ligados a deducciones forzosas tan en contradicción con el ejercicio del libre albedrío del hombre, decisión última de su responsabilidad individual y social.

Quando se invoca como fundamento de la responsabilidad de una persona la doctrina jurisprudencial de la «ecuación prórroga-renta» para un contrato de arrendamiento urbano no cabe hacerlo de una manera abstracta,

(2) Cfr. GONZÁLEZ PORRAS, *Limitaciones legales a posibles aumentos de las rentas urbanas*, en «Revista de Derecho Privado» (julio-agosto 1978), páginas 583 y ss.; RAFOLS ESTEVE, *El control de alquileres como medida de la política de viviendas*, en «Información Comercial Española», 548 (abril 1979), págs. 129 y ss.

ya que comporta un fraude a la Ley, por lo que habrá que referirse a cada caso particular para sopesar si se da efectivamente ese exceso cuantitativo de la renta de un modo intencional a fin de que el arrendatario no pueda ejercitar prácticamente el ejercicio de su derecho de prórroga o, por el contrario, simplemente, ha tratado de incrementar la cuantía de su renta ante la enorme inflación que destruye su poder adquisitivo eliminando su conmutabilidad y equivalencia iniciales.

En principio, según las normas comunes, las partes contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público (art. 1.255 Código civil). También, las propias normas especiales de arrendamientos urbanos permiten que la renta de las viviendas y locales de negocio se estipule libremente por las partes (art. 97 LAU), y que dicha renta podrá ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes (artículo 98 LAU). Del mismo modo, son reconocidos para el caso de autos por la presente Sentencia.

Ahora bien, en el caso concreto de esta Sentencia, la cláusula tercera del contrato de arrendamiento era una cláusula de elevación de la renta a partir «del segundo año o sucesivos», por lo que el Tribunal Supremo considera la cláusula viciada de ilicitud, ya que esta «elevación escalonada e indefinida» vulnera el derecho de prórroga. A esta nota de inconcreción temporal, se añade la del «ejercicio antieconómico por excesiva onerosidad» de los índices de incremento de la renta, el de un «tres por ciento» anual o el de «coste de la vida». A pesar de la ecuanimidad en la elección de los índices, la Sentencia concluye que «su ejercicio habría de resultarle antieconómico por excesiva onerosidad, siguiéndose de ello la nulidad de lo pactado en orden a la elevación constante de la merced arrendaticia».

El argumento cuantitativo, puramente económico, de la «elevación constante e indefinida» es aquí más formal que real, más abstracto que concreto, válido para un sistema normativo arrendaticio como el anterior en el que quedaban bloqueadas las rentas del contrato, y cualquier elevación de ellas actuaba como un medio de presión económica y de fraude para llevar al ánimo del arrendatario a que abandonase o renunciase a la prórroga del mismo. En cambio, en el ordenamiento positivo vigente de arrendamientos urbanos para que el fraude pueda darse desde este exclusivo aspecto económico, la renta habrá de alcanzar una cuantía muy elevada o especulativa en el momento de ejercitar el arrendatario la prórroga que no es, precisamente, la de un tres por ciento o la que se conforma a los índices oficiales del coste de la vida.

Si no queremos ponernos de espaldas a la realidad habrá que sopesar debidamente los intereses patrimoniales de las partes, inicial y posteriormente, y considerar el acontecer de las graves alteraciones monetarias acaecidas que, desde fuera, destruyen el equilibrio patrimonial establecido por las partes, sobre todo, cuando hay inflación, que causa graves daños a los acreedores, que ven reintegrado su dinero con menor poder adquisitivo; de aquí que, al aplicar la llamada «ecuación prórroga-renta» se hace necesario

atender cuidadosamente a este aspecto monetario en función del arrendador para decidir sobre si la renta pactada es excesiva, onerosa o abusiva. En estos últimos años existe una manipulación del dinero en el sentido de aumentar excesiva y gravemente la masa monetaria sin contrapartida con el producto interior bruto (3), por lo que tiene que ser, precisamente, el poder judicial el que ponga coto a los desmanes del poder ejecutivo en materia de equidad patrimonial, contribuyendo a una justicia distributiva más racional y a una justicia conmutativa del caso concreto real.

Ahora bien, en el caso de autos, si bien este argumento económico que da paso a la aplicación de la doctrina de la «ecuación prórroga-renta» parece el fundamental para declarar la ilicitud y nulidad de la cláusula tercera del contrato, a decir verdad, tampoco fue el exclusivo; además, se argumenta que la cláusula es unilateral en sus efectos por faltarle las notas de reciprocidad y conmutatividad y estar establecida en exclusivo beneficio del arrendador».

A mi modesto juicio, éste es el argumento auténtico, la base jurídica y normativa fundamental por la que la cláusula tercera del contrato de autos es nula, según se va a analizar.

4. *La distinción entre una cláusula de elevación de renta y una cláusula de incremento unilateral.*

Según queda expuesto, la normativa arrendaticia vigente admite expresamente, en su artículo 98, que la renta de las viviendas y locales de negocio pueda ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes.

En principio, pues, es lícito y válido que las partes contratantes establezcan un aumento posterior de la renta. Ahora bien, ¿se trata de cualquier aumento?, ¿hasta qué límites? y ¿en qué condiciones?

La Sentencia de 3 de febrero de 1980 solamente nos dice de un modo lacónico que las cláusulas de elevación de la renta son válidas cuando «por su cuantía y desarrollo no puedan tenerse por excesivas»; se trata, pues, de una cuestión de hecho, de arbitrio del Tribunal, pero que ha de ser lógica y racional con la coyuntura económica y patrimonial de las partes y sus intereses. El que una renta se incremente en un tres por ciento desde el año 1970 al año 1980, como en el caso de autos, cuando en los mercados oficiales va desde el 4 por 100 hasta el 12 por 100, no parece equitativo su consideración de excesivo, oneroso o abusivo. El argumento económico exclusivamente no vuelve a mostrarse aquí como suficiente para tacharlo de ilícito.

Ahora bien, desde el aspecto normativo, el aumento de la renta ha de ser «por acuerdo de las partes» (art. 98 LAU) y no basta para que haya acuerdo el que conste por escrito en un contrato. El «acuerdo» se refiere a que las cláusulas y condiciones también habrán de ser conforme a la ley (art. 1.255 Código civil), una voluntad determinada para que produzca unos

(3) Para los economistas, los medios de pago de inmediata disposición crecen en un año el 20 por 100 y el producto interior bruto (bienes y servicios) sólo aumenta el 1,5 por 100. Cfr. *Inflación y medios de pago*, en «El Economista», 4.708 (9 febrero 1980), pág. 3.

efectos jurídicos concretos, tal como se prescriben o facultan por el ordenamiento positivo, puesto que, al ser contrarios a las normas imperativas y prohibitivas resultarán nulos, a no ser que la ley declare otro efecto (art. 6.3 Código civil).

En la cláusula tercera del contrato de arrendamiento urbano que habían celebrado las partes no podía haber acuerdo entre ellas porque una quedaba sometida a la otra, contrariamente a lo que prescribe la ley (art. 1.256 Código civil, al haberse dispuesto que la renta «se incrementará a voluntad del propietario». Este «exclusivo beneficio del arrendador», al que finalmente se refirió la Sentencia de 13 de febrero de 1980, es, precisamente, donde radica el acto contra ley que provoca la nulidad de la cláusula pactada, o mejor, impuesta por una de las partes en su favor. No puede olvidarse, que con base al artículo 1.256 del Código civil. «la validez y el cumplimiento de los contratos no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes». El carácter necesario de esta norma de Derecho común es la que marca justamente los límites materiales en que ha de moverse tanto la autonomía de la voluntad de las partes en sus relaciones contractuales, como el ámbito de libertad que tienen para el aumento de la renta en su relación jurídica concreta.

Cuando las partes acuerdan una elevación de la renta de su contrato, su ejecución o cumplimiento no podrá resultar según el exclusivo arbitrio del arrendador con menoscabo de las facultades que también tiene el arrendatario para poder pedir su disminución, en base al propio artículo 98 de la LAU; si se limitan estas facultades haciéndolas imposibles, el acuerdo resultará nulo por contrariar también este precepto del ordenamiento jurídico.

En base a una economía procesal y en cuanto a una mayor certeza interpretativa del «sistema de actualización» (art. 100, párrafo primero, LAU), como del «aumento de la renta» (art. 98 LAU), hubiera bastado sancionar la violación de los preceptos materiales de Derecho común (arts. 1.256 y 6.3 del Código civil) sin necesidad de recurrir o alegar argumentos exclusivamente formales y dubitativos, como en el caso de autos, en cuanto a la «doctrina de la ecuación prórroga-renta», puesto que la prueba del fraude ha de resultar evidentemente demostrada por un exceso económico resultante del caso de autos, de lo contrario, tal fundamento puede quedar convertido en un «obiter dicta».

En definitiva, la distinción entre las cláusulas o pactos de elevación de renta válidos o nulos tiene dos aspectos fundamentales: uno cuantitativo y otro cualitativo.

La base cuantitativa o de elevación de la renta, en cuanto fundamento de su licitud o ilicitud, es muy relativa; se trata de una cuestión de hecho a valorar por el juzgador según los intereses en juego y las circunstancias de cada caso; estamos ante una labor de prudencia y equidad.

En el aspecto cualitativo correspondiente al fundamento jurídico en que se basan las partes para modelar su relación jurídica (consentimiento, causa, objeto y forma) habrá de ser respetado el carácter preceptivo del ordenamiento jurídico, al igual que los deberes de su conducta respecto a su

cumplimiento; de aquí que el pacto, las cláusulas o condiciones no podrán ser contrarias a las leyes, la moral o al orden público.

En el caso de autos, el pacto de elevación de renta se dejó al arbitrio del arrendador o propietario del local de negocio, al manifestarse «se incrementará el mismo a voluntad del propietario», contrariando, así, una de las normas fundamentales del cumplimiento de los contratos (art. 1.256 Código civil) y otra particular del propio ordenamiento especial de arrendamientos urbanos (art. 98 LAU), al impedir unilateralmente el acuerdo de la disminución de la renta.

JOSÉ BONET CORREA