

MERCADO DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES. INFORME DE MERCADO HIGH STREET



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

28 de agosto de 2018

El volumen de inversión en locales en los principales ejes comerciales ha alcanzado los 700 millones de euros en los seis primeros meses del año, según el Informe de *Mercado High Street*, elaborado por la consultora internacional Savills Aguirre Newman, que detalla que en 2017 el mercado *high street* estuvo muy condicionado por la escasez de locales en venta en comparación con la elevada presión de la demanda de inversores, tanto institucionales como privados. Por ello, el volumen de inversión se situó en 500 millones de euros, una reducción del 36% frente a 2016, año en que alcanzó la cifra de 800 millones de euros.

En este primer semestre de 2018 destaca la operación de venta del portfolio Mistral (Inditex) y las operaciones de Preciados 9, Gran Vía 30 y Gran Vía 68 y el portfolio de Stradivarius.

El informe de Savills Aguirre Newman indica que las zonas *prime* de ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Bilbao, Valencia y Sevilla siguen siendo las zonas más demandadas por parte de los inversores, tanto en locales en alquiler como también en activos vacíos o edificios con necesidad de gestión y con un fuerte componente comercial.

Los inversores institucionales han sido los protagonistas más activos, protagonizando los fondos de inversión el 76% del total de las operaciones, mientras que el 24% restante se reparte entre aseguradoras, inversores privados/family offices y Socimis.

Respecto a la tasa de rentabilidad, esta se ha mantenido en el entorno del 3,25% en el *high street prime* de Madrid y Barcelona, si bien se han producido operaciones por debajo, mientras que en el *high street secundario*, entre el



4,50% y el 4,75%. En otras ciudades de gran tamaño, como Málaga, Bilbao, San Sebastián, Granada, Sevilla y Valencia, la *yield* en locales *prime* es de aproximadamente el 4%.

Savills Aguirre Newman señala que el importante ritmo de crecimiento del *e-commerce* es uno de los principales motores de cambio en el comercio en tienda física, por lo que las marcas buscan la complementariedad entre ambos canales y su estrategia de expansión se está centrando en la búsqueda prioritaria de locales en zonas muy comerciales en los que generar experiencias de compra que potencien tanto la propia venta en tienda como la online. Se trata de impulsar el rendimiento de ambos canales mediante la correcta coordinación de los mismos, y el formato que parece encajar más con esta estrategia es el *Flagship Store*, en el que las marcas empiezan a incorporar las últimas tecnologías (probadores digitales, realidad aumentada, escaparates y paneles digitales, pago móvil...).

Las principales tendencias que apunta Savills Aguirre Newman en su informe se centran en la apertura de tiendas en locales de calle de operadores tradicionales de parques comerciales; el aumento de las *mega stores* en zonas *high street*; la apertura de locales en calle en los principales ejes comerciales por parte de *pure players* del *e-commerce* y la entrada al mercado de operadores tecnológicos como Samsung, Xiaomi o Huawei.

El informe también resalta que en Barcelona, el sector de alimentación y bebidas mantendrá un crecimiento con la proliferación de establecimientos dedicados a diferentes especialidades, actividad que se espera continúe a medio plazo. Operadores internacionales de restauración que ya han abierto en Madrid y/o Barcelona continuarán con la búsqueda de locales en otros mercados para continuar con su expansión.

La consultora internacional también subraya que la escasez de locales en rentabilidad continúa desplazando en este 2018 el interés inversor hacia operaciones de valor añadido, como la compra de locales vacíos o de inmuebles con posibilidad de cambio de uso, siempre en zonas muy comerciales.

Informe de Mercado High Street

Junio 2018



SUMARIO

La estabilidad caracterizó el mercado High Street de Madrid y Barcelona, en 2017.

■ La demanda permaneció muy activa en ambos mercados. En Madrid, se cerraron 78 operaciones en alquiler en las vías analizadas, 18 de ellas con marcas internacionales (incluyendo cinco reubicaciones). En Barcelona, a pesar de la situación de inestabilidad política durante la última parte del año, la demanda se mantuvo alta en los ejes high street. Esto queda reflejado en el número de operaciones cerradas en 2017, 57 aperturas.

■ La tasa de disponibilidad en las principales calles high street de ambos mercados se mantuvo estable.

■ Las rentas de alquiler continuaron con la tendencia positiva observada

en los últimos años, si bien de manera más moderada. Portal de l'Angel, en Barcelona, continúa en primera posición como la calle más cara de España, seguida de Preciados en Madrid.

■ Se mantuvo el importante crecimiento en el sector de la restauración con la apertura de nuevos espacios por parte de enseñas internacionales de *fast food* y cafetería. Esta tendencia se espera que continúe durante el 2019.

■ Continúa la tendencia creciente del comercio electrónico con una facturación acumulada hasta 3T de 2017 de 21.880 millones de euros, lo

que supone un crecimiento interanual del 25% y representa ya el 90% del volumen anual de 2016. De esta cifra, 6.743 millones de euros (31% del total) provienen del sector minorista, con un aumento interanual del 27%.

■ El volumen de inversión en los principales ejes comerciales se situó entorno a 500 millones de euros en 2017, un 36% por debajo de los 800 millones alcanzados en 2016. Una vez más el mercado estuvo muy condicionado por la escasez de locales a la venta en comparación con la elevada presión de la demanda por parte de inversores, tanto institucionales como privados.

Coyuntura económica

El favorable comportamiento económico, la mejora en el mercado de trabajo y el crecimiento del consumo impulsaron el mercado de retail durante 2017.

La economía mantiene el ritmo de crecimiento. Se situó en el 3%, último dato del INE para el 1T 18, si bien se espera una lenta desaceleración en los siguientes trimestres, con la perspectiva de cerrar el año en 2,7% (según Focus Economics).

El mercado laboral, por su parte, continúa dando muestras de reactivación. La EPA de 1T 18 situó la

tasa de desempleo en 16,3% lo que supone ya cinco años de constante descenso desde el máximo de la serie histórica (registrado en 1T 2013). Las previsiones de Focus Economics son optimistas y prevén un descenso continuado hasta el año 2022, que se situaría en 12%.

El número de afiliados a la Seguridad Social refleja la regeneración del mercado. La cifra de mayo supera ya los 18,9 millones de trabajadores, un 3% superior al dato del mismo mes de 2017. Se trata, además, del mejor registro de la última década.

El índice de ventas minoristas crece discretamente respecto al nivel 2017, apenas seis décimas hasta 1,5% (acumulado hasta abril). Por tipo de distribución el crecimiento más notable tuvo lugar en las grandes cadenas (3,7%), seguido de las pequeñas cadenas (2,5%). Las grandes superficies aumentaron un 0,85%, si bien la comparativa con el año anterior registra un descenso de casi nueve décimas. Finalmente, las empresas unilocalizadas mantienen un crecimiento negativo (-0,65%), pero recuperan casi cuatro décimas sobre el nivel de 2017.

La situación política ha afectado al índice de confianza del consumidor, que registró en mayo el nivel más bajo desde febrero de 2017 debido a una peor valoración de la situación actual y de las expectativas.

En el caso de Barcelona, la situación de crisis institucional en Cataluña no se ha manifestado, de momento, en los principales indicadores económicos. Tan sólo reseñable el ligero descenso en el índice de la cifra de negocio del comercio minorista, que crece en negativo desde al año 2017 y se distancia cada vez más del nivel nacional.

Madrid High Street

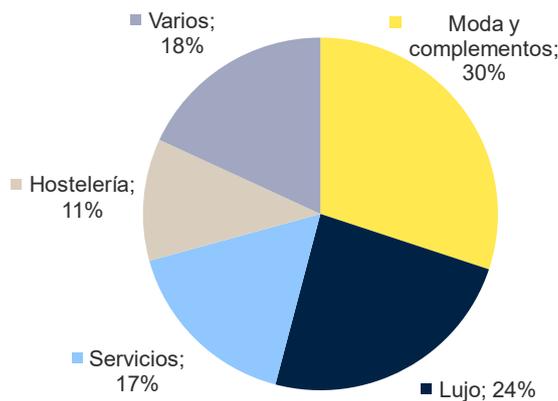
El mercado high street de Madrid está formado por dos zonas claramente diferenciadas, el Barrio de Salamanca y la Zona Centro, donde destacan siete calles que suman 908 locales comerciales.

Barrio de Salamanca

Los principales ejes high street del Distrito de Salamanca, se concentran en el gran rectángulo que forman las calles Serrano, José Ortega y Gasset, Goya y Velázquez. Esta zona se ha conocido tradicionalmente como la Milla de Oro, al contar con la presencia de los principales operadores comerciales dentro del sector de lujo y *premium*, y por englobar uno de los mercados residenciales, hoteleros y de oficinas más exclusivos de la ciudad.

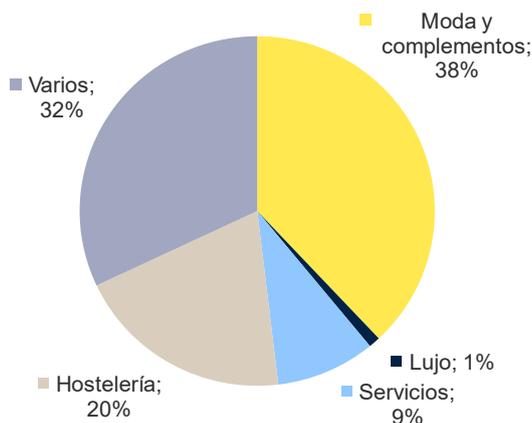
Las calles de Serrano, Goya y José Ortega y Gasset suman 360 locales comerciales. La actividad de lujo se concentra principalmente en las calles José Ortega y Gasset y Serrano, mientras que las marcas *premium* optan por establecerse

GRÁFICO 1 **Distribución por sector de actividad. Barrio Salamanca. Madrid**



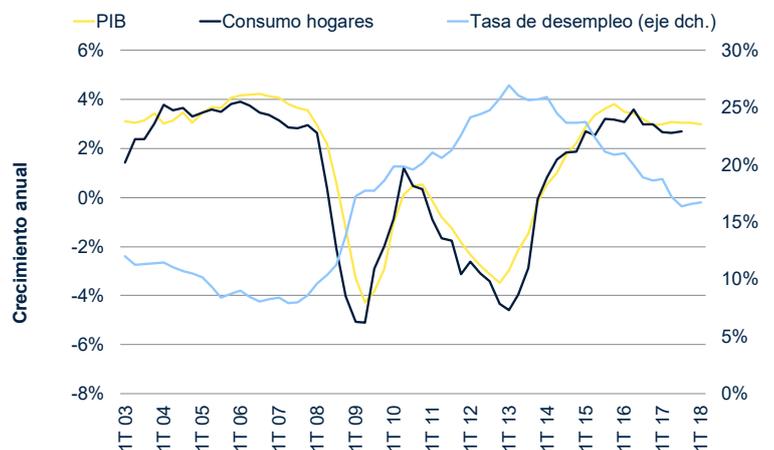
Fuente: Research Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 2 **Distribución por sector de actividad. Zona Centro. Madrid**



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 3 **Indicadores económicos**



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

en esta última. La calle Goya, con un precio de alquiler por debajo de las anteriores y un mayor *footfall*, es foco de atención de operadores comerciales dentro de los segmentos *mass market* y *fast fashion*. Desde el punto de vista de la actividad, la moda y los accesorios dominan la zona con un 30%, seguido del lujo y las marcas *premium* que representan el 24%.

En los últimos años, se ha observado un trasvase de marcas de lujo desde José Ortega y Gasset hacia Serrano.

La transformación global en el mercado de retail, queda reflejada en la entrada de Decathlon, un operador tradicional de parque comercial, en la calle José Ortega y Gasset, considerada históricamente la más exclusiva de Madrid. Decathlon ha pasado a ocupar el antiguo local de Hugo Boss, operador que a su vez se ha movido a la calle Serrano. El tercer eje high street más relevante de esta zona, es la calle Goya con un enfoque más centrado en marcas populares.

En términos generales, los locales

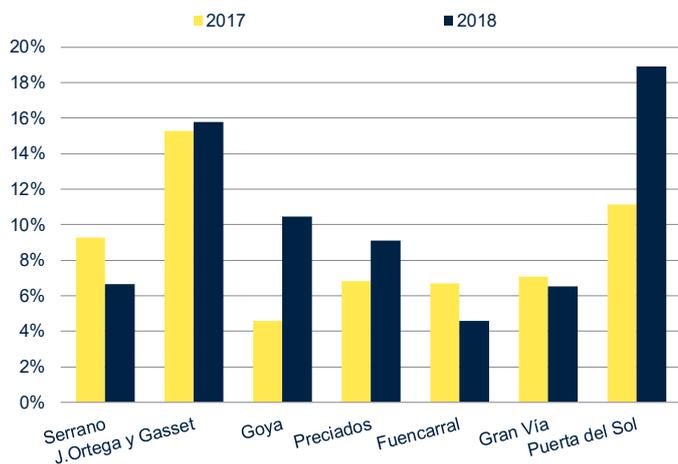
que encontramos en el Barrio de Salamanca, son de pequeño tamaño, el 46% de las 360 unidades son espacios <200 m². Locales de gran tamaño, aquellos >700 m², no representan más del 6% del stock total, lo que limita la posibilidad de apertura de grandes *flagships*. No obstante, marcas como Zara, Mango, H&M (c/ Velázquez), cuentan con locales de gran tamaño en la zona.

La evolución de la disponibilidad a lo largo del último año muestra diferentes tendencias según el eje comercial que se analice. Mientras que en la calle Serrano el número de locales disponibles se ha reducido hasta registrar una tasa de disponibilidad del 6,7%, en José Ortega y Gasset se ha mantenido y en Goya se ha incrementado de manera relevante pasando de siete locales disponibles en 2017 a 17 en 2018.

La situación actual del *vacancy rate* se puede atribuir a varios factores. En primer lugar, a la importante diferencia entre las expectativas de renta del propietario y el operador, lo que dificulta la ocupación de determinados locales. Por otro lado, se ha observado una tendencia por parte de grandes operadores comerciales, hacia la apertura de *flagships* donde unifican diferentes locales que estaban destinados a separar las actividades de moda mujer y hombre. Esto, por ejemplo, ha supuesto un incremento de la disponibilidad en calles como Goya. Finalmente, cabe destacar cómo algunos de los locales que llevan en el mercado disponibles más de 12 meses, están alquilándose de manera temporal a través del formato de pop up store hasta encontrar el inquilino definitivo.

Las rentas medias de alquiler de las calles Serrano, José Ortega y Gasset y Goya permanecieron estables durante 2017. Los elevados niveles ya alcanzados y una evolución de las ventas menos positiva de lo esperado, ha llevado a dicha estabilización. Al margen de los ejes mencionados, existen otras vías en la zona con elevada actividad comercial y relevante presencia de operadores de primer nivel, tanto nacionales como internacionales,

GRÁFICO 4 Disponibilidad Barrio Salamanca y Zona Centro en Madrid. 2017 y 2018



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

TABLA 1 Valores de renta Madrid

EVOLUCIÓN PRECIOS (€/m ² /mes)*		2016	2017	2018
Barrio Salamanca	Serrano	244	245	246
	José Ortega y Gasset	187	185	185
	Goya	162	162	160
Zona Centro	Preciados	270	275	277
	Fuencarral	147	153	158
	Gran Vía	230	235	240
	Puerta del Sol	203	205	205

Fuente: Research Savills Aguirre Newman / *para locales de aproximadamente 200 m² en planta calle

Fuente: Research Savills Aguirre Newman

aunque con valores de renta menos elevadas. Destacan en este sentido la calle Jorge Juan, con un enfoque muy potente en la actividad de restauración, y calles como Velázquez, Claudio Coello, Lagasca, Ayala, Don Ramón de la Cruz y Hermosilla, muy centradas en moda y complementos.

Zona Centro

Las principales vías comerciales de la Zona Centro conforman el mercado de retail más activo de la ciudad. Los ejes comerciales más relevantes de esta zona, compuesto por las calles Preciados, Gran Vía, Fuencarral y Puerta del Sol, se ven beneficiados por su cercanía a las principales atracciones turísticas

de la ciudad y por las excelentes comunicaciones a través de transporte público y privado. La propia actividad comercial de estos ejes se ha convertido en sí misma en una atracción turística, generando un intenso tráfico de personas, que incluye tanto turistas (nacionales e internacionales) como residentes en Madrid y municipios de la periferia. Es un mercado que tiene una elevada capacidad atraer tanto a inversores como a operadores comerciales.

Se han identificado 548 unidades en la zona, que ofrecen actividades de restauración, moda, souvenir, electrónica, libros, cosmética, perfumería, juegos de azar, etc.

Los sectores más activos en la Zona Centro son moda y complementos (38%), seguido de la restauración, con un 19% del total. El sector lujo apenas tiene presencia en estos ejes representando solo 1% de los locales abiertos. Esta actividad, por tanto, concentra su presencia en los principales ejes del distrito Salamanca.

La oferta de locales >700 m² se sitúa principalmente en las calles Preciados y Gran Vía. Esto las convierte en las zonas más demandadas por parte de operadores que buscan tener un *flagship* en Madrid. Ejemplo de ello es la presencia en estas calles de retailers como Primark, Zara, H&M, Pull and Bear, Adidas, New Balance, etc.

Por otro lado, la calle Fuencarral se caracteriza por la elevada presencia de locales de pequeño tamaño, <200 m², concentrando una gran variedad de actividades y tipologías de operador comercial, que engloba desde grandes marcas internacionales a pequeños emprendedores.

En la actualidad hay un total de 36 unidades disponibles que representan el 6,5% del stock total de la zona. De las cuatro calles analizadas, Fuencarral es la que muestra una menor tasa de disponibilidad, un 4,6%, con 13 locales disponibles, mientras que, en la Puerta de Sol, a fecha de realización del informe, siete locales estaban disponibles, representando el 18% del stock de este eje.

Durante los últimos 12 meses, los precios en la Zona Centro han registrado un moderado incremento de aproximadamente un 1,5%. Preciados continúa siendo la calle más cara de Madrid con una renta media de 277 €/m²/mes, muy cerca de los niveles que registra en Barcelona la calle Portal de l'Àngel.

Adyacentes a los ejes analizados encontramos otras calles que muestran una elevada actividad comercial y un elevado tráfico de peatones. Entre ellas destacan las calles del Carmen, Arenal, Mayor, Carretas y Montera. Es reseñable la próxima apertura del Centro Comercial Canalejas, en el complejo del mismo nombre en el que también abrirá el primer hotel gestionado por la cadena por Four Seasons en Madrid. Sin duda, ampliará la actividad comercial en ese entorno e incrementará el flujo de peatones entre la Puerta del Sol y este nuevo complejo comercial.

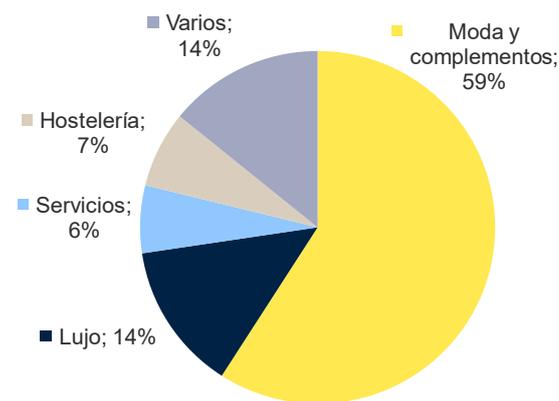
Barcelona High Street

El mercado high street de Barcelona consta de dos zonas diferenciadas principalmente por los niveles de renta y por la tipología de operadores comerciales presentes. La zona *prime A*, comprende Portal del Angel, Portaferriera y Paseo de Gracia, mientras que el *prime B*, incluye Rambla Catalunya, Pelayo, Rambla Canaletas y Avda Diagonal. Ambas zonas suman 940 tiendas, 278 de las cuales están situadas en *prime A* y 662 en *prime B*.

Como ocurre en la gran mayoría de mercados a nivel nacional, la tipología de local más común en Barcelona tiene un tamaño de <200 m², el 43% de la oferta, mientras que las unidades medianas, entre 200 y 400 m² representan el 32%. Los locales habitualmente destinados a acoger grandes *flagships*, >700 m², representan el 15% del inventario total. El Paseo de Gracia, con 49 locales que superan este tamaño, es el eje que concentra el mayor número de espacios de gran formato.

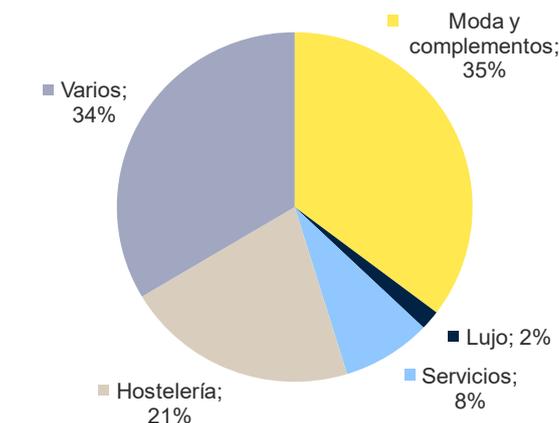
El fuerte componente turístico y la reputación de Barcelona como una de las ciudades más cosmopolitas a nivel mundial, hacen que en su oferta comercial encontremos operadores comerciales no presentes en otros mercados nacionales. Entre estas

GRÁFICO 5 **Distribución por sector de actividad Prime A. Barcelona**



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 6 **Distribución por sector de actividad Prime B. Barcelona**



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

marcas cabe destacar *retailers* como Fendi y Uniqlo, que han abierto recientemente sus primeros *flagship stores* en el Paseo de Gracia. En los últimos meses un total de 14 marcas internacionales han abierto tiendas en la principal zona comercial de Barcelona, la mayoría de ellas marcas premium como Levis, Rituals, Laline y Thomas Sabo.

El sector de alimentación y bebidas ha experimentado un crecimiento importante con nuevas aperturas dedicadas a diferentes

especialidades. Algunos ejemplos de esta actividad son la inauguración de nuevos locales destinados a alimentación *gluten free*, al denominado *bubble tea* (Wobbly, Zen Zoo y Bobba) o al yogur helado (Smoöy, LlaolLao, Yogurtería de Danone). Por otro lado, operadores internacionales de restauración que ya han abierto en Madrid están buscando locales en otros mercados para seguir con su expansión. En esta línea Five Guys acaba de abrir su primer local en Barcelona después de dos años de presencia en Madrid,

donde ya opera a través de varios locales en calle y centro comercial.

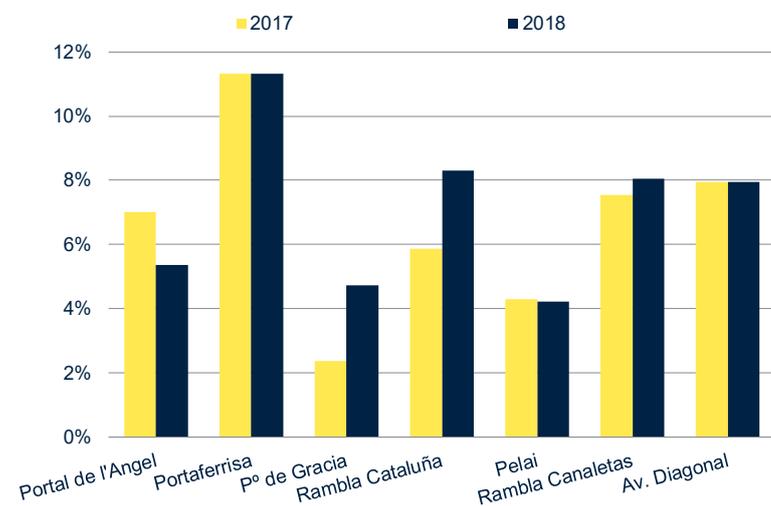
Durante 2017 se ha producido un suave aumento en el número de locales disponibles hasta representar, en el momento de realizar este informe, el 7,2% del stock total. La disponibilidad se concentra principalmente en el área *prime B* y, en concreto, en las Ramblas de Catalunya y de Canaletas, donde hay un total de 36 locales disponibles. Al igual que en Madrid, la disponibilidad en los ejes *prime* se debe a la diferencia entre lo que los propietarios solicitan y lo que los operadores comerciales están dispuestos a pagar. Además, a este factor se le añade la actitud de *wait-and-see* de determinados operadores, generada por la situación de inestabilidad.

Respecto a los valores de renta, después del fuerte crecimiento observado desde el año 2014, durante los últimos meses los precios de alquiler parecen haber moderado esta tendencia. Se ha registrado un suave incremento en los niveles de renta en tres calles, Portal del Ángel, Paseo de Gracia y Pelayo, mientras que en el resto de ejes los valores se mantuvieron estables. Cabe destacar que Portal de l'Ángel continúa en la primera posición como la calle más cara en España (285 €/m²/mes para un local en planta calle de 200 m²).

A pesar de la situación de incertidumbre, los operadores comerciales han seguido activos en la búsqueda de oportunidades en el high street, apostando por Barcelona como mercado estratégico. La fortaleza de Barcelona como destino turístico y su favorable situación económica son factores que hacen de Barcelona un mercado prioritario para las principales marcas a nivel global. No obstante, la búsqueda de espacio se concentra en los mercados *prime*, quedando fuera de interés las localizaciones secundarias que se han visto negativamente afectadas durante los últimos meses.

El sector moda y complementos domina todos los ejes del mercado high street, representando el 39% del stock total. La única excepción es Rambla Canaletas, donde la actividad de restauración es la clara dominante. La mayor parte

GRÁFICO 7
Disponibilidad ejes Prime A y Prime B en Madrid.
2017 y 2018



Fuente: Research Savills Aguirre Newman

TABLA 2
Valores de renta Barcelona

EVOLUCIÓN PRECIOS (€/m ² /mes)*		2016	2017	2018
Prime A	Portal de l'Angel	270	280	285
	Portaferrisa	150	150	150
	Pº de Gracia	220	255	260
Prime B	Rambla Catalunya	90	100	100
	Pelai	120	135	135
	Rambla Canaletas	115	130	140
	Avda. Diagonal	60	75	75

Fuente: Research Savills Aguirre Newman / *para locales de aproximadamente 200 m² en planta calle

de las marcas de lujo y *premium* se encuentran situadas a lo largo del Paseo de Gracia.

E-commerce

Debido al importante auge del *e-commerce*, los operadores con presencia en tienda física están incorporando diferentes avances tecnológicos que tienen como objetivo mejorar la experiencia de compra y, por lo tanto, atraer y fidelizar al cliente.

Tecnología digital

Hay operadores comerciales, como Mango, que ya ofrecen probadores digitales en los que los compradores se pueden probar diferentes prendas y cambiar de un modelo a otro experimentando diferentes combinaciones de diseños y colores, etc., sin la necesidad de hacerlo físicamente. Zara ha lanzado recientemente su aplicación de realidad aumentada en la que los compradores pueden ver modelos virtuales promocionando la última colección de la marca y mostrando combinaciones de diferentes productos. No debemos olvidar mencionar a los pioneros en este campo, los establecimientos de comida rápida que, como McDonald's y Burger King, desde hace años usan paneles digitales desde donde pedir y pagar sus productos.

Mercado de inversión

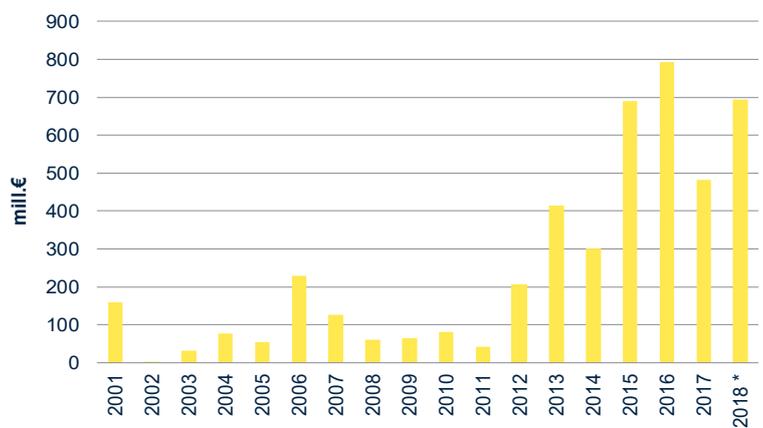
El volumen de inversión en 2017, en los principales ejes comerciales, se situó en el entorno a los 500 millones de euros, un 36% menos que los 800 millones alcanzados en 2016. Una vez más, el mercado estuvo muy condicionado por la escasez de locales a la venta en comparación con la elevada presión de la demanda de inversores, tanto institucionales como privados, por locales en ejes high street. Destacan en 2017 la compra de Preciados 13 y Puerta del Sol 5, ambas en Madrid, y Carrer Boters, 4 y Passeig Joan de Borbó, 60 en Barcelona.

Desde enero de 2018, se han registrado ya cerca de 500 millones (debido al impacto de Mistral, que concentra más del 70% del total acumulado). Durante los cinco primeros meses del año se ha transaccionado el mismo volumen que en el total de 2017.

Desde el punto de vista del *asset allocation* siguen siendo las zonas prime de ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Bilbao, Valencia y Sevilla las más demandadas. El interés inversor se centra no solo en locales alquilados sino también en activos vacíos o edificios con necesidad de gestión y con un fuerte componente comercial.

El inversor institucional sigue centrado en los mejores ejes comerciales de grandes ciudades, donde los *tickets* de compra, se sitúan por encima de 20 millones de euros. Mientras, los inversores privados siguen muy activos, centrados en el análisis de las mejores calles comerciales de las ciudades donde residen, al ser

GRÁFICO 8 Principales operaciones de inversión 2017-2018



Fuente: Research Savills Aguirre Newman / *hasta junio

TABLA 3 Principales operaciones de inversión 2017-2018

Activo	Ciudad	Vendedor	Comprador
Preciados, 13 *	Madrid	Grupo Baraka	Hines
Mercado San Miguel *	Madrid	El Gastródromo de San Miguel	Redevco+Ares Management
Mercado de Fuencarral	Madrid	Activum SG	AEW
Fuencarral, 16	Madrid	Thor Equities	Union Investment
Portfolio Mistral *	Varias localizaciones	Inditex	Deka
Preciados, 9	Madrid	CBRE GI	Generali
Gran Vía, 68	Madrid	Oaktree	M&G Real Estate
Gran Vía, 30 *	Madrid	Inversor privado	Thor Equities
Portfolio Stradivarius	Varias localizaciones	Inditex	Ores Socimi

Fuente: Research Savills Aguirre Newman / *asesorado por Savills Aguirre Newman

expertos en sus propios mercados. Su interés se focaliza en locales por debajo de los 10 millones de euros

Los inversores institucionales han sido los protagonistas más activos, representando los fondos de inversión el 76% del total de las operaciones, repartiéndose el 24% restante entre aseguradoras, privados/*family offices* y Socimis.

La tasa de rentabilidad inicial se ha mantenido en el high street *prime* de Madrid y Barcelona en el entorno del 3,25%, mientras que en el high street de segundo nivel se ha situado entre el 4,50%-4,75%. En otros municipios de gran tamaño la yield que se paga por locales *prime* es de aproximadamente el 4,00% ■

Outlook

2018: El importante ritmo de crecimiento del *e-commerce* es uno de los desafíos más importantes al que se enfrenta el comercio en tienda física

■ El *e-commerce* seguirá consolidándose como una opción de compra cada vez más generalizada, afectando esto a las estrategias de expansión de varias marcas. Entre las estrategias de apertura, la búsqueda prioritaria de locales se focalizará en zonas muy comerciales y capaces de generar experiencias de compra imposibles de ofrecer a través de los canales *online* así como la utilización de las últimas tecnologías (probadores digitales, pago móvil, etc) para poder atraer más compradores.

■ La apertura de tiendas en locales de calle de operadores tradicionales de parques comerciales continuará durante 2018. A los *retailers* de Madrid que ya han tomado esta decisión, Media Markt (Plaza del Carmen) y Decathlon (Calles Fuencarral, Ortega y Gasset y Princesa), se les unirá próximamente Leroy Merlin con un local en la calle Raimundo Fernández Villaverde, mientras, IKEA abrirá su segundo local, en la calle Goya. Barcelona sigue los pasos de Madrid en la demanda de locales por parte de operadores tradicionalmente presentes en medianas comerciales con la apertura en el centro de la ciudad de marcas como Media Markt y Leroy Merlin.

■ El aumento de las *mega stores* seguirá siendo una tendencia dominante en el sector durante los próximos años. Además de las recientes inauguraciones de COS en la calle Fuencarral, de Mango y Pull & Bear en la calle Preciados en Madrid, así como Kiabi en Paseo de Gracia, Oysho en Portal del Ángel, y Pangea The Travel Store en Rambla Catalunya en Barcelona, está previsto que otras marcas sigan el mismo camino durante los próximos meses.

■ La inauguración de locales en calle en los principales ejes comerciales por parte de *pure players* del *e-commerce*, como Hawkers, Dr Bloom y Foot District, se consolida como tendencia.

■ La proliferación de gimnasios *low cost*, de centros de yoga y de *cross-fit* y de una variada tipología de espacios destinados al cuidado personal, es una fuerte tendencia que seguirá ganando presencia en el mercado.

■ En Barcelona, el sector de alimentación y bebidas mantendrá un crecimiento con la proliferación de establecimientos dedicados a diferentes especialidades, actividad que se espera continúe en el medio plazo. Operadores

internacionales de restauración que ya han abierto en Madrid y/o Barcelona continuarán con la búsqueda de locales en otros mercados para seguir con su expansión.

■ La escasez de locales en rentabilidad continúa desplazando el interés inversor hacia operaciones de valor añadido, es decir, compra de locales vacíos o de inmuebles con posibilidad de cambio de uso, siempre en zonas muy comerciales.

Equipo Savills

Para más información, por favor, contacte con



Luis Espadas
Capital Markets
+34 91 310 10 16
lespadas@savills.es



Salvador González
Inversión Retail
+34 91 310 10 16
sgonzalez@savills.es



Gema de la Fuente
Research
+34 91 310 10 16
gfuente@savills.es



Alicia Corrales
Research
+34 91 310 10 16
acorrales@savills.es

Savills plc
Savills es una consultora líder en servicios inmobiliarios globales que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres. Fundada en 1855, tiene una amplia experiencia y ha experimentado una gran expansión. Apostando por liderar en lugar de seguir a otros, cuenta con 700 oficinas y asociados en ambas Américas, Europa, África, Asia y Oriente Medio.

Este documento tiene un fin meramente informativo. Savills no se hace responsable de cualquier pérdida o perjuicio, directo o indirecto, derivado de su uso. Quedan reservados todos los derechos: se prohíbe su reproducción total o parcial sin previa autorización escrita de Savills Research. © Savills Commercial Ltd



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DE ARRENDAMIENTO DE OFICINAS Y LOCALES.





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA

Arrendamientos de oficinas y locales.

Capítulo 1. Exposición general de los aspectos más relevantes de la ley de arrendamientos urbanos.

- 1. Introducción**
- 2. Utilización mixta de local y vivienda.**
 - a. Régimen aplicable
 - b. Ejercicio de actividad profesional o empresarial
- 3. Arrendamientos sometidos a la LAU y excluidos de ella.**
- 4. El arrendamiento para uso distinto del de vivienda.**
 - a. Precauciones en los arrendamientos de locales y oficinas.
 - b. ¿Cómo renunciar a las disposiciones de la LAU para no tener problemas?
- 5. Plazos**
- 6. Terminación del arriendo por resolución del derecho del arrendador**
- 7. Subrogación por causa de muerte del arrendatario**

TALLER DE TRABAJO

Arrendamiento de uso distinto a la vivienda.

- 1. Concepto de arrendamiento de uso distinto a la vivienda.**
- 2. Normativa aplicable**
- 3. Duración**
- 4. Renta**
- 5. Fianza**
- 6. Conservación, mejora y obras del arrendatario**
- 7. Suspensión, resolución y extinción del contrato**
- 8. Cesión del contrato y subarriendo**
- 9. Certificación energética**

TALLER DE TRABAJO

Características del arrendamiento de local / arrendamiento de local de negocio.

- 1. Libertad de pactos para los arrendamientos de uso distinto a vivienda.**
- 2. Concepto de Local de negocio**
- 3. Régimen jurídico aplicable al arrendamiento de local /local de negocio.**



- a. Voluntad de las partes.
- b. Renuncia expresa a artículos de la LAU
- c. El incumplimiento de las condiciones pactadas es causa de resolución del arrendamiento.
- d. Aplicación de la LAU.
- e. Código Civil
- f. Normas procesales

TALLER DE TRABAJO

Diferencias entre el arrendamiento de industria y el arrendamiento de local de negocio.

- 1. Arrendamiento de local de negocio o arrendamiento de local > LAU.**
- 2. Arrendamiento de industria > Código Civil.**
- 3. Diferencias procedimentales en la reclamación de la renta según sea arrendamiento de local de negocio o de industria.**
- 4. Aviso: aunque el contrato se denomine como arrendamiento de local o de industria, lo que cuenta es la naturaleza del contrato. Advertencias en la redacción de contratos.**
- 5. Diferencias entre el arrendamiento de industria o negocio y el arrendamiento de local de negocio a efectos la retención a cuenta del Impuesto sobre Sociedades.**

TALLER DE TRABAJO

Precauciones previas en un arrendamiento de local.

- Licencias y usos
- Solvencia recíproca de arrendador y arrendatario.
- Certificaciones energéticas y del edificio.
- Seguridad
- Mantenimiento y control. Facility management del edificio.
- Tecnología del edificio.

TALLER DE TRABAJO.

Cuando el arrendatario quiere dejar el local antes de concluir el plazo.

TALLER DE TRABAJO.

Indemnización al finalizar el contrato de arriendo del local de negocio.

TALLER DE TRABAJO

Hay un contrato de arrendamiento verbal ¿puede obligarse a formalizarlo por escrito?

TALLER DE TRABAJO.

La Comunidad de Propietarios pide al arrendador que resuelva el contrato con su inquilino porque es muy escandaloso. ¿Tiene alguna responsabilidad si no lo hace?

TALLER DE TRABAJO.

¿Qué información está obligado a dar el arrendador al arrendatario al celebrar un contrato de arrendamiento?

TALLER DE TRABAJO.

¿Cuál es el coste que debe asumir un inquilino en la inspección técnica del inmueble?

TALLER DE TRABAJO.



Existencia de enriquecimiento injusto por haber alquilado inmediatamente el arrendador el inmueble.

TALLER DE TRABAJO

Certificado de eficiencia energética en el arrendamiento de viviendas y locales.

1. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar
2. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar
3. Anuncios y referencias al certificado de eficiencia energética. Etiquetas.
4. Registros autonómicos de certificados de eficiencia energética.
5. Modelo de certificado de eficiencia energética.
6. Modelo de informe de medidas de mejora energética.

TALLER DE TRABAJO

La certificación de la eficiencia energética de los edificios

1. Ámbito de aplicación
2. ¿Qué es el Certificado de eficiencia energética del edificio?
3. ¿Quién puede realizar el Certificado?
4. ¿Quién solicita el Certificado?
5. ¿Qué plazo de validez tiene, cómo se renueva y actualiza el Certificado?
6. ¿Cómo se utiliza la Etiqueta de eficiencia energética?
7. El Registro Autonómico de las certificaciones de eficiencia energética.
8. Infracciones y sanciones.

TALLER DE TRABAJO.

La dirección electrónica en los arrendamientos en la Ley 4/2013 de 4 de junio como nuevo sistema de cumplimiento de las comunicaciones previstas en la LAU

TALLER DE TRABAJO

Desindexación de la economía española por la Ley 2/2015

Las rentas de los alquileres no se actualizarán si no consta expresamente en el contrato.

TALLER DE TRABAJO

Acción de desahucio y reclamación de rentas.

CHECK-LIST

1. ¿Cuál es el plazo mínimo o plazo obligatorio para un arrendamiento de local de negocios?
2. ¿Qué ocurre si se incumple el plazo mínimo o plazo obligatorio para un arrendamiento de local de negocios?
3. ¿El arrendatario está obligado a dar alguna fianza o garantía al arrendador?
4. ¿Cada cuánto se actualiza la renta?



5. ¿Qué sucede cuando no se ha pactado la actualización de la renta en el contrato de arrendamiento de local?
6. ¿Hay algún índice de referencia obligatorio para actualizar la renta?
7. ¿Qué obras debe necesariamente hacer el arrendador o arrendatario a su costa?
8. ¿Tiene el arrendatario un derecho de adquisición preferente en caso de que se venda el local arrendado?
9. ¿Puede el arrendatario ceder el contrato de arrendamiento?
10. ¿Puede el arrendatario subarrendar el local?
11. ¿Debe el arrendamiento formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro de la Propiedad?

Capítulo 2. Enajenación o transmisión de la finca arrendada

1. Enajenación o transmisión de la finca arrendada
2. Derecho de adquisición preferente

Capítulo 3. Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario.

1. Obras de reparación y/o conservación
2. Obras de mejora y elevación de la renta.
3. Obras de adecuación
4. Obras del arrendatario

TALLER DE TRABAJO

Carencia de rentas al inicio del contrato para obras.

1. Un período inicial en el que no se pague la renta.
2. Sustitución de renta por obras.

TALLER DE TRABAJO.

Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario

1. Obras de reparación y/o conservación
2. Obligaciones del arrendador en las obras.
3. Excepciones de las obligaciones del arrendador.
4. La posible renunciabilidad en los arrendamientos de oficinas y locales.
5. Régimen de comunicaciones entre arrendador y arrendatario.
6. Reparaciones urgentes.
7. Repercusión sobre la renta por obras de reparación.
8. Desahucios y repercusión de obras.
9. Especialidades en las obras de mejora.

TALLER DE TRABAJO.

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



¿Qué tipo de reparaciones debe pagar el inquilino y cuáles el arrendador?

TALLER DE TRABAJO.

¿Qué obra puede hacer el inquilino sin autorización del arrendador?

Capítulo 4. Cesión del contrato y subarriendo.

1. Cesión del contrato y subarriendo

2. La cesión del contrato de arrendamiento en la LAU

- a. Ámbito de aplicación: Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca
- b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo
- c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador
- d. Derecho a elevación de la renta
- e. Supuestos en los que no procede la cesión del contrato de arrendamiento
- f. Supuestos de prohibición contractual de la cesión del contrato
- g. Relaciones entre las partes intervinientes
- h. Gratuita u onerosa la cesión

3. La cesión del contrato de arrendamiento en el Código Civil y la jurisprudencia del Tribunal Supremo

4. El subarriendo en la LAU

- a. Ámbito de aplicación. Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca
- b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo
- c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador
- d. Derecho a elevación de la renta
- e. Pacto de prohibición del subarriendo
- f. Relación entre las partes contratantes

5. El subarriendo en el Código Civil

- a. Posibilidad del subarriendo en el CC. (art. 1550)
- b. Admisibilidad del subarriendo total o parcial
- c. Supuesto de prohibición expresa del subarriendo en el contrato
- d. Efectos del subarriendo

CHECK-LIST

- a. Cesión del contrato y subarriendo
- b. Notificación al arrendador
- c. Elevación de la renta
- d. Fusión, transformación o escisión de la sociedad

TALLER DE TRABAJO

¿Qué efectos económicos tiene el traspaso de local de negocio?

TALLER DE TRABAJO.

Resolución de contrato de local por traspaso incontestado.

TALLER DE TRABAJO.

Traspaso de local de negocio en el caso de absorción de sociedades.

TALLER DE TRABAJO.

Consentimiento tácito a la cesión.



TALLER DE TRABAJO

¿Puede el arrendatario alquilar parte de un local?

TALLER DE TRABAJO.

Subarriendo de local de negocio simulado.

Capítulo 5. La renta y conceptos que con ella se integran. Responsables del pago.

1. Aspectos generales

- a. Determinación
- b. Lugar y medio de pago de la renta.
- c. Recibo de pago

2. Actualización de la renta

3. Elevación de la renta por mejoras.

4. Cuantía de la elevación

5. Supuestos de elevación de la renta

6. Momento de la elevación

7. Otros conceptos distintos de la renta que pueden ser a cargo del arrendatario

8. Gastos generales: requisitos para su repercusión

9. Servicios individuales

TALLER DE TRABAJO.

Siempre pedir aval al arrendatario. Precauciones de la redacción del contrato o cláusula de aval.

TALLER DE TRABAJO

Si el arrendatario no paga se le pueden reclamar judicialmente las rentas futuras en la misma demanda.

TALLER DE TRABAJO.

Retraso en el pago no equiparable a falta de pago.

TALLER DE TRABAJO

Revocación de contrato de alquiler por retraso en el pago. Efecto por impago del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI).

TALLER DE TRABAJO.

Cuando hay dos arrendatarios, ¿cómo responden de la falta de pago?

TALLER DE TRABAJO.

¿Sirve de prueba de pago de la renta el ingreso periódico de una cantidad en la cuenta corriente del arrendador?

TALLER DE TRABAJO.

¿Si el contrato no dice nada de las cuotas de la comunidad propietarios, debe pagarlas el inquilino?



Capítulo 6. Problemática en materia de fianzas.

1. ¿Qué es la fianza?

- Personas no obligadas a prestar fianza
- Depósito
- Actualización
- Restitución
- Garantías adicionales

2. Arrendamientos para los que se exige fianza

3. Cuantía de la fianza

4. ¿Es obligatorio depositar la fianza en algún organismo oficial?

5. ¿Cuándo tiene obligación de devolver la fianza el arrendador al arrendatario?

6. Infracciones y sanciones en materia de fianzas.

7. Graduación de sanciones

TALLER DE TRABAJO.

Las garantías adicionales a la fianza (aval bancario, fianzas superiores a las legales, etc.). Respecto a estas garantías no rige la obligación de depósito legal.

TALLER DE TRABAJO.

¿Puede el arrendador requerir al arrendatario para que pague la fianza en la forma convenida y de no hacerlo resolver el contrato?

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico: instrucciones de depósitos de fianzas de régimen general aplicadas por el I.V.I.M.A. para la Comunidad de Madrid.

TALLER DE TRABAJO.

Caso práctico: instrucciones de depósito de fianzas en la Comunidad Valenciana

Capítulo 7. Extinción del contrato.

1. Extinción del contrato por transcurso del término pactado

2. Requisitos de la indemnización.

3. Cuantía de la indemnización.

4. Resolución de pleno derecho

TALLER DE TRABAJO

Indemnización por extinción del arrendamiento de un local de negocio

1. Supuesto del art. 34 LAU: cuando un propietario alquila un local al que se le va a dar un uso comercial

2. Supuesto general: renuncia del arrendatario a la indemnización.

3. Requisitos que deben cumplirse para cobrar la indemnización por clientela

4. ¿Cómo se determina la cuantía de la indemnización?



5. Recomendaciones de cláusulas a favor del arrendador y del arrendatario.

TALLER DE TRABAJO

La prórroga forzosa de los contratos de 1985 a 1995 con renuncia a plazo, una injusticia sin sentido.

CHECK-LIST

1. ¿Cuándo se resuelve un contrato?
2. Fianza
3. Fiscalidad de estos arrendamientos
4. Check-list de los Derechos del arrendador
5. Check-list de los Derechos del arrendatario.

Capítulo 8. Aspectos prácticos a tener en cuenta en el arrendamiento de centros comerciales.

1. ¿Qué cláusulas del contrato de arrendamiento son negociables?
2. Qué problemas se plantean en los supuestos especiales.
3. Cuáles son las cuestiones más complejas.

Capítulo 9. El contrato de arrendamiento en el Código Civil.

PARTE SEGUNDA

El arrendamiento con opción a compra.

Capítulo 10. El arrendamiento con opción a compra.

1. ¿Cómo funciona el arrendamiento con opción a compra?
2. Ventajas tiene para el arrendatario y posible comprador.
3. Ventajas tiene para arrendador.
4. El arrendamiento con opción de compra en la Ley 29/1994.
5. La inscripción del arrendamiento con opción de compra en el Registro de la Propiedad.

TALLER DE TRABAJO

Arrendamiento de un local con opción a compra.

1. El contrato es unilateral
2. Otorgamiento de la escritura pública.
3. Especialidades de la inscripción en el Registro.
4. Comunicación de la voluntad del optante de ejercitar su derecho de compra.
5. Renovación del arrendamiento dejando automáticamente fuera la cláusula de opción de compra.
6. Obras incontestadas.
7. Régimen matrimonial
8. Venta del optante tras ejercer la opción.

TALLER DE TRABAJO

Claves para redactar el contrato de arrendamiento con opción a compra.



1. Aspectos jurídicos del contrato de arrendamiento con opción a compra.
2. Estructura y cláusulas del contrato de arrendamiento con opción a compra.

TALLER DE TRABAJO.

¿Merece la pena promover vía arrendamiento con opción de compra? Aspectos contables.

PARTE TERCERA

Aspectos fiscales.

Capítulo 11. IRPF. Retenciones a arrendadores de inmuebles urbanos.

TALLER DE TRABAJO

Retención en arrendamientos de locales. Fiscalidad de los gastos repercutidos al arrendatario.

TALLER DE TRABAJO

Diferencias entre el arrendamiento de industria o negocio y el arrendamiento de local de negocio a efectos la retención a cuenta del Impuesto sobre Sociedades.

Capítulo 12. El IVA en los arrendamientos de locales.

TALLER DE TRABAJO

¿Cuándo llevan IVA los alquileres?

TALLER DE TRABAJO

EL IVA en la resolución anticipada de arrendamientos de local.

TALLER DE TRABAJO

Casos prácticos de fiscalidad de arrendamientos urbanos.

1. Fiscalidad en los arrendamientos urbanos.
2. Fiscalidad de la formalización del contrato de arrendamiento (arrendamiento de vivienda y arrendamiento de inmuebles de uso distinto de vivienda).
2. Fiscalidad del cobro de la renta. El IVA.
3. Fiscalidad del arrendamiento con opción de compra.
4. El IVA en los arrendamientos urbanos y los regímenes de prorrateo.

PARTE CUARTA

Práctica en la redacción de contratos.

TALLER DE TRABAJO

Consejos en la redacción del contrato de arrendamiento para uso distinto de vivienda.

1. Consejos para el propietario.
2. Consejos para el arrendatario.

TALLER DE TRABAJO.

Modelos de cláusulas favorables al arrendador y al arrendatario.



A. FAVORABLES AL ARRENDADOR.

1. Plazo
2. Gastos Comunes/Impuestos
3. Renta
4. Actualización de la renta para adecuarla a las condiciones de mercado.

B. FAVORABLES AL ARRENDATARIO.

1. Plazo
2. Subarriendo y cesión
3. Derechos de adquisición preferente.
4. Obras de conservación

C. CASOS ESPECIALES.

1. Centros comerciales y de ocio.
2. Oficinas o naves industriales

PARTE QUINTA.

Formularios.

1. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda

- Modelo 1.
- Modelo 2
- Modelo 3
- Modelo 4.
- Modelo 5
- Modelo 6
- Modelo 7
- Modelo 8
- Modelo 9
- Modelo 10
- Modelo 11

2. Contrato de arrendamiento de local con opción de compra

3. Modelo de contrato de subarriendo parcial de local.

4. Modelos básicos de centros comerciales. (Hay una guía específica de arrendamientos de centros comerciales).

- a. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda en centro comercial
- b. Modelo de contrato de arrendamiento de local comercial ubicado en galerías comerciales.
- c. Modelo de subarriendo en centro comercial.

5. Contrato de arrendamiento con opción de compra para uso distinto del de vivienda, de local de negocio (y plazas de garaje). Modelo de Promotora Municipal de Viviendas para alquiler, con opción de compra, de locales comerciales, oficinas y plazas de garaje vinculadas a viviendas.

6. Modelo de arrendamiento de módulo de la Nave Multiservicios en mercado público.

7. Modelo de pliego de condiciones económico administrativas para arrendamiento de local.



7. Contrato de arrendamiento de oficina.

9. Modelo de promesa de arrendamiento

NOTIFICACIONES

1. Notificaciones entre arrendador y arrendatario.

2 Modelo de carta en arrendamientos para uso distinto al de vivienda por la que el arrendatario comunica al arrendador su voluntad de renovar el contrato (art. 34 LAU 1994)

3. Notificación de la actualización de la renta en los contratos de arrendamiento para uso distinto del de vivienda en la LAU 1994

4. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de local de negocio celebrados antes del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994

5. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de local de negocio celebrados antes del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994, solicitadas por el arrendatario o acordadas por resolución judicial o administrativa firme

6. Repercusión al arrendatario de las obras necesarias o de conservación en los contratos de arrendamiento de vivienda celebrados después del 9 de mayo de 1985 y que subsistan a la entrada en vigor de la LAU 1994 y en los que exista un pacto por el cual el arrendatario asume dicho importe

7. Comunicación al arrendador de la necesidad de efectuar reparaciones, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994.

8. Oposición del arrendador a la realización de obras de reparación en el inmueble

9. Comunicación del arrendatario de la obligación de disminución de la renta por realización de obras de conservación

10. Comunicación al arrendatario de la realización de obras de mejora en la finca en contratos sujetos a la LAU 1994

11. Solicitud del consentimiento del arrendador para realizar obras en la finca, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994

12. Notificación de ampliación de la actividad en local arrendado.

13. Notificación para comunicar la no renovación del contrato de alquiler de local

PARTE SEXTA

Formularios adicionales.

1. Venta de local arrendado

2. Arrendamiento de empresa.

3. Modelo de subarriendo total

Modelo 1

Modelo 2

4. Modelo de subarriendo parcial.

PARTE SÉPTIMA

>Para aprender, practicar.

>Para enseñar, dar soluciones.

>Para progresar, luchar.

Formación inmobiliaria práctica > Sólo cuentan los resultados



Modelos de Arrendamientos de oficinas y locales con la Administración Pública. Casos reales.

Modelo a. Pliego de condiciones para adjudicación, en régimen de arrendamiento, de determinados locales comerciales.

Pliego de condiciones para arrendamientos de edificaciones para uso distinto a vivienda.

Informe sobre la posibilidad legal de que la Administración pueda ocupar la posición jurídica de subarrendataria.

Modelo b

Modelo c

Modelo d

Modelo e

Modelo f

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Obras de reparación y/o conservación**
- **Obligaciones del arrendador en las obras.**
- **La posible renunciabilidad en los arrendamientos de oficinas y locales.**
- **Cesión del contrato y subarriendo.**
- **Efecto por impago del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI).**
- **Las garantías adicionales a la fianza (aval bancario, fianzas superiores a las legales, etc.).**
- **El arrendamiento con opción a compra.**
- **Arrendamiento de un local con opción a compra.**
- **IRPF. Retenciones a arrendadores de locales. Fiscalidad de los gastos repercutidos al arrendatario.**
- **El IVA en los arrendamientos de locales.**
- **EL IVA en la resolución anticipada de arrendamientos de local.**
- **Práctica en la redacción de contratos.**

PARTE PRIMERA

Arrendamientos de oficinas y locales.

Capítulo 1. Exposición general de los aspectos más relevantes de la ley de arrendamientos urbanos.



1. Introducción