



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DE CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE CENTROS COMERCIALES Y DE OCIO





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	21
Introducción	22
PRELIMINAR	25
El contrato de arrendamiento de centros comerciales en 17 preguntas y respuestas.	25
1. ¿Qué diferencia al contrato de arrendamiento de centros comerciales?	25
a. Los conceptos de arrendamiento y administración de propiedades dentro del entorno de un centro comercial son bastante especiales.	25
b. Factores del centro comercial a tener en cuenta	26
c. Plan de arrendamiento minorista	26
Optimización del comercio	26
Análisis de la combinación de arrendatarios	27
Análisis competitivo	27
Atracción de clientes	27
Minimizar las vacantes	27
d. Mejorar los alquileres en el mercado	27
e. Proteger su perfil de arrendamiento y proteger sus alquileres de mercado.	28
f. Mejora del rendimiento de la inversión	28
g. Renovación y reubicación	28
h. Horas de funcionamiento	28
i. Uso permitido	29
j. Publicidad y marketing	29
k. Participación de los arrendatarios	29
2. ¿Por qué son tan importantes los contratos de arrendamiento de centros comerciales?	30
a. ¿Por qué son tan importantes los arrendamientos de los locales de un centro comercial?	30
b. La generación de ingresos del centro comercial. Aplicación del flujo de ingresos	30
c. Tipos de alquiler de centros comerciales	31
d. El alquiler preferente de las anclas de moda	31
e. Alquiler destinado a compensar al arrendador por gastos operativos y otros gastos	32
Arrendamiento bruto	32
Arrendamiento neto	32
f. Renta destinada a la protección contra la inflación	33
g. Renta adicional si el volumen de ventas excede una base predeterminada. Renta variable.	33
h. Tipos de productos que se venderán y tipos de servicios que se prestarán	34
Importancia de la combinación de arrendatarios	34
Evitar la competencia	34
Función de uso y las cláusulas exclusivas	34
i. Tareas de mantenimiento y limpieza	35
j. Rotulación de las tiendas	36
3. ¿Qué considerar antes de alquilar un local en un centro comercial?	37
a. El contrato de arrendamiento debe revisarse en busca de cláusulas que perjudiquen al arrendatario.	37
b. No caer en la presión de firmar demasiado pronto.	37
4. ¿Cuáles son los pasos recomendados para negociar un contrato de arrendamiento de un centro comercial?	38
a. Pasos en la negociación	38
b. Disposiciones clave de arrendamiento	38
5. ¿Cuáles son las preguntas frecuente del contrato de arrendamiento de centro comercial?	39
a. ¿Qué es una tienda ancla?	39



b. ¿Qué son tiendas satélite?	39
c. ¿Qué es la combinación de arrendatarios?	39
d. ¿Qué es la clientela de corredores?	39
e. Cláusulas básicas del contrato de arrendamiento de un centro comercial.	39
f. ¿Cuál es la ley que rige el contrato de arrendamiento de un centro comercial?	40
g. ¿Qué es el "alquiler base" o "renta fija"?	40
h. ¿Qué es un "arrendamiento porcentual" o "renta variable"?	40
i. ¿Qué es un arrendamiento de alquiler bruto?	40
j. ¿Qué son los "arrendamientos de triple red" (triple neto)?	41
k. ¿Quiénes son las partes del contrato de arrendamiento?	41
l. ¿Cuál es la descripción legal de un local?	41
m. ¿Qué son los accesorios?	41
n. ¿Qué son bienes muebles?	42
ñ. ¿Qué son las mejoras de arrendamiento?	42
o. ¿Cómo se le permite al arrendatario utilizar las instalaciones?	42
p. ¿Qué significa "Renovación automática"?	42
q. ¿Qué plazo de arrendamiento utilizar?	43
Fecha de finalización fija	43
Número fijo de semanas / meses / años	43
r. Arrendamiento periódico	44
s. ¿Qué es un depósito de garantía / daños?	44
t. ¿Qué es un informe de inspección?	44
u. ¿Qué es un incentivo por firmar?	45
v. ¿Qué se incluye en las disposiciones estándar del seguro para propietarios?	45
x. ¿Qué se incluye en las disposiciones estándar del seguro de arrendatarios?	45
y. ¿Qué es la garantía personal de un accionista?	46
z. Subarrendar y ceder un contrato de arrendamiento de un centro comercial.	46
¿Qué es subarrendar?	46
¿Qué es ceder un contrato de arrendamiento?	46

6. ¿Cómo se negocia en la práctica un contrato de arrendamiento de un centro comercial? 46

a. Los arrendatarios se encuentran en desventaja en las negociaciones comerciales de arrendamiento.	46
b. Consideraciones de tiempo	47
c. Selección de un abogado que sepa de centros comerciales	47
d. Documentación estándar del contrato elaborado por la propiedad.	47
e. Documentación específica de la operación	48
f. Factores adicionales a considerar Inspecciones e inspecciones	49
g. Disposiciones clave de arrendamiento	49
Convenios operativos. Días de apertura obligatoria.	49
h. Coarrendamiento o selección de arrendatarios complementarios.	50
i. Exclusividad	50
j. Costes de mantenimiento de áreas comunes, seguros e impuestos	51
k. Cesión y subarrendamiento	52
l. Plazo de arrendamiento	52
m. Opciones de espacio adicionales	53
n. Indemnidad	53
ñ. Incumplimiento	53
o. Subordinación al prestamista del arrendador	55
p. Siniestro / condena	55

7. ¿Cuáles son las responsabilidades y limitaciones del arrendatario de un centro comercial? 56

a. Las responsabilidades del arrendatario de un centro comercial.	56
b. Las limitaciones del arrendatario de un centro comercial	56

8. ¿Cómo mantener la flexibilidad en los usos como clave para el éxito del centro comercial? 56

a. Los derechos de uso excesivamente restrictivos impiden la modernización del centro comercial.	56
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----



b. Derechos para controlar los usos de las áreas comunes	57
c. Obligaciones de coarrendamiento (equilibrio entre toda la oferta del centro)	58
d. Usos prohibidos	59
e. Derechos de uso de arrendatarios	60
f. Opciones de salida	61
g. Derecho de cesión	62
h. Plazos más cortos y opciones de arrendamiento emergentes	63
i. Derechos de rescisión	63
j. Compensaciones por flexibilidad	64
Cláusulas de operaciones continuas	64
Rentas más altas	64
9. ¿Qué se es la retención excesiva de un local en un centro comercial?	65
10. ¿Qué es la inspección y acceso de un centro comercial?	65
11. ¿Qué es el derecho de mostrar los locales con alquiler vigente?	65
12. ¿Cómo se regulan las reparaciones en el contrato de alquiler de un centro comercial?	65
a. Reparaciones del arrendador	65
b. Reparaciones del arrendatario	66
13. ¿Cuáles son las diferencias entre cesión y subarrendamiento de un local en un centro comercial?	66
14. ¿Qué es la cláusula de cambio de control del arrendatario?	67
15. ¿Es admisible una cláusula de reubicación de locales?	67
16. ¿Cómo se regula el seguro en un contrato de alquiler de local en un centro comercial?	67
a. Seguro del arrendador:	67
b. Seguro de arrendatario	68
c. ¿Qué es la cláusula de divisibilidad de intereses y responsabilidad cruzada?	68
17. ¿Cuáles son las cláusulas controvertidas en el contrato de arrendamiento de un centro comercial?	69
a. Cláusula res sperata (reserva de espacio).	69
b. Renovación de contrato	70
c. Prohibición de cesión	70
d. Inmutabilidad de la rama comercial	71
e. Prohibición de alquilar a empresas competidoras con el arrendatario	71
f. Prohibición al arrendatario de abrir un tienda similar en las cercanías del Centro Comercial	71
g. Cláusula de opción de renovación.	71
PARTE PRIMERA	72
Introducción a los Contratos de Arrendamiento de Locales en Centros comerciales.	72
Capítulo 1: Introducción y características generales de los contratos de arrendamiento de centros comerciales	72
1. Definición y evolución de los contratos de arrendamiento de locales comerciales	72
Evolución histórica de los contratos de arrendamiento de locales comerciales	72
Elementos esenciales del contrato de arrendamiento de locales comerciales	73
Evolución jurídica del arrendamiento comercial	74
2. Diferencias entre contratos de arrendamiento de locales comerciales y de ocio	75
Naturaleza del negocio y expectativas del arrendador	76
Flexibilidad en el uso del local	76
Duración del contrato	76
Renta y variables de ajuste	77
Horarios de funcionamiento	77
Inversión en equipamiento y obras	77
Ejemplos prácticos de diferencias contractuales	78



3. Tipos de contratos de arrendamiento en centros comerciales	78
Contrato de arrendamiento con renta fija	78
Contrato de arrendamiento con renta variable	79
Contrato de arrendamiento mixto (renta fija + variable)	79
Contrato de arrendamiento para tiendas ancla	80
Contrato de arrendamiento de corner o espacios reducidos	80
Contrato de arrendamiento temporal o pop-up store	81
Ejemplos prácticos de aplicación de los diferentes tipos de contratos	81
4. Partes del contrato: arrendador y arrendatario	82
Descripción y funciones del arrendador	82
Descripción y funciones del arrendatario	83
Relación contractual y equilibrio de derechos y obligaciones	85
Ejemplo práctico de la relación arrendador-arrendatario	85
5. Ventajas y desventajas de alquilar en un centro comercial	85
Ventajas de alquilar en un centro comercial	86
Desventajas de alquilar en un centro comercial	87
Ejemplos prácticos de ventajas y desventajas	89
6. Caso práctico: análisis de contratos típicos de arrendamiento en centros comerciales	89
Descripción del contexto	90
Estructura del contrato de arrendamiento	90
Evaluación del contrato desde el punto de vista del arrendador	92
Evaluación del contrato desde el punto de vista del arrendatario	92
Capítulo 2: Aspectos esenciales en los contratos de arrendamiento de centros comerciales	94
1. La ubicación del local y su impacto en la rentabilidad	94
Impacto de la ubicación en la rentabilidad del negocio	94
Ejemplos prácticos de cómo la ubicación impacta la rentabilidad	96
Estrategias para maximizar la rentabilidad mediante la ubicación	96
2. La combinación de arrendatarios: equilibrio entre tipos de negocios	97
Importancia del equilibrio entre tipos de negocios	97
Factores a considerar para lograr una combinación equilibrada	99
Ejemplos prácticos de tenant mix	100
Consecuencias de una combinación inadecuada de arrendatarios	100
3. Renta fija, variable y mínima garantizada	101
Renta fija	101
Renta variable	102
Renta mínima garantizada	103
Comparación entre las tres modalidades	104
4. Exclusividad y cláusulas de no competencia	104
Cláusula de exclusividad	105
Cláusula de no competencia	106
Impacto de las cláusulas de exclusividad y no competencia en la rentabilidad del centro comercial	107
Ejemplos prácticos de uso conjunto de exclusividad y no competencia	108
5. Duración del contrato y su prórroga	108
Duración del contrato	109
Prórroga del contrato	110
Consideraciones clave en la prórroga de contratos	111
6. Caso práctico: cláusulas que más afectan a la rentabilidad del contrato	112
Renta fija y renta variable	112
Gastos comunes	113
Cláusula de rescisión anticipada	113



Cláusula de exclusividad	114
Cláusula de uso del local	114
Cláusula de mantenimiento y reformas	114
Evaluación del impacto global en la rentabilidad	115

Capítulo 3: Negociación del contrato de arrendamiento en centros comerciales **116**

1. Estrategias de negociación para arrendadores	116
Conocer el valor de mercado del local	116
Aprovechar el tenant mix como herramienta de negociación	117
Estructurar una renta competitiva con componentes variables	117
Ofrecer incentivos por ocupación prolongada	117
Negociar cláusulas de flexibilidad para futuros ajustes	117
Imponer garantías para proteger los intereses del arrendador	118
Ejemplo práctico de una negociación exitosa desde la perspectiva del arrendador	118
2. Estrategias de negociación para arrendatarios	119
Negociar una renta flexible	119
Solicitar un período de gracia o renta reducida al inicio	119
Negociar una cláusula de exclusividad	120
Incluir una cláusula de rescisión anticipada	120
Garantizar flexibilidad para realizar reformas	120
Negociar los gastos comunes y compartidos	121
Ejemplo práctico de una negociación exitosa desde la perspectiva del arrendatario	121
3. Cláusulas clave a negociar: exclusividad, renta y duración	122
Cláusula de exclusividad	122
Cláusula de renta	123
Cláusula de duración del contrato	124
4. Factores críticos en la firma de un contrato de arrendamiento	125
Ubicación del local en el centro comercial	125
Análisis del tenant mix (combinación de arrendatarios)	126
Tráfico de clientes y potencial de ventas	127
Cláusulas legales: derechos y obligaciones	127
Expectativas de crecimiento del negocio	128
5. Revisión y actualización de la renta: cómo y cuándo aplicarlas	129
Revisión periódica basada en índices económicos	129
Revisión basada en el rendimiento del negocio	130
Revisión de la renta al término de un período contractual	131
Cláusulas y mecanismos de ajuste en la revisión de la renta	131
Cuándo aplicar las revisiones de la renta	132
6. Caso práctico: simulación de una negociación entre arrendador y arrendatario	133
Fase 1: Primer acercamiento y planteamiento de intereses	134
Fase 2: Negociación de la renta	134
Fase 3: Duración del contrato y prórrogas	134
Fase 4: Exclusividad y competencia	135
Fase 5: Gastos comunes y contribución a marketing	135
Fase 6: Revisión de la renta y ajustes	135
Acuerdo final	136

Capítulo 4: Renta y gastos en los contratos de arrendamiento de centros comerciales **137**

1. Renta mínima garantizada: definición y cálculo	137
Definición de la renta mínima garantizada	137
Objetivo de la renta mínima garantizada	137
Cálculo de la renta mínima garantizada	138
Renta mínima frente a renta variable	138
Impacto de la renta mínima garantizada	138



Flexibilidad en la negociación _____	139
Ejemplo práctico de renta mínima garantizada _____	139
2. Renta variable y su relación con la facturación del negocio _____	140
Definición y estructura de la renta variable _____	140
Objetivo de la renta variable _____	140
Cálculo de la renta variable _____	140
Modelos de renta variable pura _____	141
Relación entre la renta variable y la facturación del negocio _____	141
Alineación de intereses entre arrendador y arrendatario _____	141
Impacto de la renta variable en el arrendador y el arrendatario _____	142
Ejemplo práctico _____	142
Ventajas y desventajas de la renta variable _____	143
3. Gastos comunes y su reparto entre los arrendatarios _____	144
Cálculo y distribución de los gastos comunes _____	145
Métodos de reparto _____	145
Ejemplo de reparto de gastos comunes _____	145
Impacto de los gastos comunes en el arrendatario _____	145
Impacto de los gastos comunes en el arrendador _____	146
Revisión y ajustes de los gastos comunes _____	147
Ejemplo práctico de ajuste de gastos comunes _____	147
4. Gastos de mantenimiento de áreas comunes _____	148
Definición de gastos de mantenimiento de áreas comunes _____	148
Tipos de gastos de mantenimiento _____	149
Cálculo y distribución de los gastos de mantenimiento _____	150
Impacto de los gastos de mantenimiento en el arrendatario _____	150
Impacto de los gastos de mantenimiento en el arrendador _____	151
Revisión y ajustes de los gastos de mantenimiento _____	152
5. Publicidad y marketing: cómo contribuyen los arrendatarios _____	152
Cálculo y distribución de las contribuciones de los arrendatarios al marketing _____	154
Impacto de las contribuciones al marketing en el arrendatario _____	155
Impacto de las contribuciones al marketing en el arrendador _____	155
Revisión y ajustes de las contribuciones al marketing _____	156
Impacto de la contribución al marketing en la relación arrendador-arrendatario _____	157
6. Caso práctico: cómo negociar una reducción de renta en caso de bajas ventas _____	158
Fase 1: Preparación del arrendatario para la negociación _____	158
Fase 2: Estrategias de negociación del arrendatario _____	159
Fase 3: Respuesta y negociación del arrendador _____	160
Fase 4: Acuerdo final _____	161
Capítulo 5: Obligaciones y derechos del arrendatario en centros comerciales 162	
1. Horarios de funcionamiento y obligaciones operativas _____	162
Obligaciones operativas del arrendatario _____	163
Flexibilidad en los horarios de funcionamiento _____	164
Implicaciones del incumplimiento de las obligaciones operativas _____	164
Negociación de ajustes en los horarios y obligaciones operativas _____	165
2. Obras y reformas en el local: limitaciones y permisos _____	166
Obras y reformas permitidas y sus limitaciones _____	166
Permisos necesarios para las obras y reformas _____	167
Aprobación del Equipo de Coordinación de Obras Privativas (ECOP) _____	168
Proceso para obtener la aprobación de obras _____	168
Consecuencias del incumplimiento de los requisitos _____	169
3. Uso permitido y prohibido del local comercial _____	170
Ejemplos de uso permitido y prohibido _____	171
Negociación del uso permitido y prohibido _____	172
Consecuencias de incumplir las disposiciones sobre uso permitido y prohibido _____	173



4. Mantenimiento y conservación del local	173
Responsabilidades del arrendatario en el mantenimiento del local	174
Distinción entre mantenimiento ordinario y extraordinario	175
Derechos del arrendador en caso de incumplimiento	175
Consecuencias de no cumplir con las obligaciones de mantenimiento	176
5. Subarrendamiento y cesión del contrato de arrendamiento	177
Diferencia entre subarrendamiento y cesión	178
Restricciones impuestas por los arrendadores	178
Implicaciones legales del subarrendamiento y la cesión	179
Motivos para subarrendar o ceder un contrato	180
Implicaciones comerciales del subarrendamiento y la cesión	180
Consecuencias del incumplimiento de las normas sobre subarrendamiento y cesión	181
6. Caso práctico: resolución de conflictos entre arrendador y arrendatario	182
Fase 1: Identificación del conflicto	183
Fase 2: Negociación inicial	183
Fase 3: Resolución de conflictos	184
Fase 4: Resultados potenciales	185

Capítulo 6: Cláusulas conflictivas en los contratos de arrendamiento de centros comerciales **186**

1. Cláusula de exclusividad: limitaciones y consecuencias	186
Limitaciones impuestas por la cláusula de exclusividad	187
Consecuencias del incumplimiento de la cláusula de exclusividad	187
Negociación de cláusulas de exclusividad	188
Impacto en el centro comercial	189
2. Cláusula de rescisión anticipada y penalizaciones	190
Condiciones para la rescisión anticipada	190
Penalizaciones por la rescisión anticipada	191
Consecuencias del incumplimiento de la cláusula de rescisión anticipada	192
Negociación de las condiciones de rescisión anticipada	193
3. Cláusula de opción de renovación automática	194
Tipos de cláusulas de renovación automática	194
Beneficios de la cláusula de renovación automática	195
Desventajas y conflictos potenciales	196
Negociación y gestión de la cláusula de renovación automática	197
4. Cláusulas abusivas en los contratos de arrendamiento	198
Características de las cláusulas abusivas	198
Ejemplos de cláusulas abusivas en los contratos de arrendamiento	199
Cláusulas de prórroga automática sin derecho a revisión	200
Consecuencias legales de las cláusulas abusivas	200
Prevención de cláusulas abusivas	201
5. Resolución unilateral del contrato por parte del arrendador	202
Condiciones para la resolución unilateral	202
Consecuencias de la resolución unilateral	203
Implicaciones legales y restricciones a la resolución unilateral	204
6. Caso práctico: cómo abordar una renegociación contractual con cláusulas conflictivas	205
Fase 1: Identificación de las cláusulas conflictivas	206
Fase 2: Preparación para la renegociación	207
Fase 3: Estrategias para la renegociación	208
Fase 4: Resultados de la renegociación	208

Capítulo 7: Gestión de los espacios comunes y derechos de uso en los centros comerciales **210**

1. Elementos comunes del centro comercial: gestión y mantenimiento	210
---------------------------------------------------------------------------	------------



Elementos comunes clave en un centro comercial _____	210
Responsabilidades en la gestión y mantenimiento de los elementos comunes _____	212
Desafíos comunes en la gestión de los espacios comunes _____	213
Mejores prácticas para la gestión y mantenimiento de los elementos comunes _____	213
2. Áreas comunes y su impacto en la afluencia de clientes _____	215
Elementos clave de las áreas comunes que influyen en la afluencia de clientes _____	215
Impacto de las áreas comunes en la afluencia de clientes _____	217
Mejores prácticas para maximizar el impacto de las áreas comunes _____	218
3. Derechos de uso de los arrendatarios sobre las áreas comunes _____	219
Derechos principales de los arrendatarios sobre las áreas comunes _____	219
Restricciones comunes en el uso de las áreas comunes _____	221
Gestión de conflictos por el uso de áreas comunes _____	222
Mejores prácticas para gestionar los derechos de uso sobre las áreas comunes _____	222
4. Normativa interna y su cumplimiento por parte de los arrendatarios _____	224
Aspectos clave de la normativa interna _____	224
Cumplimiento y monitoreo de la normativa interna _____	226
Mejores prácticas para garantizar el cumplimiento de la normativa interna _____	227
5. Gastos derivados del mantenimiento y mejora de los espacios comunes _____	228
Tipos de gastos derivados del mantenimiento y mejora de los espacios comunes _____	229
Métodos de reparto de los gastos comunes _____	230
Control y transparencia en la gestión de los gastos comunes _____	231
Conflictos y resolución sobre los gastos comunes _____	232
Mejores prácticas para gestionar los gastos derivados del mantenimiento y mejora de los espacios comunes _____	232
6. Caso práctico: casos de conflictos por el uso de áreas comunes _____	234
Caso práctico 1: Ocupación indebida de espacios comunes _____	234
Caso práctico 2: Disputas sobre el uso de áreas de carga y descarga _____	235
Caso práctico 3: Conflictos por la limpieza y mantenimiento de áreas comunes _____	236
Capítulo 8: Problemática legal en los contratos de arrendamiento de centros comerciales _____	238
1. Incumplimiento del contrato por el arrendatario: consecuencias legales _____	238
Tipos de incumplimientos contractuales por parte del arrendatario _____	238
Consecuencias legales del incumplimiento del contrato _____	239
Procedimientos legales en caso de incumplimiento _____	241
Lecciones clave y mejores prácticas para prevenir incumplimientos _____	242
2. Incumplimiento del arrendador: falta de mantenimiento y servicios _____	243
Obligaciones del arrendador en el mantenimiento y prestación de servicios _____	244
Tipos de incumplimientos comunes del arrendador _____	244
Consecuencias legales para el arrendador en caso de incumplimiento _____	246
Recursos legales para los arrendatarios _____	247
Solicitud de medidas cautelares _____	247
Mejores prácticas para evitar conflictos por incumplimientos del arrendador _____	248
3. Reubicación de locales dentro del centro comercial _____	249
Naturaleza de la cláusula de reubicación _____	250
Motivos comunes para la reubicación _____	250
Derechos y responsabilidades de las partes _____	251
Consecuencias legales de una reubicación forzada _____	252
Recursos para los arrendatarios en caso de desacuerdo _____	253
Mejores prácticas para evitar conflictos por reubicación _____	254
4. Resolución anticipada del contrato por bajas ventas _____	255
Cláusula de resolución anticipada por bajas ventas _____	255
Consecuencias legales de la resolución anticipada por bajas ventas _____	256
Mecanismos de compensación y negociación _____	258



5. Reformas estructurales en el centro comercial: derechos del arrendatario	259
Tipos de reformas estructurales y su impacto en los arrendatarios	259
Derechos del arrendatario durante las reformas estructurales	260
Consecuencias legales para el arrendador en caso de incumplimiento	261
Mejores prácticas para mitigar los impactos de las reformas estructurales	262

6. Caso práctico: resolución de problemas legales entre arrendador y arrendatario	263
------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Capítulo 9: Fiscalidad internacional en los contratos de arrendamiento de centros comerciales **267**

1. Principios fiscales generales aplicables a los arrendamientos comerciales internacionales	267
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Principios fiscales clave en los arrendamientos comerciales internacionales	267
Tratados fiscales y exenciones	269
Problemas comunes en la fiscalidad internacional de arrendamientos comerciales	270

2. Obligaciones fiscales comunes del arrendador a nivel internacional	271
------------------------------------------------------------------------------	------------

Principales obligaciones fiscales del arrendador en contratos internacionales	271
Implicaciones de la doble imposición para el arrendador	273
Impuestos locales y tasas adicionales	273
Sanciones por incumplimiento fiscal	274

3. Obligaciones fiscales comunes del arrendatario en diferentes jurisdicciones	275
---------------------------------------------------------------------------------------	------------

Principales obligaciones fiscales del arrendatario en contratos internacionales	275
Obligaciones de retención y su impacto en los arrendatarios	276
Reclamación del IVA y otros impuestos indirectos	277
Sanciones por incumplimiento fiscal	277
Mecanismos de cumplimiento y mejores prácticas para arrendatarios internacionales	278

4. Impuestos indirectos y su repercusión en los contratos de arrendamiento	279
-----------------------------------------------------------------------------------	------------

Principales impuestos indirectos en arrendamientos internacionales	280
Repercusión de los impuestos indirectos en los contratos de arrendamiento	281
Implicaciones en los contratos de arrendamiento	282

5. Tratados de doble imposición y su impacto en los arrendamientos internacionales	283
-------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Funcionamiento de los tratados de doble imposición	283
Aplicación de los tratados de doble imposición	285
Limitaciones y problemas comunes en la aplicación de tratados de doble imposición	286

6. Caso práctico: análisis de variaciones fiscales en contratos de arrendamiento en diferentes jurisdicciones	287
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Capítulo 10: Reformas y modificaciones en los locales arrendados **291**

1. Permisos y licencias necesarios para realizar reformas en el local	291
------------------------------------------------------------------------------	------------

Tipos de permisos y licencias para reformas en locales comerciales	291
Permisos específicos para la instalación de carteles o rotulación exterior	292
Procedimientos para solicitar permisos y licencias	293
Implicaciones legales y contractuales	294

2. Obligaciones del arrendador en la modernización del centro comercial	295
--------------------------------------------------------------------------------	------------

Obligaciones del arrendador en la modernización	296
Impacto de las modernizaciones en los arrendatarios	297

3. Condiciones para la realización de reformas por parte del arrendatario	298
----------------------------------------------------------------------------------	------------

Condiciones clave para realizar reformas	299
Derechos y responsabilidades del arrendador	300
Implicaciones legales de las reformas sin consentimiento	301

4. Derechos de los arrendatarios ante reformas en el centro comercial	302
------------------------------------------------------------------------------	------------

Derechos clave de los arrendatarios	302
Implicaciones de las reformas en la actividad comercial	304
Estrategias para gestionar las reformas	305



5. Cláusulas de adaptación tecnológica en los contratos	306
Aspectos clave de las cláusulas de adaptación tecnológica	307
Ejemplos de tecnologías comunes en los centros comerciales	308
Implicaciones de las cláusulas de adaptación tecnológica	309
6. Caso práctico: cómo gestionar la ejecución de obras en locales arrendados	311
Fase 1: Planificación de las obras	311
Fase 2: Obtención de permisos y aprobaciones	312
Fase 3: Ejecución de las obras	313
Fase 4: Finalización de las obras y entrega del local	313
Capítulo 11: Resolución y finalización del contrato de arrendamiento	315
1. Causas de resolución del contrato de arrendamiento	315
Causas principales de resolución	315
Implicaciones legales de la resolución del contrato	317
2. Procedimiento de desalojo y devolución del local	318
Fases del procedimiento de desalojo y devolución del local	319
Conflictos comunes en el proceso de desalojo	320
Recomendaciones para una devolución ordenada del local	321
3. Condiciones para la renovación del contrato de arrendamiento	322
Condiciones clave para la renovación del contrato	323
Factores a considerar en la renovación del contrato	324
4. Derecho de adquisición preferente y tanteo	326
Diferencias entre derecho de adquisición preferente y tanteo	326
Implicaciones y beneficios de estos derechos para el arrendatario	327
Condiciones para ejercer los derechos de tanteo y adquisición preferente	328
Conflictos comunes en la aplicación de estos derechos	329
Recomendaciones para el arrendatario	330
5. Garantías y fianzas: su liberación al finalizar el contrato	331
Tipos de garantías y fianzas en los contratos de arrendamiento	331
Condiciones para la liberación de las garantías y fianzas	332
Conflictos comunes en la devolución de fianzas	333
Recomendaciones para evitar conflictos	334
6. Caso práctico: resolución de contratos por incumplimiento de las partes	335
Fase 1: Identificación del incumplimiento y notificación	336
Fase 2: Respuesta del arrendatario y negociación	336
Fase 3: Resolución del contrato si no se llega a un acuerdo	337
Fase 4: Resolución amistosa a través de mediación	337
Lecciones aprendidas del caso práctico	338
Capítulo 12: Claves de los contratos de arrendamiento de centros comerciales.	340
1. Modelo de contrato de arrendamiento con renta fija	340
Estructura y contenido del contrato de arrendamiento con renta fija	340
Cláusulas adicionales importantes	342
2. Modelo de contrato de arrendamiento con renta variable	343
Estructura y contenido del contrato de arrendamiento con renta variable	343
Beneficios y desafíos del contrato de renta variable	345
Ejemplos de aplicación en diferentes contextos	346
3. Modelo de contrato de arrendamiento para corner en centro comercial	347
Estructura y contenido del contrato de arrendamiento para corners	347
Ventajas y desafíos del arrendamiento de corners	349
Ejemplos de uso de corners en centros comerciales	350
4. Modelo de promesa de arrendamiento para centros comerciales en construcción	351
Estructura y contenido del contrato de promesa de arrendamiento	352



Ventajas y desafíos del contrato de promesa de arrendamiento	353
Cláusulas adicionales relevantes	354
5. Cláusulas adicionales típicas en los contratos de arrendamiento	355
Estructura y contenido de las cláusulas adicionales típicas	356
Beneficios y desafíos de las cláusulas adicionales	357
6. Caso práctico: revisión y personalización de un contrato de arrendamiento	359
Fase 1: Revisión de la renta y duración del contrato	359
Fase 2: Ajustes en el uso del local y áreas comunes	360
Fase 3: Garantías y fianzas	361
Fase 4: Cláusulas de exclusividad y no competencia	361
PARTE SEGUNDA	363
El arrendamiento de locales y su relación con el régimen de Propiedad Horizontal del Centro Comercial	363
Capítulo 13. Los centros comerciales y el régimen de Propiedad Horizontal	363
1. Definición y estructura de los centros comerciales	363
2. El concepto de Propiedad Horizontal aplicada a centros comerciales	364
Elementos clave de la Propiedad Horizontal en los centros comerciales	364
3. Evolución histórica de la Propiedad Horizontal y su impacto en los centros comerciales	366
4. Excepciones y limitaciones en la aplicación de la Ley de Propiedad Horizontal	372
Capítulo 14. Estatutos y Subcomunidades en los Centros Comerciales	375
1. Elementos comunes y privativos	375
2. Estatutos de los centros comerciales: estructura y contenido esencial	377
3. Subcomunidades: características, funciones y normativa	380
Características de las subcomunidades	380
Funciones de las subcomunidades	381
Normativa de las subcomunidades	382
Capítulo 15. Reglamentos Internos de los Centros Comerciales	385
1. Necesidad de reglamentos internos en los centros comerciales	385
Importancia de los reglamentos internos	385
Contenido habitual de los reglamentos internos:	387
2. Contenido habitual de los reglamentos internos	389
3. Ejemplos de reglamentos en centros comerciales	392
Ejemplo 1: Reglamento para un centro comercial de gran tamaño	392
Ejemplo 2: Reglamento para un centro comercial de tamaño mediano con foco en la moda	394
Ejemplo 3: Reglamento para una galería comercial pequeña con enfoque local	395
Capítulo 16. Obras y Modificaciones	396
1. Obras en elementos comunes y privativos	396
Obras en elementos privativos	396
Obras en elementos comunes	397
2. Proceso para la aprobación de obras y modificaciones	399
Proceso para la aprobación de obras en elementos privativos	399
Proceso para la aprobación de obras en elementos comunes	401
3. Consecuencias de modificaciones no autorizadas	403
Principales consecuencias de las modificaciones no autorizadas	403
Tipos de obras que suelen generar conflictos	405
Medidas preventivas para evitar conflictos	406



Capítulo 17. Gastos Comunes y Distribución	408
1. Contribución a los gastos comunes en centros comerciales	408
Cálculo de las cuotas de participación	409
Procedimientos para la recaudación de los gastos comunes	410
Ejemplos prácticos de la distribución de los gastos comunes	411
2. Jurisprudencia sobre gastos comunes en centros comerciales	412
Principales criterios establecidos por la jurisprudencia	412
Problemas comunes resueltos por la jurisprudencia	414
3. Procedimientos de recaudación y gestión de gastos comunes	415
Gestión de los gastos comunes	417
Problemas comunes en la recaudación y gestión de los gastos comunes	418
4. Macrofolio registral y su implementación en centros comerciales	419
5. La división en volúmenes como alternativa a la propiedad horizontal (Sistema Francés)	422
Capítulo 18. Clausulas estatutarias en los estatutos de una comunidad de propietarios para Centro Comercial	430
1. Definición y naturaleza de las cláusulas estatutarias	430
2. Importancia de las cláusulas estatutarias en la regulación de locales comerciales	431
3. Jurisprudencia clave sobre la validez de estas cláusulas	433
4. Cláusulas limitativas del destino comercial de los locales	436
5. Casos prácticos y supuestos habituales en centros comerciales	438
Caso 1: Exclusividad en la actividad comercial	439
Caso 2: Limitación del cambio de actividad	439
Caso 3: Prohibición de actividades incompatibles	439
Caso 4: Protección de la marca del centro comercial	440
Caso 5: Cláusulas para prevenir la competencia desleal	440
6. El rol de los estatutos en la exclusividad de actividades comerciales	441
7. Interpretación judicial en casos de conflicto entre locales	444
Capítulo 19: Cláusulas de exclusividad y competencia en centros comerciales	448
1. Exclusividad en la actividad comercial de los locales	448
Concepto de exclusividad comercial	448
Requisitos para la validez de una cláusula de exclusividad	449
Desafíos y limitaciones de las cláusulas de exclusividad	450
Ejemplos de cláusulas exclusivas y su validez jurídica	451
Limitaciones y desafíos en la aplicación de las cláusulas de exclusividad	453
2. Impacto de la exclusividad en la competencia dentro del centro comercial	454
Efectos positivos de la exclusividad en la competencia	454
Efectos negativos de la exclusividad en la competencia	455
Jurisprudencia y limitaciones impuestas por los tribunales	456
Soluciones para equilibrar la exclusividad y la competencia	456
3. Restricciones al cambio de uso de los locales comerciales	457
4. Cláusulas que limitan el cambio de actividad a otra existente	460
PARTE TERCERA	464
Contratos de arrendamiento de locales en centros comerciales	464
Capítulo 20: El contrato de arrendamiento de locales comerciales	464
1. Definición y características del contrato de arrendamiento de locales comerciales	464



2. El arrendatario y el arrendador: derechos y obligaciones _____	465
3. Aspectos comerciales específicos del arrendamiento en centros comerciales ____	467
Capítulo 21. Características del equipamiento del local en centros comerciales	470
1. Equipamiento estándar y su importancia en la negociación _____	470
Tipos de equipamiento estándar _____	470
Importancia del equipamiento en la negociación _____	471
2. Zonas comunes y su relevancia en la explotación comercial _____	472
Principales zonas comunes _____	472
Importancia de las zonas comunes en la operación comercial _____	474
3. Modificaciones permitidas y responsabilidades del arrendatario _____	475
Tipos de modificaciones permitidas _____	475
Responsabilidades del arrendatario _____	476
Capítulo 22: Aspectos financieros del contrato de arrendamiento _____	479
1. Renta fija y variable: definición y diferencias _____	479
2. Gastos comunes: definición, tipos y gestión _____	483
3. Duración del contrato: plazos y condiciones de renovación _____	486
Plazos típicos de los contratos de arrendamiento _____	486
Condiciones de renovación _____	487
Penalizaciones por incumplimiento del contrato _____	489
Capítulo 23: Obligaciones y derechos del arrendatario y arrendador _____	490
1. Mantenimiento, conservación y reparaciones _____	490
2. Obligaciones de apertura y funcionamiento del local _____	492
3. Resolución del contrato y penalizaciones _____	495
Capítulo 24: Fases de la negociación y firma del contrato _____	499
1. Análisis de viabilidad y elección del local _____	499
Factores clave en el análisis de viabilidad _____	499
Aspectos financieros en el análisis de viabilidad _____	501
Factores externos que influyen en la viabilidad _____	502
2. Negociación de condiciones económicas y contractuales _____	503
Factores clave en la negociación económica _____	503
Factores clave en la negociación contractual _____	504
3. Firma del contrato y pagos iniciales _____	506
Proceso de firma del contrato _____	506
Pagos iniciales _____	507
Aspectos a tener en cuenta durante la firma _____	508
Capítulo 25: Checklist para la negociación del arrendamiento _____	510
1. Revisión de puntos clave antes de firmar el contrato _____	510
Renta y ajustes de la renta _____	510
Duración del contrato y periodo de obligado cumplimiento _____	511
Gastos comunes y otros cargos _____	511
Obligaciones de mantenimiento y reparación _____	512
Condiciones de apertura y horarios de funcionamiento _____	512
Derechos de exclusividad _____	512
Cláusulas de rescisión anticipada _____	513
Garantías y fianzas _____	513
2. Evaluación financiera y previsión de rentabilidad _____	514
Factores clave en la evaluación financiera _____	514
Estrategias para mejorar la rentabilidad _____	516



3. Gestión de riesgos y resolución de conflictos _____	517
Identificación de riesgos comunes _____	517
Estrategias para la resolución de conflictos _____	519
PARTE CUARTA _____	521
Naturaleza y Cláusulas en los Contratos de Arrendamiento de Locales en Centros Comerciales _____	521
Capítulo 26. Naturaleza y Cláusulas en los Contratos de Arrendamiento de Locales en Centros Comerciales _____	521
1. Contratos de arrendamiento de uso distinto de vivienda _____	521
2. Características específicas en los arrendamientos en centros comerciales _____	522
3. Complejidad en las cláusulas del contrato de arrendamiento de local en centro comercial _____	524
4. Pactos sobre horarios y obligaciones _____	526
5. Renta mínima garantizada y renta variable _____	529
6. Reglamento de Régimen Interior del centro comercial _____	532
7. Cláusulas especiales en los arrendamientos en centros comerciales _____	535
Cláusula de confidencialidad _____	535
Cláusula de determinación de la renta _____	537
Cláusula de cumplimiento del reglamento interno _____	540
8. Cláusulas abusivas en los contratos de arrendamiento de locales en centros comerciales _____	543
PARTE QUINTA _____	547
Rentas y gastos en los centros comerciales _____	547
Capítulo 27. Rentas y Gastos en Centros Comerciales _____	547
1. Definición de Conceptos Clave: Renta, Gastos Comunes y Marketing _____	547
2. Diferenciación de los Tipos de Rentas: Mínima Garantizada y Variable _____	548
3. Estructura de los Gastos Comunes y Su Impacto en los Arrendatarios _____	550
4. Importancia del Marketing y Publicidad en la Gestión de Centros Comerciales _____	552
Capítulo 28. Renta Mínima Garantizada y Su Estructura _____	555
1. Cálculo y Actualización Basada en el IPC _____	555
Cálculo de la renta mínima garantizada _____	555
Actualización anual de la renta _____	555
Impacto del IPC en diferentes escenarios _____	556
Cláusulas adicionales de protección _____	556
Ejemplos prácticos _____	557
2. Aplicación de la Renta Mínima Garantizada en Diferentes Tipos de Locales _____	557
Locales ancla o tiendas de gran tamaño _____	557
Locales medianos _____	558
Locales pequeños _____	558
Locales de ocio y restauración _____	559
Factores de ubicación dentro del centro comercial _____	559
Ejemplos prácticos _____	559
3. Análisis Comparativo con Otras Formas de Arrendamiento _____	560
Renta mínima garantizada versus renta completamente variable _____	560
Arrendamiento a corto plazo versus arrendamiento a largo plazo _____	561
Arrendamiento con participación en beneficios _____	561



Arrendamiento con renta escalonada _____	562
Ejemplos prácticos _____	562
Capítulo 29: Renta Variable: Ventajas, Riesgos y Estrategias de Negociación	563
1. Determinación de la Renta Variable: Porcentaje Sobre Ventas _____	563
Cálculo de la renta variable _____	563
Factores que influyen en el porcentaje de la renta variable _____	564
Ventajas y desventajas de la renta variable _____	564
Ejemplos de implementación de renta variable _____	565
2. Relación Entre Superficie del Local y Porcentaje Aplicado _____	566
3. Consideraciones Fiscales de la Renta Variable _____	569
Capítulo 30: Gastos Comunes en Centros Comerciales _____	572
1. Identificación de los Principales Gastos Comunes _____	572
2. Procedimiento de Cálculo y Distribución de los Gastos Comunes _____	575
3. Impacto de los Gastos Comunes en la Rentabilidad del Negocio _____	578
4. Casos Especiales: Ajustes en Locales de Diferente Tamaño _____	581
Capítulo 31. Gastos de Marketing y Publicidad _____	585
1. Naturaleza y Justificación de los Gastos de Marketing _____	585
2. Proporción de Gastos de Marketing Según el Tipo de Local _____	589
3. Ejemplos de Estrategias Publicitarias y Su Impacto en la Tasa de Esfuerzo _____	592
4. Estrategias para Minimizar el Impacto de los Gastos de Marketing en los Arrendatarios _____	595
Capítulo 32: La Tasa de Esfuerzo y Su Influencia en la Estrategia Comercial	599
1. Estrategias de Retención y Renovación de Contratos de Arrendamiento _____	599
2. Factores Clave para una Exitosa Negociación de Renovación de Contratos _____	603
3. Cláusulas Especiales en los Contratos de Renovación _____	606
PARTE SEXTA _____	610
Formularios _____	610
1. Acuerdo para la Constitución de la Propiedad Horizontal sobre un complejo en general y un centro comercial en particular. _____	610
Cláusula 1: Constitución de la Propiedad Horizontal en Complejos Inmobiliarios _____	610
Cláusula 2: Declaración de Obra Nueva _____	611
Cláusula 3: División de la Finca en Régimen de Propiedad Horizontal _____	611
Cláusula 4: Derechos y Obligaciones de los Propietarios _____	611
Cláusula 5: Administración de la Comunidad de Propietarios _____	612
Cláusula 6: Coeficientes de Copropiedad y Distribución de Gastos _____	612
Cláusula 7: Modificación de las Áreas Comunes y Privativas _____	613
Cláusula 8: Régimen de Subcomunidades _____	613
Cláusula 9: Arrendamiento y Cesión de Entidades Privativas _____	614
Cláusula 10: Resolución de Conflictos _____	614
Cláusula 11: Duración del Régimen de Propiedad Horizontal _____	614
Cláusula 12: Modificación _____	615
Cláusula 13: Transmisión de las Entidades Privativas _____	615
Cláusula 14: Seguro de las Entidades y Áreas Comunes _____	615
Cláusula 15: Régimen de Sanciones _____	616
Cláusula 16: Responsabilidad por Daños en las Áreas Comunes _____	616
Cláusula 17: Reglas de Convivencia y Uso de las Áreas Comunes _____	616
Cláusula 18: Subrogación de Derechos y Obligaciones _____	617
Cláusula 19: Régimen de Servidumbres _____	617



Cláusula 20: Uso de Instalaciones Técnicas y Equipamientos Comunes	618
Cláusula 21: Procedimiento para la Realización de Obras en las Áreas Comunes	618
Cláusula 22: Obras y Modificaciones en Entidades Privativas	619
Cláusula 23: Régimen Fiscal	619
Cláusula 24: Comunicaciones y Notificaciones	619
Cláusula 25: Normativa Aplicable	620
Cláusula 26: Idioma	620
Cláusula 27: Fuerza Mayor	621
Cláusula 28: Confidencialidad	621
Cláusula 29: Integridad	621
Cláusula 30: Firma y Entrada en Vigor	622

2. Modelo de promesa de arrendamiento para centro comercial en construcción _____ 623

1. Objeto del contrato	624
2. Plazo del contrato	624
3. Renta	624
4. Estado de entrega del local	624
5. Condiciones de recepción del local	625
6. Obras a cargo del Arrendatario	625
7. Uso del local	626
8. Explotación comercial del local	626
9. Mantenimiento y conservación del local	627
10. Seguros	628
11. Cesión, subarriendo y traspaso	628
12. Modificaciones del contrato	629
13. Mantenimiento y gastos comunes	629
14. Responsabilidad del Arrendatario	630
15. Terminación del contrato y restitución del local	630
16. Resolución del contrato	631
17. Promoción del centro comercial	631
18. Asociación de comerciantes	632
19. Revisión de la renta mínima garantizada	632
20. Pago de la renta	633
21. Responsabilidad en caso de interrupción de servicios	633
23. Notificaciones	634
24. Domicilios	634

3. Contrato básico de arrendamiento de local en centro comercial _____ 635

CLÁUSULA 1: OBJETO DEL CONTRATO	635
CLÁUSULA 2: DURACIÓN DEL CONTRATO	635
CLÁUSULA 3: RENTA	636
CLÁUSULA 4: GASTOS COMUNES Y SERVICIOS	636
CLÁUSULA 5: GARANTÍAS Y FIANZAS	637
CLÁUSULA 6: USO DEL LOCAL Y ÁREAS COMUNES	637
CLÁUSULA 7: OBRAS, MODIFICACIONES Y REPARACIONES	638
CLÁUSULA 8: MANTENIMIENTO Y SERVICIOS	638
CLÁUSULA 9: SEGUROS	638
CLÁUSULA 10: EXCLUSIVIDAD Y NO COMPETENCIA	639
CLÁUSULA 11: INCUMPLIMIENTO Y RESOLUCIÓN	639
CLÁUSULA 12: FUERZA MAYOR	640
CLÁUSULA 13: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	640
CLÁUSULA 14: LEGISLACIÓN APLICABLE	640
CLÁUSULA 15: NOTIFICACIONES	640

4. Modelo de uso internacional de contrato de local en un Centro Comercial. _____ 642

PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO	642
SEGUNDA: DURACIÓN	643
TERCERA: RENTA	643
Renta Anual	643
Renta Variable Adicional	643
Cifra de Ventas	643



Actualización de la Renta _____	644
Pago y Devengo _____	644
CUARTA: GASTOS Y CARGAS _____	644
QUINTA: ENTREGA Y CONDICIONES DEL LOCAL _____	645
SEXTA: APERTURA DEL CENTRO Y DEL LOCAL _____	646
SÉPTIMA: CONDICIONES DE EXPLOTACIÓN _____	646
OCTAVA: MANTENIMIENTO Y REPARACIONES _____	647
NOVENA: FIANZA _____	648
DÉCIMA: CESIÓN Y SUBARRIENDO _____	648
UNDÉCIMA: SEGUROS _____	648
DUODÉCIMA: INCUMPLIMIENTO Y SANCIONES _____	649
DECIMOTERCERA: RESOLUCIÓN ANTICIPADA Y SANCIONES _____	649
DECIMOCUARTA: MODIFICACIONES Y RENUNCIA A DERECHOS _____	650
DECIMOQUINTA: RÉGIMEN NORMATIVO Y JURISDICCIÓN _____	651
DECIMOSEXTA: GARANTÍAS Y OBLIGACIONES ADICIONALES _____	651
DECIMOSÉPTIMA: CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD _____	651
DECIMOCTAVA: ANEXOS _____	651
5. Contrato de arrendamiento en centro comercial con renta fija _____	653
Primera. Objeto del arrendamiento _____	653
Segunda. Destino del local _____	653
Tercera. Duración del contrato _____	654
Cuarta. Renta _____	654
Quinta. Revisión de la renta _____	654
Sexta. Obras y reparaciones _____	655
Séptima. Responsabilidad por suministros _____	655
Octava. Seguro _____	656
Novena. Cesión y subarriendo _____	656
Décima. Subrogación en caso de fallecimiento _____	656
Undécima. Obras de mejora por el Arrendador _____	657
Duodécima. Normas de régimen interior _____	657
Decimotercera. Publicidad y promoción del centro comercial _____	657
Decimocuarta. Fianza _____	658
Decimoquinta. Obras y reformas por el Arrendatario _____	658
Decimosexta. Servicio de conserjería o portería _____	658
Decimoséptima. Resolución por incumplimiento _____	659
Decimoctava. Subrogación del Arrendador en caso de venta del inmueble _____	659
Decimonovena. Obras de mejora del centro comercial _____	660
Vigésima. Penalizaciones _____	660
Vigésima primera. Notificaciones _____	661
Vigésima segunda. Ley aplicable y jurisdicción _____	661
6. Contrato de arrendamiento en centro comercial con renta variable _____	662
1. OBJETO DEL CONTRATO _____	663
2. DURACIÓN DEL CONTRATO _____	663
3. RENTA Y CONDICIONES DE PAGO _____	663
4. OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO _____	664
5. GARANTÍAS _____	664
6. ENTREGA DEL LOCAL _____	665
7. DESTINO DEL LOCAL _____	665
8. OBRAS EN EL LOCAL _____	666
9. EXPLOTACIÓN COMERCIAL Y NORMAS DE FUNCIONAMIENTO _____	666
10. RESPONSABILIDADES Y SEGUROS _____	667
11. PAGO DE LA RENTA Y GASTOS COMUNES _____	668
12. TERMINACIÓN Y RESOLUCIÓN DEL CONTRATO _____	668
13. DISPOSICIONES FINALES _____	669
7. Contrato de arrendamiento en centro comercial con renta variable y renta mínima garantizada _____	670
PRIMERA.- Objeto del arrendamiento _____	671
SEGUNDA.- Duración del contrato _____	671



TERCERA.- Renta _____	671
CUARTA.- Destino y Rótulo del Local. Actividades Permitidas y Prohibidas _____	672
QUINTA.- Obras en el Local _____	673
SEXTA.- Conservación del Local y Reformas del Centro Comercial _____	674
SÉPTIMA.- Licencias y Permisos Administrativos _____	675
OCTAVA.- Entrega y Apertura del Local _____	675
NOVENA.- Fianza y Otras Garantías _____	676
DÉCIMA.- Cantidades Asimiladas a Renta _____	677
DECIMOPRIMERA.- Regulación del Centro Comercial. Estatutos y Reglamento de Régimen Interior _____	678
DECIMOSEGUNDA.- Suministros y Consumos _____	679
DECIMOTERCERA.- Acceso al Local _____	680
DECIMOCUARTA.- Cesión y Subarriendo _____	680
DECIMOQUINTA.- Derecho de Adquisición Preferente. Tanteo y Retracto _____	681
DECIMOSEXTA.- Responsabilidad de la ARRENDATARIA y Seguros _____	681
DECIMOSEPTIMA.- Gastos e Impuestos _____	682
DECIMOCTAVA.- Resolución del Contrato _____	683
DECIMONOVENA.- Renta Variable _____	684
VIGÉSIMA.- Regulación del Contrato _____	684
VIGESIMOPRIMERA.- Protección de Datos de Carácter Personal _____	685
VIGESIMOSEGUNDA.- Domicilio para Notificaciones _____	686
VIGESIMOTERCERA.- Jurisdicción y Resolución de Conflictos _____	686
VIGESIMOCUARTA.- Fuerza Mayor _____	687
VIGESIMOQUINTA.- Miscelánea _____	687
8. Contrato de arrendamiento de "corner" en centro comercial _____	689
PRIMERA. Objeto del Contrato _____	689
SEGUNDA. Uso del CORNER _____	689
TERCERA. Renta y Forma de Pago _____	690
CUARTA. Duración _____	690
QUINTA. Actualización de la Renta _____	690
SEXTA. Obras y Modificaciones _____	690
SÉPTIMA. Mantenimiento y Reparaciones _____	691
OCTAVA. Cesión y Subarriendo _____	691
NOVENA. Extinción del Contrato _____	691
DÉCIMA. Fianza _____	691
UNDÉCIMA. Fiadores _____	692
DUODÉCIMA. Horario y Uso del CORNER _____	692
DECIMOTERCERA. Suministros _____	692
DECIMOCUARTA. Publicidad y Señalización _____	692
DECIMOQUINTA. Personal y Cumplimiento de Obligaciones Laborales _____	693
DECIMOSEXTA. Impuestos y Tributos _____	693
DECIMOSEPTIMA. Extinción del Contrato y Entrega del CORNER _____	693
DECIMOCTAVA. Resolución del Contrato _____	694
9. Contrato de arrendamiento para la galería comercial en parque comercial y de ocio _____	695
PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO _____	695
SEGUNDA.- DURACIÓN DEL CONTRATO _____	696
TERCERA.- RENTA _____	696
CUARTA.- ENTREGA DEL LOCAL _____	696
QUINTA.- OBRAS PRIVATIVAS Y CONDICIONES DEL LOCAL _____	697
SEXTA.- USO DEL LOCAL _____	697
SÉPTIMA.- OBLIGACIONES DE LA ARRENDADORA _____	698
OCTAVA.- GASTOS Y SERVICIOS _____	698
NOVENA.- MANTENIMIENTO Y REPARACIONES _____	698
DÉCIMA.- SEGUROS _____	699
UNDÉCIMA.- DURACIÓN DEL CONTRATO Y PRÓRROGAS _____	699
DUODÉCIMA.- MODIFICACIONES DEL CONTRATO _____	700
DECIMOTERCERA.- CESIÓN Y SUBARRIENDO _____	700
DECIMOCUARTA.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO _____	701

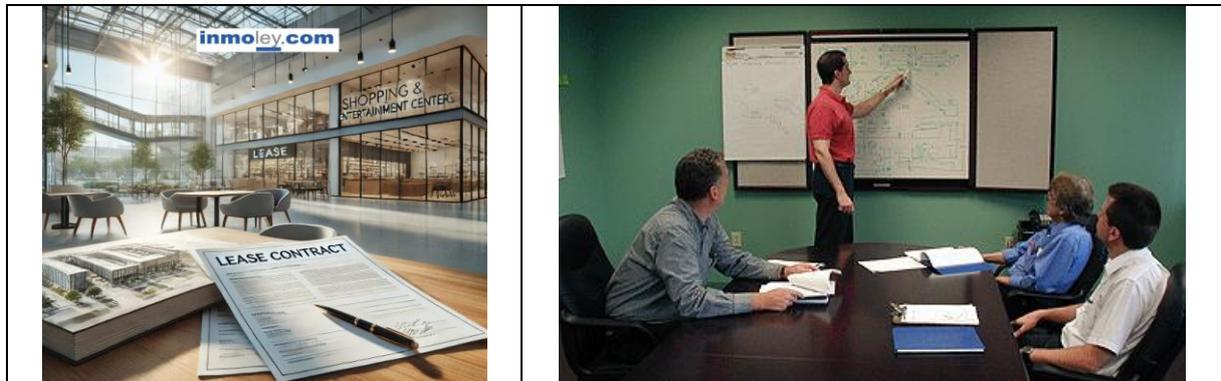


DECIMOQUINTA.- NOTIFICACIONES _____	701
DECIMOSEXTA.- JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE _____	702
DECIMOSÉPTIMA.- CONFIDENCIALIDAD _____	702
DECIMOCTAVA.- IDIOMA DEL CONTRATO _____	702

10. Contrato de arrendamiento de local comercial ubicado en galerías comerciales 703

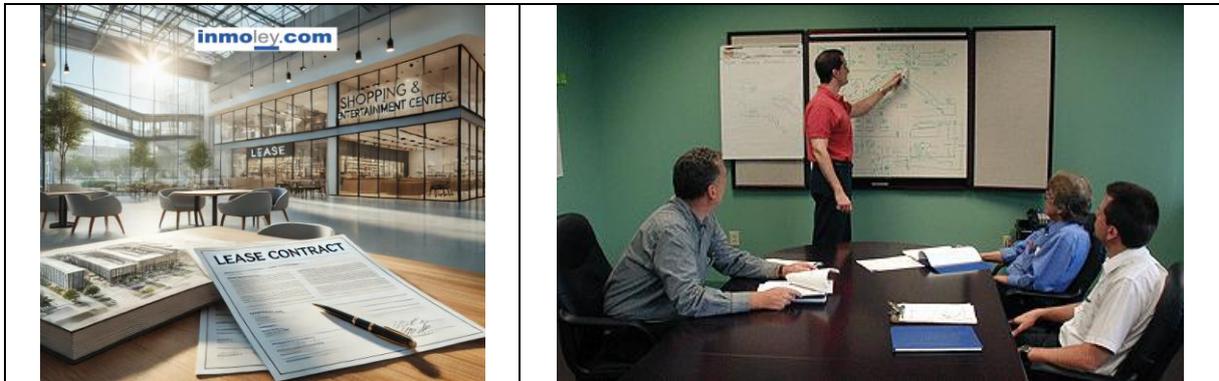
PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO _____	703
SEGUNDA.- DURACIÓN _____	704
TERCERA.- RENTA _____	704
CUARTA.- USO DEL LOCAL _____	704
QUINTA.- PROHIBICIÓN DE SUBARRENDAR Y CESIÓN DEL CONTRATO _____	705
SEXTA.- ENTREGA Y ESTADO DEL LOCAL _____	705
SÉPTIMA.- OBRAS Y MEJORAS _____	706
OCTAVA.- CESIÓN DEL CONTRATO _____	706
NOVENA.- FIANZA _____	706
DÉCIMA.- SEGUROS _____	707
UNDÉCIMA.- RÓTULO Y PUBLICIDAD _____	707
DUODÉCIMA.- HORARIO Y ACTIVIDADES _____	707
DÉCIMO TERCERA.- GASTOS DE SUMINISTROS _____	707
DÉCIMO CUARTA.- GASTOS DE MANTENIMIENTO DE LAS ZONAS COMUNES _____	708
DÉCIMO QUINTA.- ZONAS COMUNES Y SU USO _____	708
DÉCIMO SEXTA.- SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL _____	708
DÉCIMO SÉPTIMA.- RESOLUCIÓN ANTICIPADA _____	709
DÉCIMO OCTAVA.- IMPUESTOS Y TASAS _____	709

¿QUÉ APRENDERÁ?



- Características esenciales de los contratos de arrendamiento en centros comerciales.
- Cómo optimizar la combinación de arrendatarios en un centro comercial.
- Estrategias para atraer clientes y minimizar vacantes.
- Importancia de las cláusulas de exclusividad y no competencia.
- Cómo negociar una renta variable basada en ventas.
- Obligaciones y derechos del arrendatario en cuanto a reformas y mantenimiento.
- Gestión de los espacios comunes y su impacto en la afluencia de clientes.
- Consecuencias legales del incumplimiento de un contrato de arrendamiento.
- Procedimientos de rescisión anticipada por bajas ventas.
- Impacto de las obras estructurales en el arrendatario.
- Cómo revisar y ajustar las rentas en función del IPC.
- Estrategias para negociar cláusulas controvertidas en un contrato de arrendamiento.

Introducción



Contratos de Arrendamiento en Centros Comerciales: Claves para el Éxito en la Gestión de Locales

Los centros comerciales son verdaderos ecosistemas de negocios donde cada local tiene un papel estratégico. El éxito de una tienda dentro de este entorno no solo depende del volumen de ventas o la afluencia de clientes, sino también de los contratos de arrendamiento, los cuales determinan las reglas del juego tanto para arrendadores como arrendatarios.

Un contrato de arrendamiento bien negociado en un centro comercial puede marcar la diferencia entre un negocio exitoso y uno que lucha por sobrevivir. Además, conocer las particularidades de estos contratos es fundamental para evitar errores costosos y maximizar la rentabilidad de los locales.

¿Qué Hace Especial el Arrendamiento en Centros Comerciales?

A diferencia de los contratos de arrendamiento de locales convencionales, los acuerdos en centros comerciales incluyen factores específicos que afectan directamente la operación de los negocios. Uno de los elementos clave es la combinación de arrendatarios, que busca asegurar una oferta equilibrada y complementaria para atraer a más clientes y aumentar la rentabilidad de todo el centro. Esto significa que el éxito de tu tienda no depende solo de ti, sino de cómo interactúa con los otros negocios a tu alrededor.

Tipos de Renta: Fija, Variable o Mixta

Cuando alquilas un local en un centro comercial, es esencial entender las modalidades de renta. Algunas tiendas, como las anclas (grandes cadenas o marcas), pueden negociar rentas fijas más bajas, mientras que otras pueden optar por rentas variables que dependen del volumen de ventas. Este tipo de renta puede ser muy beneficioso para pequeños negocios o tiendas emergentes, ya que alinea los intereses del arrendador y el arrendatario, compartiendo riesgos y beneficios.



Otra opción es la renta mixta, que combina una base fija con una variable. Este tipo de contrato es ideal si tu negocio tiene un potencial de crecimiento fuerte, pero quieres minimizar los riesgos iniciales.

El Valor de la Exclusividad

Una de las cláusulas más buscadas en los contratos de arrendamiento de centros comerciales es la de exclusividad. Esta cláusula impide que el arrendador permita la apertura de otra tienda que compita directamente con la tuya en el mismo centro. Aunque no siempre es fácil de conseguir, puede ser un diferenciador clave para asegurar el éxito de tu negocio.

Negociación de un Contrato: Pasos Clave

La negociación de un contrato de arrendamiento en un centro comercial puede ser una experiencia compleja. Sin embargo, es crucial que te tomes el tiempo necesario para revisar cada cláusula y no firmar apresuradamente. Un buen consejo es negociar períodos de carencia, especialmente si estás iniciando un negocio o si necesitas realizar reformas importantes antes de abrir tu tienda.

Además, asegúrate de negociar los gastos comunes y de mantenimiento, que pueden variar mucho entre diferentes centros comerciales. Estos gastos pueden representar una parte significativa de tus costes fijos, por lo que es fundamental entender cómo se calculan y cómo se distribuyen entre los arrendatarios.

El Impacto del Marketing en los Centros Comerciales

Un factor muchas veces pasado por alto en los contratos de arrendamiento es la contribución de los arrendatarios al marketing del centro comercial. Esta inversión en publicidad conjunta es clave para aumentar la afluencia de público y mejorar las ventas de todos los negocios. Participar en las campañas de marketing puede tener un impacto directo en el rendimiento de tu tienda, por lo que es importante asegurarte de que el centro comercial tenga un plan de promoción robusto y bien ejecutado.

Adaptación al Cambio y la Flexibilidad

Los centros comerciales son dinámicos y siempre están en evolución. Por ello, una cláusula importante que deberías considerar es la flexibilidad en el uso del local. Negocia opciones de rescisión anticipada o renegociación del contrato si las circunstancias del mercado cambian o si el centro comercial decide realizar reformas que afecten tu operación.

Maximiza tus Oportunidades con una Estrategia Sólida

En resumen, los contratos de arrendamiento en centros comerciales ofrecen oportunidades enormes, pero también retos. Desde la negociación inicial hasta la gestión de la operación diaria, estar bien informado y rodearte de asesores



especializados puede marcar la diferencia en el éxito de tu negocio. Tomarse el tiempo necesario para entender los detalles y planificar a largo plazo te permitirá maximizar tu inversión y prosperar en este entorno tan competitivo.

