

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

**«Arrendamientos urbanos y establecimientos comerciales (Ley 29/1994, del 4 de noviembre)», Jornadas Informativas organizadas por la Cámara de Comercio e Industria de Madrid sobre la Ley de Arrendamientos Urbanos, Madrid, 1995, págs. 79.**

La Cámara de Comercio e Industria de Madrid tiene últimamente la excelente idea de dedicar Jornadas Informativas a las novedades legislativas, y la promulgación de la nueva L.A.U. de 1994 era una ocasión obligada de ponerla en práctica pues, como dice Adrián Piera en la presentación, las relaciones entre propietarios y arrendatarios habían llegado a tal punto que era preciso racionalizarlas, y, precisamente, en el hecho de que la nueva ley no deje satisfechas a ninguna de las partes interesadas, se ha querido ver su mayor «virtud», si bien las pretensiones de neutralidad y objetividad han conducido a una complejidad extraordinaria y a una casuística muy minuciosa que han de dificultar su aplicación.

La presente publicación recoge las conferencias pronunciadas por dos expertos en la materia: el Magistrado del T.S. Excmo. Sr. Don Jesús Marina y Martínez Pardo, que desarrolla el tema «Tratamiento de los nuevos arrendamientos de los locales de negocio, duración, renta, repercusiones, indemnización de clientela»; y el Abogado y Director de la revista «Sepin», Don Daniel Loscertales Fuertes, que se ocupa del «Tratamiento de los antiguos locales de negocio, duración, subrogación, revisiones, repercusiones, indemnización de clientela, especial referencia al traspaso».

En el alud de publicaciones sobre la L.A.U. las conferencias aquí recogidas destacan por su viveza, estilo directo y trascendencia práctica de las cuestiones expuestas.

Observa Marina y Martínez Pardo que, en relación con los antiguos arrendamientos de local de negocio, la ley supone un cambio de régimen que significa un camino hacia la libertad y, de alguna manera, una completa subversión del sistema. La dicotomía fundamental es la de «vivienda o usos distintos» sin que, en el segundo caso, se diga que la edificación ha de ser «habitables»; concluye así que lo que no entre en aquélla tiene que entrar en el segundo término. Llama la atención sobre la fase redaccional del contrato que

ha de identificar adecuadamente el objeto para establecer a continuación el régimen aplicable, bien entendido que las partes deben ser conscientes de las consecuencias de no usar de la libertad que les otorga la ley. En el controvertido tema de si el arrendamiento de industria queda o no sujeto a la nueva ley, se inclina a favor de su inclusión entendiendo que si el legislador de 1964 lo define primero para luego expulsarlo de su normativa (dando por supuesto que si no hubiera dicho nada se quedaba dentro), la conducta del legislador de 1994 ha sido la opuesta (calla porque quiere que quede dentro de su normativa). Razona que hay importantes consecuencias prácticas si se entiende que el arrendamiento de industria se sujeta a la ley de 1994 y no se remite, sin más al C.c. (régimen del desahucio, procesos, ejecución de sentencias, indemnizaciones, etc.). Al analizar la importancia del principio de libertad de contratación subraya muy acertadamente que «a veces nos vamos a encontrar con las grandes empresas, con las sociedades que se dedican al arrendamiento en cantidades enormes, con lo que puede haber, o contratos de adhesión, o condiciones generales, o alguna situación de fricción entre los intereses de los grandes empresarios y los consumidores. Es claro que ese contrato tendrá que tener presente toda esa legislación protectora no de los arrendatarios, sí de los consumidores, y sí de la libertad contractual a través de las condiciones generales»; concluye con la necesidad de que los contratos que se redactan sean explícitos, claros, expresos y con cita detallada de los preceptos a que se renuncia.

En cuanto a los requisitos formales, aunque la ley dice que las partes podrán acogerse a la forma escrita, desde un punto de vista práctico opina el conferenciante que todos deben ser escritos pues en otro caso es imposible la prueba de lo convenido.

Respecto al contenido, que la ley regula en parte por remisión al alquiler de viviendas, y en parte de modo genérico e incompleto, Marina no ahorra críticas al legislador (así el criterio de la «razonabilidad» del art. 22.1, o la carencia de justificación de los derechos de adquisición preferente, o la noción de «actividad empresarial» en el art. 32.1, o la norma claramente defensora de los poderosos que se contiene en el 32.3, o la clara insuficiencia normativa del art. 35) profundizando en el tema de las indemnizaciones cuya aplicación resulta hartamente problemática por el gran número de requisitos legales. Finalizando con interesantes observaciones sobre cuestiones procesales y de arbitraje.

Loscertales Fuertes desarrolla en su conferencia el tema del derecho transitorio, que resulta, con mucho, el más debatido en la práctica. A su juicio, para los arrendamientos anteriores a la entrada en vigor de la nueva L.A.U. hay que diferenciar netamente entre los contratos anteriores y posteriores al Decreto-Ley Boyer, de modo que mientras a los primeros debe aplicarse la Disposición transitoria 3.<sup>a</sup>, respecto a los segundos cabe decir que quedan tal como están, con prórroga indefinida si así se pactó o con renta congelada, si tal fue el acuerdo. El conferenciante adopta una postura de gran objetividad, exponiendo lo que, a su juicio, resulta adecuado bajo las respectivas ópticas de arrendador y arrendatario. En particular analiza las subrogaciones, las rentas y la indemnización por clientela, distinguiendo según que el arrendatario sea persona física o persona jurídica. Observa el conferenciante que va a haber un incremento relativamente importante de rentas con carácter inmediato, porque se absorbe todo lo que se está pagando por estos conceptos, pero todo va a ser renta a partir de la entrada en vigor de esta Ley, y cuando se actualice, el arrendador tiene derecho a empezar a repercutir el Impuesto sobre Bienes

Inmuebles y los gastos, suministros y servicios que la propiedad tenga y en que el local participe». También dedica algunas reflexiones al nuevo derecho de adquisición preferente que se consagra en el apartado 11 de la misma Disposición transitoria; se trata de una figura diversamente valorada por la doctrina, y así mientras Fuentes Lojo la considera carente de justificación, Rogel Vide la estima justa compensación por la extinción del arrendamiento, mientras que Loscertales entiende que no tendrá muy grande eficacia; finaliza con una referencia a los contratos asimilados al de negocio.

No es posible indicar aquí los puntos de discrepancia con algunas de las opiniones recogidas. Baste decir que las conferencias y su publicación cumplen la finalidad pretendida.

GABRIEL GARCÍA CANTERO

**CABANILLAS SANCHEZ, Antonio: «La información del consumidor en la compraventa y el arrendamiento de vivienda y el control de las condiciones generales», Ministerio de Sanidad y Consumo, Instituto Nacional del Consumo, Madrid, 1994, págs. 254.**

I. El libro que nos proponemos comentar es fruto del interés que en su autor siempre ha suscitado el tema de la protección al consumidor a la par que los aspectos jurídico-privados de un bien tan esencial para la persona como la vivienda. Partiendo de estas preocupaciones, es perfectamente lógico que el profesor Cabanillas se haya interesado con frecuencia por la protección del consumidor que adquiere una vivienda, atendiendo a temas claves en ese ámbito como el de las garantías del adquirente por las cantidades anticipadas al vendedor o por los vicios de la construcción, así como el control de las condiciones generales de contratación o la determinación del contenido contractual. En esta línea de investigación se inscribe la obra que aquí comentamos y que se centra en dos aspectos esenciales para la debida tutela del consumidor de una vivienda, sea a título de comprador sea a título de arrendatario: la información, básicamente precontractual, que ha de proporcionársele, así como el control de las condiciones generales de contratación que tan usuales son cuando quien vende o arrienda la vivienda lo hace de manera profesional. De este modo, el libro abunda en la preocupación que, desde que la figura de los contratos tipo se generalizó, ha sentido la doctrina por prevenir y evitar los abusos del predisponente, al tiempo que enlaza con los trabajos publicados en los últimos años sobre el papel de los deberes informativos en la contratación y particularmente en la fase que precede a la conclusión del contrato, como deberes sustentados en la buena fe y llamados a jugar un papel determinante en las relaciones jurídicas obligatorias, sobre todo cuando las mismas se establecen entre consumidores y profesionales o empresarios del sector de que se trate.

La importancia de ambas cuestiones para el comprador o el arrendatario de una vivienda ha sido abiertamente reconocida por el legislador, quien, en desarrollo de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (en adelante LGDCU), promulgó con fecha de 21 de abril de 1989 un R.D. sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas, al cual hay que añadir la