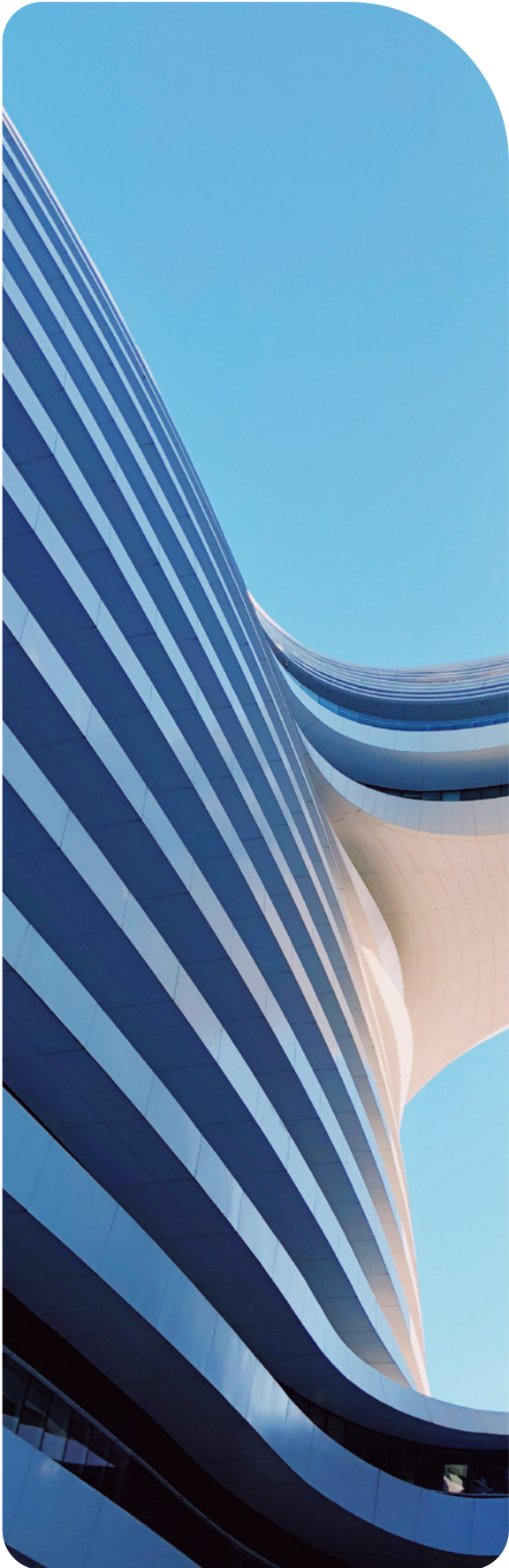


LEGAL NEWS

Gobierno corporativo, *compliance* y regulación: qué está cambiando

Septiembre 2026





Índice

“STS 881/2026, de 9 de junio de 2026. Las consecuencias de la omisión del acuerdo de junta en la adquisición o enajenación de activos esenciales.”	3
Reglamento de Ciberresiliencia	4
La regulación estatal de la actividad de influencia: implicaciones para las empresas	5
Arrendamientos temporales y determinación de la renta: nuevas claves en Cataluña	7

“STS 881/2026, de 9 de junio de 2026. Las consecuencias de la omisión del acuerdo de junta en la adquisición o enajenación de activos esenciales.”

La **STS 881/2026**, de **9 de junio** (ECLI:ES:TS:2026:2556), analiza las consecuencias jurídicas de la **enajenación de activos esenciales** realizada por el órgano de administración sin el acuerdo exigido por el **artículo 160.f) de la Ley de Sociedades de Capital** (en adelante, “LSC”). En particular, el Tribunal Supremo determina si la falta de autorización de la junta general provoca necesariamente la ineficacia de la operación o si, por el contrario, debe protegerse al tercero que haya actuado de **buena fe y sin culpa grave**.

1. Introducción

El **artículo 160.f) LSC** atribuye a la **junta general** la competencia para deliberar y acordar sobre la adquisición, la enajenación o la aportación a otra sociedad de **activos esenciales**. El propio precepto presume que un activo tiene carácter esencial cuando el importe de la operación supera el **25% del valor de los activos** que figuran en el último balance aprobado.

Esta regla busca **reservar a los socios la decisión** sobre aquellas operaciones patrimoniales que, por su relevancia, puedan **alterar sustancialmente la actividad o la estructura patrimonial** de la sociedad. Sin embargo, la LSC no establece expresamente qué sucede frente al tercero contratante cuando el administrador lleva a cabo una operación de esta naturaleza sin haber obtenido previamente, el acuerdo de la junta general.

La **STS 881/2026** resuelve esta cuestión, sobre la que existían **posiciones divergentes** tanto en la doctrina como en las audiencias provinciales, y delimita el equilibrio entre la **protección de los socios y la seguridad del tráfico jurídico**.

2. Supuesto enjuiciado

El litigio traía causa de la **compraventa de 38 inmuebles entre dos sociedades**. En el contrato, la sociedad vendedora manifestó que ninguno de los bienes tenía la consideración de activo esencial y que la operación no superaba el **25% del valor de los activos** reflejados en su último balance aprobado.

No obstante, los inmuebles constituían la **totalidad del patrimonio de la vendedora** y su **única fuente de ingresos**. Como consecuencia de la operación, la sociedad quedó **despatrimonializada**, dejó de percibir ingresos y paralizó completamente su actividad, por lo que la transmisión supuso, en la práctica, su **liquidación de facto**.

El precio se fijó en **500 euros por inmueble**, con un importe total de **19.000 euros**, atendiendo a las cargas existentes sobre las fincas. Esta cantidad **no llegó a abonarse a la vendedora**, sino que quedó retenida por la compradora para hacer frente a las deudas de la anterior.

Una socia de la entidad transmitente solicitó la **nulidad de la compraventa**, alegando que los bienes transmitidos eran **activos esenciales**, que la operación no había sido aprobada por la **junta general**, y que la adquirente no podía considerarse un **tercero de buena fe**, pues la sociedad que actuaba como su administradora había sido socia de la vendedora hasta cinco años antes de la transmisión.

Aunque el juzgado de primera instancia desestimó la demanda, la Audiencia Provincial reconoció el **carácter esencial de los activos**, ya que su venta había dejado a la sociedad sin patrimonio, ingresos ni actividad. Sin embargo, rechazó la nulidad al considerar que la falta de acuerdo de la junta no era oponible a la compradora, que, a su juicio, había actuado de **buena fe y sin culpa grave**.

3. La cuestión controvertida

La cuestión planteada al Tribunal Supremo consistía en si la operación sobre **activos esenciales** realizada por el administrador sin el acuerdo de la junta general debía considerarse **necesariamente ineficaz** o si resultaba aplicable por analogía el artículo **234.2.LSC**.

Este último precepto establece que la sociedad queda obligada frente a los terceros que hayan actuado de **buena fe y sin culpa grave**, incluso cuando el acto realizado por el administrador no esté comprendido en el objeto social. La controversia exigía, por tanto, precisar si esta misma protección podía extenderse a las operaciones sobre activos esenciales realizadas sin respetar la **competencia atribuida a la junta general**.

4. Doctrina del Tribunal Supremo

El Tribunal Supremo considera que el **artículo 160.f) LSC** establece un **límite legal y externo al poder de representación de los administradores**. En consecuencia, el administrador no puede realizar válidamente una operación sobre activos esenciales sin contar con el **acuerdo previo de la junta general** o con su **posterior ratificación**.

Sin embargo, la Sala concluye que la omisión de este acuerdo **no determina automáticamente la ineficacia de la operación** frente al tercero contratante. Ante la ausencia de una previsión expresa en la LSC, aplica por analogía el **artículo 234.2 LSC**, y declara que la sociedad queda vinculada cuando el tercero haya actuado de **buena fe y sin culpa grave**.

La sentencia aprecia una **identidad de razón** entre estas operaciones y los actos ajenos al objeto social realizados por los administradores. En ambos casos existe un límite legal a sus facultades representativas, pero la protección de los socios debe conciliarse con la **seguridad del tráfico** y con la tutela de quienes contratan de buena fe con el representante de la sociedad.

Ahora bien, esta protección **no opera de forma automática**. El tercero debe adoptar las **cautelaciones razonables** que permitan comprobar, atendiendo a las circunstancias de cada caso, que el administrador actúa dentro de su ámbito de competencia. Por ello, la mera declaración incorporada al contrato o a la escritura de que los bienes transmitidos no constituyen activos esenciales, **no basta para acreditar la buena fe** cuando las características de la operación revelan lo contrario.

5. Aplicación al caso concreto

En el supuesto enjuiciado, el Tribunal Supremo concluye que la adquirente **no actuó de buena fe y sin culpa grave**.

La Sala valora conjuntamente la **vinculación previa existente entre las partes** y las singulares características de la compraventa. La operación comprendía la **totalidad del patrimonio de la sociedad vendedora**, integrado por 38 inmuebles, y se realizó sin que esta recibiera **cantidad efectiva alguna**. Como resultado, la transmitente quedó **sin patrimonio, ingresos ni actividad**, pero continuó respondiendo de sus deudas.

En este sentido, el Tribunal recuerda que la adquisición de bienes gravados o la asunción de la deuda por el comprador **no libera por sí sola al vendedor**. Para que se produzca la sustitución del deudor originario es necesario, conforme al **artículo 1205 del Código Civil**, el **consentimiento del acreedor**. Cuando este consentimiento no existe, la asunción de deuda por el comprador no libera a la sociedad transmitente.

Este conjunto de circunstancias impedía considerar que la compradora desconociera, sin incurrir en culpa grave, la trascendencia de la operación y el **carácter esencial de los bienes transmitidos**. En consecuencia, **no podía beneficiarse de la protección del artículo 234.2 LSC**.

El Tribunal Supremo **estimó el recurso de casación**, declaró la **nulidad de la compraventa** y condenó a la adquirente a **restituir las fincas**. Asimismo, acordó la liquidación del estado posesorio, de modo que la vendedora tendría derecho a los frutos obtenidos de los inmuebles y la compradora al reintegro de los gastos necesarios para su conservación.

6. Impacto práctico para sociedades y operadores jurídicos

La **STS 881/2026** confirma que la falta del acuerdo previsto en el **artículo 160.f) LSC** no provoca automáticamente la nulidad de la operación. La sociedad quedará vinculada cuando el tercero haya actuado de **buena fe y sin culpa grave**, circunstancia que deberá valorarse atendiendo a las características concretas del negocio.

Desde una perspectiva práctica, la resolución aconseja **reforzar la revisión** de aquellas operaciones que afecten a una parte relevante del patrimonio social, a la principal fuente de ingresos de la sociedad, o a activos cuya transmisión pueda comprometer la continuidad de su actividad. La consideración de un activo como esencial **no depende únicamente de que se supere el umbral cuantitativo del 25%**, sino también de la función que desempeñe dentro de la actividad social, y de las consecuencias que produzca su transmisión.



Cuando existan indicios de que la operación afecta a **activos esenciales**, será especialmente recomendable comprobar la existencia del **acuerdo de la junta general** o solicitar su adopción o posterior ratificación. Una manifestación contractual sobre el carácter no esencial de los bienes puede servir como elemento de valoración, pero **no garantiza por sí sola la protección del adquirente** si las circunstancias objetivas de la operación permiten advertir su verdadera trascendencia.

La sentencia también refuerza la **responsabilidad de los administradores**. Si la operación realizada sin autorización de la junta causa un daño a la sociedad, el administrador no podrá ampararse en la **regla de protección de la discrecionalidad empresarial**, al tratarse de una actuación contraria a una exigencia legal.

7. Conclusión

La **STS 881/2026, de 9 de junio**, establece que la omisión del acuerdo de la junta general exigido por el **artículo 160.f) LSC** no determina, por sí sola, la nulidad de la operación sobre activos esenciales. El Tribunal Supremo aplica por analogía el **artículo 234.2 LSC** y protege al tercero que haya actuado de **buena fe y sin culpa grave**.

No obstante, esta protección exige valorar la **diligencia del tercero** y las circunstancias concretas de la operación. En el caso analizado, la **transmisión de la totalidad del patrimonio** de la sociedad, la **ausencia de una contraprestación efectiva**, el mantenimiento de las deudas en la vendedora, y la vinculación previa entre las partes excluyeron la buena fe de la adquirente. Por ello, la compraventa fue **anulada** y se ordenó la **restitución de los inmuebles**.

La sentencia ofrece así una pauta relevante para futuras operaciones societarias: la **reserva competencial de la junta** debe conciliarse con la **seguridad del tráfico**, pero la protección del tercero desaparece cuando este conocía, o no podía razonablemente ignorar, el **carácter esencial de los activos** y la **falta de autorización** para disponer de ellos.



Reglamento de Ciberresiliencia

El 20 de noviembre de 2024 se publicó en el **Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE)** el **Reglamento UE 2024/2847 de Ciberresiliencia** (el “**Reglamento**”), que tiene como objetivo armonizar la regulación de los **productos con elementos digitales** en toda la **Unión Europea (UE)**.

Esta norma introduce **requisitos de ciberseguridad** que se aplican al **diseño, desarrollo, fabricación e introducción al mercado** de productos con elementos digitales, como, por ejemplo, cámaras de seguridad, frigoríficos, televisores o juguetes conectados.

Hace medio año, el 10 de marzo de 2026, la **Comisión Europea** elaboró un borrador de directrices (las “**Directrices**”), que establecen **requisitos horizontales de ciberseguridad** para ayudar a todos los **operadores económicos** (fabricantes, importadores, distribuidores y representantes autorizados) a aplicar el Reglamento, en especial, a las **microempresas y a las pymes**.

En primer lugar, es necesario tener en cuenta que el Reglamento se aplica a **todos los productos conectados**, ya sea de manera directa o indirecta, a otros dispositivos o redes, excepto si se trata de productos ya regulados por **normativas europeas específicas** que incluyen requisitos de ciberseguridad, como es el caso de los productos sanitarios, aeronáuticos o automovilísticos.

Los **operadores económicos** tienen responsabilidades específicas para garantizar que los productos con elementos digitales cumplen todos los **requisitos del Reglamento** antes de ser introducidos en el mercado de la UE. Estas obligaciones varían según el rol del operador (los fabricantes son los que asumen el grueso) y, al mismo tiempo, dependen de la clasificación del producto como **producto importante (Anexo III)** o **producto crítico (Anexo IV)** del Reglamento.

Por ello, los *fabricantes* tendrán las obligaciones:

- **Garantía de ciberseguridad:** Deben diseñar y desarrollar productos que cumplan los requisitos esenciales de ciberseguridad indicados en el Anexo I del Reglamento. Las Directrices aclaran que los fabricantes deben ser responsables de la seguridad del producto completo, incluidos los componentes de terceros.

- **Evaluación y documentación de riesgos:** Es necesario realizar una evaluación de riesgos de ciberseguridad durante todo el ciclo de vida del producto, documentarla y mantenerla actualizada durante el período de soporte. Esta evaluación debe incluir el análisis de los riesgos previsibles, las medidas para mitigarlos y las condiciones de uso (según las Directrices, se pueden reutilizar las evaluaciones de riesgos y documentación para productos similares).
- **Gestión de vulnerabilidades:** Es necesario gestionar de manera efectiva las vulnerabilidades de los productos, notificarlas a terceros responsables de los componentes afectados y corregirlas.
- **Período de soporte:** Es necesario determinar un período de soporte adecuado, con un mínimo de cinco (5) años o equivalente al tiempo de uso previsto del producto. Este período debe permitir la gestión y actualización de las vulnerabilidades. Según las Directrices, este período es un plazo mínimo. Los productos con vidas útiles más largas (routers, sistemas operativos, microprocesadores, sistemas industriales) deben tener períodos de soporte proporcionalmente más largos.
- **Información y conformidad:** Es necesario elaborar documentación técnica que incluya la evaluación de riesgos y cumplir con los procedimientos de evaluación de conformidad establecidos. También deben proporcionar información clara sobre sus datos de contacto, el período de soporte e instrucciones para los usuarios.
- **Retirada y colaboración con autoridades:** En caso de no conformidad con los requisitos de ciberseguridad, deben adoptar medidas correctoras, retirar o recuperar productos, y cooperar con las autoridades de vigilancia del mercado.

Igualmente, desde el **11 de septiembre de 2026**, los fabricantes tienen la obligación de **notificar al CSIRT** del Estado Miembro donde el fabricante tenga su establecimiento (En España, **INCIBE**) y a **ENISA** (Agencia de la UE para la Ciberseguridad), cualquier **vulnerabilidad explotada activamente** o **incidente grave** que afecte la seguridad de sus productos digitales.

Esta notificación se debe hacer mediante la **plataforma única disponible online**, y debe cumplir los siguientes **plazos**:

- **Vulnerabilidades explotadas activamente:** Notificación inicial dentro de las 24 horas de tener conocimiento (si es necesario, notificación adicional las 72 horas siguientes) e informe final en un plazo máximo de catorce (14) días después de disponer de una solución correctora o paliativa.
- **Incidentes graves:** Notificación inicial dentro de las 24 horas de identificarlo (si es necesario, notificación adicional las 72 horas siguientes) e informe final dentro de un mes desde la notificación.

Un incidente se considera “grave” si afecta a la **disponibilidad, integridad, autenticidad o confidencialidad de los datos** o funciones importantes, o si introduce un código malicioso. Los fabricantes deberán **informar también a los usuarios afectados** sobre riesgos y medidas correctoras. Esta información hay que divulgarla de manera proporcional al riesgo evitando argumentar innecesariamente la exposición a ataques.

En cuanto a los **importadores y distribuidores**, las principales obligaciones se pueden resumir en las siguientes:

- **Verificación previa:** Deben asegurarse de que se haya completado la evaluación de conformidad y que cumpla con los requisitos de ciberseguridad, que se haya elaborado la documentación técnica y se haya incluido el marcado CE, así como la declaración UE de conformidad.
- **Prohibición de comercialización:** Si detectan no conformidades o riesgos de ciberseguridad, no introducir el producto en el mercado hasta que se ajuste adecuadamente. En caso de riesgos significativos, deben informar al fabricante y a las autoridades de vigilancia.
- **Datos de contacto:** Es necesario proporcionar información de contacto clara (nombre, dirección, correo electrónico, etc.) con el producto, el embalaje o la documentación adjunta.
- **Gestión de riesgos y no conformidades:** Si detectan no conformidades o vulnerabilidades en productos comercializados, deben tomar medidas correctoras inmediatas, como retirar el producto o informar a las autoridades y a los usuarios afectados.
- **Conservación de documentación:** Durante 10 años (o el plazo de soporte más largo), deben conservar la declaración UE de conformidad y asegurar el acceso de las autoridades a la documentación técnica.
- **Colaboración con las autoridades:** Deben facilitar información y documentación que demuestre la conformidad del producto y cooperar con las autoridades.

- **Ceses de actividades del fabricante:** Si el fabricante deja de operar y no puede cumplir con sus obligaciones, hay que informar a las autoridades y, si es posible, a los usuarios.

Igualmente, conviene tener en cuenta que si un operador económico, diferente del fabricante, realiza **modificaciones sustanciales** en un producto con elementos digitales y lo comercializa, será considerado “fabricante” a los efectos de la normativa, asumiendo todas las obligaciones correspondientes.

Las **infracciones más graves**, como el incumplimiento de los requisitos de ciberseguridad o de las obligaciones de los fabricantes, podrán conllevar **sanciones económicas de hasta 15 millones de euros o el 2,5% del volumen de negocio total anual mundial** del ejercicio anterior (la cifra que sea más elevada).

El Reglamento se ha ido desplegando por fases. El **11 de septiembre de 2026** entraron en vigor las **obligaciones de notificación de incidentes** y será **plenamente aplicable a partir del 11 de diciembre de 2027**.



La regulación estatal de la actividad de influencia: implicaciones para las empresas

España camina hacia un **régimen estatal** que impondrá **obligaciones de registro, conducta y documentación** a cualquier organización que trate de incidir en una **decisión pública**. El **Real Decreto-ley 21/2026, de 25 de agosto, de transparencia e integridad de las actividades de los grupos de interés**, estuvo en vigor entre el 27 de agosto y el 16 de septiembre, fecha en que el Congreso rechazó su convalidación. El rechazo se basó, principalmente, en el tratamiento que reciben las **organizaciones sindicales y empresariales** dentro del concepto de **grupo de interés**, de modo que la norma volverá previsiblemente con la admisión de algunas de las enmiendas planteadas y con idéntica arquitectura de fondo.

La norma destaca por su definición de **actividad de influencia**, que abarca toda comunicación, directa o indirecta, dirigida a incidir en la **toma de decisiones públicas**, en la aplicación de **políticas públicas** o en la elaboración y aprobación de **proyectos normativos**. La definición prescinde de la profesionalidad y del ánimo de lucro, comprende el ejercicio de la actividad por cuenta propia o ajena y alcanza de forma expresa la influencia canalizada a través de terceros, con lo que la posición trasladada a la Administración por una **asociación sectorial**, una fundación o un *think tank* convierte también en **grupo de interés** a la empresa que está detrás de esa posición. Las exclusiones son tasadas y se limitan a las **Administraciones Públicas**, los organismos internacionales, los partidos políticos y los colegios profesionales cuando actúan en ejercicio de funciones públicas.

La amplitud se reproduce en el lado receptor, porque los **destinatarios de la influencia** comprenden, además de los altos cargos, a los miembros de gabinetes, al personal directivo público, a los empleados públicos con participación decisiva en la toma de decisiones y a los integrantes de órganos consultivos. La obligación se activa, por tanto, mucho antes de la reunión con una autoridad y en contactos de apariencia rutinaria.

El régimen comprende así conductas que en las compañías rara vez se identifican como **lobby**, desde formular alegaciones en el trámite de audiencia de un proyecto de real decreto hasta integrar el comité técnico de una patronal que traslada enmiendas a un anteproyecto o encargar a una

consultora de asuntos públicos la interlocución con un **organismo regulador**. La consecuencia es inmediata, porque la **inscripción previa** opera como condición para mantener esas reuniones y esos contactos.

Sobre ese perímetro se articulan **tres bloques de obligaciones**. El primero es la **inscripción en un registro estatal, público, gratuito y electrónico**, atribuido al **Consejo de Transparencia y Buen Gobierno** en el texto de agosto frente a la **Oficina de Conflictos de Intereses** que contempla el Proyecto de Ley, con aceptación expresa de las **normas de conducta** en el propio acto de solicitud. El segundo es la **trazabilidad de la interlocución**, que se traduce en **actas obligatorias de las reuniones**, publicación de la información en formatos abiertos, actualización cada quince días hábiles y elaboración de un **informe estandarizado de huella normativa** por cada procedimiento de elaboración de normas, en el que deben constar las aportaciones recibidas, su incidencia en el texto final y también aquellas que se descartan. El tercero son las **normas de conducta de obligado cumplimiento**, con el deber añadido, para quienes ejercen la influencia de forma profesional, de publicar la relación de colaboradores que hayan desempeñado cargos públicos en los cinco años anteriores.

El texto refuerza además el régimen de **puertas giratorias** mediante la modificación de la **Ley 3/2015**, reguladora del ejercicio del alto cargo de la Administración General del Estado, con la **prohibición de ejercer profesionalmente actividades de influencia** durante los dos años siguientes al cese.

Conviene recordar, por lo demás, que el nivel estatal es el único que falta, puesto que la **Comunidad de Madrid** (Ley 10/2019 y Decreto 76/2020), la **Comunitat Valenciana** (Ley 25/2018 y Decreto 172/2021), **Cataluña** (Llei 19/2014) y Euskadi (Ley 3/2026) disponen ya de **registros autonómicos**, la **CNMC** mantiene el suyo con carácter voluntario desde 2016 y el **Registro de Transparencia de la Unión Europea** condiciona desde 2011 el acceso a las instituciones comunitarias. Una compañía con interlocución pública en varios territorios está sujeta hoy a **obligaciones efectivas**, aunque el marco estatal haya decaído temporalmente.

El intervalo hasta la aprobación del texto definitivo permite anticiparse. Conviene levantar el **mapa de la interlocución institucional**, con quién habla la compañía y a través de qué asociaciones o consultoras, fijar por escrito quién está autorizado a mantener esos contactos y cómo se documentan, y prepararse para incorporar ambos elementos al **modelo de prevención de delitos**, dado que la relación con cargos públicos es el terreno propio del **cohecho** y del **tráfico de influencias** de los artículos 419 a 430 del **Código Penal**.

El **área de Compliance de Grant Thornton** acompaña a las compañías en el **diagnóstico de su actividad de influencia**, en el diseño de los **protocolos de interlocución pública**, en la inscripción en los **registros autonómicos y europeo** actualmente exigibles y en la preparación anticipada del **marco estatal**.



Arrendamientos temporales y determinación de la renta: nuevas claves en Cataluña

La regulación del **mercado del alquiler en Cataluña** ha experimentado una profunda evolución en los últimos años, marcada por el progresivo refuerzo de las **medidas de contención de rentas** y por la extensión de estas reglas a determinadas modalidades de **arrendamiento temporal**. En este contexto, la **Ley 11/2025, de 29 de diciembre**, de medidas en materia de vivienda y urbanismo junto con la **Ley 11/2026, de 9 de julio**, de medidas fiscales, financieras, administrativas y del sector público introducen nuevas modificaciones en la **Ley catalana 18/2007, de 28 de diciembre, del derecho a la vivienda** (la “**Ley 18/2007**”), profundizando en la **regulación de los arrendamientos temporales** y reforzando las medidas destinadas a evitar mecanismos de elusión del **régimen de contención de rentas**.

Estas modificaciones deben analizarse, no obstante, en el marco de una **evolución normativa** previa que ya había incorporado determinadas categorías de **arrendamientos temporales** al régimen de **protección de los arrendatarios** y de **contención de rentas**. La regulación actualmente vigente resulta, por tanto, de la interacción de las distintas modificaciones introducidas en la **Ley 18/2007**, así como

de las previsiones contenidas en la **Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos (“LAU”)**.

En este contexto, destaca una cuestión de especial relevancia: la **determinación de la renta de referencia** en aquellos supuestos en los que se suceden **contratos de vivienda habitual y contratos temporales** sobre un mismo inmueble situado en una **zona de mercado residencial tensionado**.

1. La renta de referencia en la sucesión de contratos temporales y de vivienda habitual

El **artículo 66 bis de la Ley 18/2007** establece un régimen específico para determinados **arrendamientos de carácter temporal** destinados a satisfacer una **necesidad de vivienda**. En particular, los **arrendamientos temporales** por razones profesionales, laborales, de estudios, asistencia médica, situaciones provisionales u otras análogas quedan sujetos, entre otras materias, a las normas de los **arrendamientos de vivienda** relativas a la **determinación y actualización de la renta**.

Esta regulación plantea la cuestión de qué renta debe tomarse como referencia cuando, sobre una misma vivienda, se suceden contratos de distinta naturaleza.

En los **contratos de vivienda habitual** situados en **zonas de mercado residencial tensionado**, el **artículo 17.6 de la LAU** establece que la **renta inicial del nuevo contrato no puede exceder**, con carácter general, de la **última renta** correspondiente a un contrato de arrendamiento de vivienda habitual que hubiera estado vigente en los **cinco años anteriores** sobre la misma vivienda, una vez aplicada la actualización correspondiente.

De esta previsión se desprende una primera conclusión relevante: cuando un **contrato temporal** es seguido por un **contrato de vivienda habitual**, la renta del contrato temporal anterior no debería desplazar la referencia legalmente establecida para los contratos de vivienda habitual. En consecuencia, la **renta máxima** deberá determinarse atendiendo a la **última renta** correspondiente a un contrato de vivienda habitual vigente en los **cinco años anteriores** y, cuando proceda, al **índice de referencia aplicable**.

La cuestión presenta mayores dudas cuando tanto el contrato anterior como el nuevo contrato son **arrendamientos temporales sujetos al artículo 66 bis de la Ley 18/2007**. En este caso, existen **argumentos jurídicos** para defender que la **renta del contrato temporal anterior** cuya renta ha sido fijada previamente a la **entrada en vigor de la modificación de la Ley 18/2007** pueda operar como **referencia para el nuevo contrato temporal** sobre la misma vivienda. La razón principal es que ambos contratos se encuentran sometidos al mismo **régimen específico en materia de determinación y actualización de renta**, por lo que existe una mayor **continuidad jurídica** entre ambos.

No obstante, se trata de una **cuestión novedosa** sobre la que no existe todavía una **doctrina administrativa o jurisprudencial consolidada**. Por ello, aunque existen **argumentos sólidos** para defender la **continuidad de la renta anterior**, no puede descartarse que la **Administración** pueda mantener una **interpretación diferente**.

Una tercera situación particularmente relevante es aquella en la que se suceden un **contrato de vivienda habitual**, un **contrato temporal** y, posteriormente, un **nuevo contrato de vivienda habitual**. En este supuesto, la existencia del **contrato temporal intermedio** no debería alterar la **renta de referencia** aplicable al segundo contrato de vivienda habitual. La referencia seguiría siendo la **última renta correspondiente a un contrato de vivienda habitual** vigente en los **cinco años anteriores**.

La interpretación anterior resulta coherente, además, con la finalidad del **régimen de contención de rentas**: evitar que la utilización de una **modalidad contractual temporal** pueda utilizarse para **alterar artificialmente la renta de referencia** aplicable a un posterior **contrato de vivienda habitual**.

Por tanto, la secuencia contractual puede resumirse del siguiente modo:

- **Contrato temporal → contrato de vivienda habitual:** la referencia debe ser, en principio, la **última renta de vivienda habitual vigente en los cinco años anteriores**.
- **Contrato temporal → contrato temporal:** existen argumentos para utilizar como referencia la **renta del contrato temporal anterior**, aunque persiste cierta **incertidumbre interpretativa**.
- **Vivienda habitual → contrato temporal → vivienda habitual:** el contrato temporal intermedio **no debería alterar la referencia** correspondiente al último contrato de vivienda habitual.

La **relevancia práctica** de esta distinción es especialmente significativa en las **zonas de mercado residencial tensionado**, donde la **determinación incorrecta de la renta máxima** puede generar **responsabilidades administrativas y sancionadoras**. La **Ley 18/2007** contempla, además, consecuencias relevantes cuando se supera la **renta legalmente aplicable**, pudiendo alcanzar las **sanciones cuantías elevadas** en función de la **naturaleza y gravedad de la infracción**.

2. Consideraciones finales

La **regulación catalana de los arrendamientos temporales** refuerza la necesidad de analizar la **naturaleza y la secuencia de los contratos** celebrados sobre una **misma vivienda**, especialmente cuando esta se encuentra en una **zona de mercado residencial tensionado**.

En los supuestos en los que el **nuevo contrato sea de vivienda habitual**, la existencia de un **contrato temporal intermedio** no debería alterar la **renta de referencia** correspondiente al **último contrato de vivienda habitual** vigente en los **cinco años anteriores**. De este modo, la utilización de un **contrato temporal** no debería permitir **eludir los límites de renta** aplicables a un posterior **arrendamiento de vivienda habitual**.

Por el contrario, cuando se sucedan **dos contratos temporales sujetos al artículo 66 bis de la Ley 18/2007**, existen **argumentos para defender la continuidad de la renta del contrato temporal anterior**, aunque se trata de una cuestión todavía no consolidada por la **doctrina administrativa o jurisprudencial**.

En definitiva, la sucesión de contratos temporales no debe utilizarse como mecanismo para alterar artificialmente la renta aplicable. La correcta identificación de la causa y naturaleza de cada arrendamiento será, por tanto, esencial para determinar la renta legalmente exigible y evitar posibles responsabilidades administrativas.



Ignacio Ripol
Socio de Legal
ignacio.ripol@es.gt.com



Eloi Font
Socio de Derecho Digital
eloi.font@es.gt.com



Javier Ruiz Gutiérrez
Socio de Legal
javier.ruiz@es.gt.com