

INFORMES SAVILLS AGUIRRE NEWMAN DEL MERCADO DE OFICINAS 3T 2018



- **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.**

30 de noviembre de 2018

BARCELONA

La actividad en el mercado de oficinas de Barcelona supera las cifras registradas en 2017 tanto en volumen de contratación como en número de operaciones en los datos trimestrales y acumulados a 3T. Las perspectivas hasta finales de año son muy optimistas. La tasa de disponibilidad continúa ajustando a la baja hasta situarse en 6% para todo el mercado. Las zonas Prime CBD y Centro ciudad (CC) rozan el 100% de ocupación, con niveles de vacío entre el 1% y el 3% respectivamente.

En los próximos 15 meses (4T + 2019) se espera la incorporación de 201.000 m², de los cuales el 50% se entrarán ya comprometidos con contratos de prealquiler. El 50% restante ayudará a paliar la escasez de oferta del mercado, si bien NBA concentrará casi el 80% del total especulativo.

La renta media de cierre del mercado total creció un 5% interanual. En la comparativa de la renta media pondera el incremento rozó el 9% ya que varias de las operaciones más voluminosas del mercado aparecen también entre las operaciones con rentas más elevadas.

La renta teórica Prime CBD se situó en 25 €/m²/mes en 3T, un 9% sobre el nivel de 3T 17.

El mercado de inversión retomó la actividad durante el verano y registra ya más de 500 millones de euros transaccionados (25% del total nacional). La compra



de la sede de Planeta por parte de Blackstone (>200 millones de euros) es una de las más voluminosas del año en España y de las mayores en la serie histórica de Barcelona.

Madrid

En el caso de Madrid se recuperan los volúmenes de inversión, superando el total de 2017 a medida que aumenta la oferta de productos.

El tamaño promedio de la oferta (950 m² m) creció un 12% en comparación con los tres primeros trimestres de 2017.

El crecimiento en el tamaño medio. En transacciones de $\geq 1,000$ m². Principalmente en los rangos entre 5.000 y 10.000 metros cuadrados.

Los rendimientos se mantienen estables.

LA INVERSIÓN EN EL MERCADO DE OFICINAS SUPERÓ LOS 2.100 MILLONES DE EUROS ENTRE ENERO Y SEPTIEMBRE

El mercado de inversión en oficinas en España superó los 2.100 millones de euros en los nueve primeros meses del año, según Savills Aguirre Newman, que apunta que este volumen es un 10% inferior a la cifra invertida en ese segmento inmobiliario en el mismo periodo del año anterior.

Según el informe, Madrid supone el 70 % del total nacional, con más de 1.400 millones de inversión en este periodo, lo que representa un volumen acumulado un 21 % superior al nivel medio transaccionado durante los tres primeros trimestres de la serie histórica. Si bien, la inversión en oficinas ha representado durante este periodo el 32 % de la inversión total en el mercado terciario, lejos del 42 % de la serie histórica.

La cifra concreta de inversión trimestral es de cerca de 800 millones de euros y ha sido impulsada por tres megaoperaciones que han acumulado 511 millones de inversión: la inversión de Tristan en el portfolio de ocho edificios de Colonial, la adquisición del edificio Pórtico por parte de Amundi y la compra de la sede de FCC en La Tablas por parte de Safra Sarasin.

El capital internacional continúa ganando terreno en el mercado de oficinas de Madrid, concentrando el 77 % del total e impulsado por las operaciones con el ticket más elevado. Respecto a las operaciones, entre enero y octubre, se han producido 19 dentro de la M-30 y otras 19 fuera, si bien, la distribución del volumen de inversión ha mostrado una clara inclinación a la periferia (con más del 80 %) debido al peso de las operaciones más voluminosas.



Según el estudio de Savills Aguirre Newman, el volumen de absorción registrado entre julio y septiembre ha superado los 160.000 m², lo que representa un crecimiento del 40 % respecto al mismo periodo de 2017, y el total de los tres primeros trimestres ha alcanzado los 440.000 m², un 4 % superior respecto a 2017.

El sector más activo ha sido servicios profesionales, que ha concentrado el 36 % de la contratación, sector en el que destaca el negocio de los centros de coworking, que acumula ya en Madrid más de 40.000 m² y ha pasado de significar apenas el 1 % del mercado en 2014, al 10 % en el acumulado de los tres primeros trimestres del año.

En cuanto a la disponibilidad, los poco más de 1,26 millones de m² disponibles de manera inmediata en el mercado de oficinas de Madrid, sitúan la tasa de vacío en el 9,6 %. El mercado continúa, pues, ajustando lentamente a la baja el volumen de oferta. De hecho, la zona prime, con poco más del 2,5 % de disponibilidad, tiene cada vez más limitadas las alternativas de espacios en oferta.

Respecto a la disponibilidad futura, en los próximos 15 meses se espera la entrega de poco más de 280.000 m² nuevos o renovados al mercado, de los que 180.000 m² (el 65 % del total) están todavía vacíos. El interior de la M-30, con 66.000 m², concentrará el 36% de la oferta, distribuido entre área urbana y CBD.

Savills Aguirre Newman apunta en el informe que la renta media ponderada del tercer trimestre se ha situado en los 17,50 €/m²/mes, lo que representa un crecimiento del 3 % respecto al dato de 2017, mientras que la renta media de mercado, sin tener en cuenta el tamaño de la operación, se ha incrementado un 11 % respecto a 2017. Las cinco rentas más altas, todas por debajo de los 34€/m²/mes, tuvieron lugar en espacios de 350 m² de media en la zona prime y CBD.

El estudio también señala que los niveles de rentabilidad se mantienen estables respecto a los trimestres anteriores. La yield prime CBD continúa en 3,25 % y prime descentralizado (fuera de la M-30) en 4,75 %.

Según Savills Aguirre Newman, el buen comportamiento del mercado durante el tercer trimestre del año permite prever un volumen anual superior a los 600.000 m², al tiempo que la oferta procedente de nuevos desarrollos y proyectos de rehabilitación paliará la escasez de producto de calidad. La demanda continuará apostando por inmuebles con prestaciones superiores a la media del mercado a pesar de que implique rentas más altas.

Los valores de renta continuarán en movimiento alcista impulsados por el producto nuevo y renovado que cumpla con los nuevos estándares de calidad de la demanda actual.



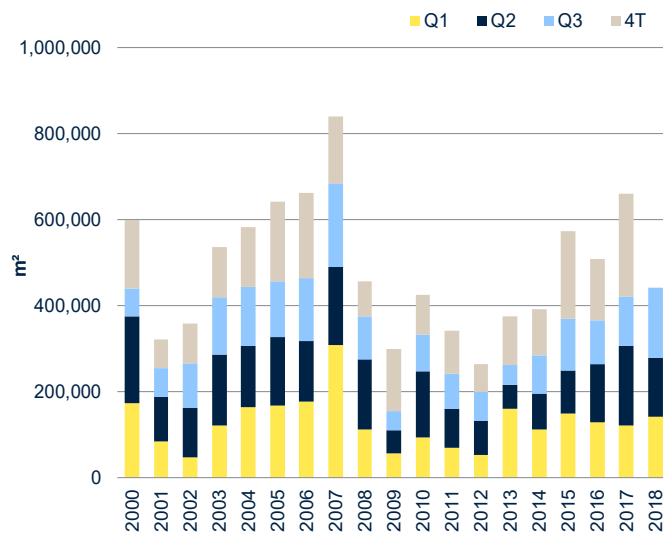
La consultora internacional ha identificado cerca de 1.000 millones de pipeline en el mercado inversor para los próximos meses.



Market in Minutes Madrid Offices

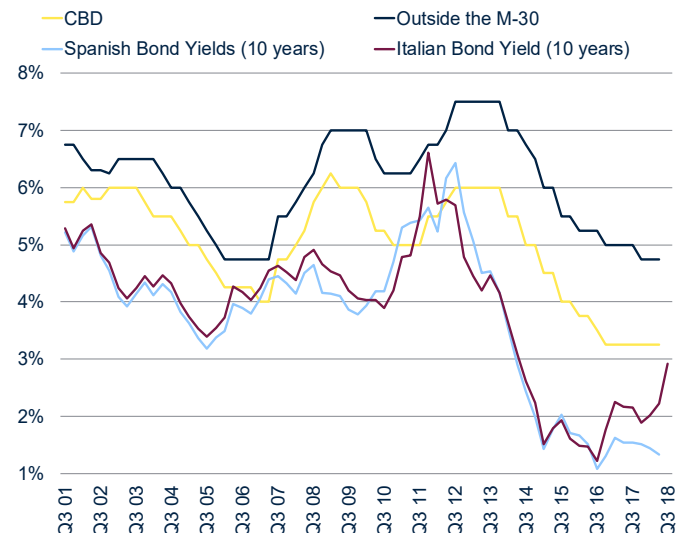
Q3 2018

GRAPH 1
Annual Gross Take-up



Source: Savills Aguirre Newman

GRAPH 2
Prime Yields vs Bond Yields



Source: Savills Aguirre Newman/ Eurostat

SUMMARY

Investment volumes recover, exceeding 2017 total as supply of product rises

■ Gross take-up volume in the third quarter (just over 160,000 sq m) brings the accumulated figure to 440,000 sq m, representing a 4% y-o-y increase.

■ The average deal size (950 sq m) grew by 12% compared to the first three quarters of 2017. The signing of Everis in Q1 (27,000 sq m in Manoteras) has had a discreet importance in the calculation. If we were to disregard it from the analysis, the average size taken would be 890 sq m.

■ The growth in the average size deal was due to the increase in transactions of $\geq 1,000$ sq m. Primarily in the ranges between 5,000

and 10,000 sq m, which between January and September have already accumulated the same number of deals as those recorded in annual total for 2017.

■ The vacancy rate continues to trend downwards reaching 9.5% for the entire market. The prime areas, at 2.5%, have increasingly limited supply alternatives.

■ Over the next 15 months (Q4 + 2019), 280,000 sq m of spaces are expected to be incorporated, 35% of which are already committed and 65% of which will be delivered vacant.

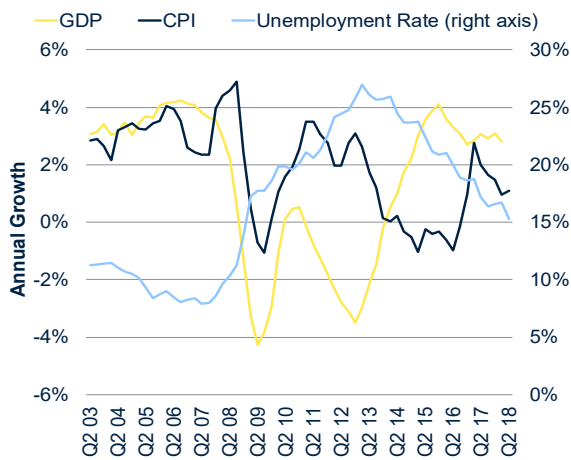
■ The average closing market values

continue to trend upwards. The recorded rents in new and refurbished buildings have exceeded those in buildings showing signs of disrepair.

■ Two months before the closing of the year, the investment market already exceeds the volume transacted in 2017. Four megadeals ($\geq \text{€}100\text{m}$) have accounted for 45% of the total registered up to October. Three of the megadeals took place during Q3.

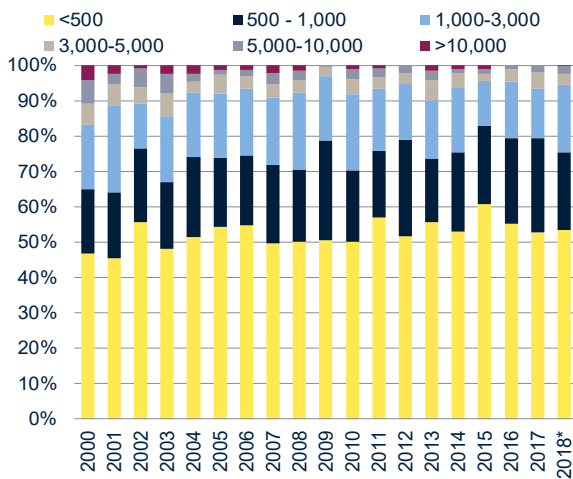
■ The yields remain stable. Prime CBD stands at 3.25% and prime yield outside of the M-30 ring road at 4.75%, although the periphery could register adjustments.

GRAPH 3
Main Economic Indicators



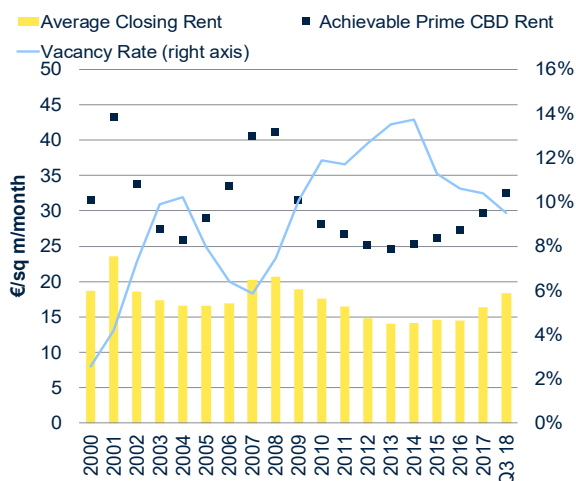
Source: INE

GRAPH 4
Transactions by Deal Size



Source: Savills Aguirre Newman / *up to Q3T

GRAPH 5
Rents and Vacancy Rate



Source: Savills Aguirre Newman / *Exclusive Office Buildings

Economic Overview

The Spanish economic growth is slowing down. The data forwarded for Q3 reflects a y-o-y variation of 2.5%, although the Focus Economics forecast for the end of 2018 remains at 2.7%. By 2022, the market will advance positively moderating its growth, which would register an annual average of 2%.

According to national accounting data, the number of full-time jobs (ETE) grew by 2.5% in Q2 as well. The favourable results are also reflected in the number of people registered with Social Security, which at the end of September almost reached 19m workers, representing a 3% y-o-y increase. In Q3 2018, based on the latest data published by the Spanish EPA, the unemployment rate stood at 14.55%, linking 22 consecutive quarters that have shown a decrease. The INE also indicates that the administrative office activities and other related services posted a growth of 71.6% y-o-y and appear among the top 56 sectors that create the most employment in Spain. The forecast of Focus Economics maintains that the unemployment rate will continue to trend downwards, with 2022 figures set to fall at 12%.

Meanwhile, the business confidence index shows a moderate growth of 0.4% due to the slowdown of the last two quarters of this year.

Take-up and Demand

The Madrid office market ended the third quarter with positive results. The discreet result of the previous quarter (with barely 140,000 sq m taken) would have been compensated with deals that delayed the closure in Q3. Take-up volume recorded between July and September slightly exceeded 160,000 sq m, representing a 40% y-o-y increase. The number of deals and average spaces taken up also increased.

In the accumulated computation, the market registered an increase of 4% in take-up (440,000 sq m), whilst the number of deals was reduced. The average deal size (950 sq m) grew by 12% compared to the first three quarters of 2017. The Everis megadeal in Q1 (27,000 sq m) has influenced the increase in size.

However, if we were to disregard it from the analysis, the comparison would continue to be higher, even if growth is reduced to 6%.

Deal Size

The lack of megadeals in the market (only one has transpired in nine months) has not prevented the growth of the average deal size. This has been driven by the increase in deals of >1,000 sq m, which accounted for 24% in the accumulated 2018 figures compared to almost 21% in 2017. The ranges with the best performance were those from 1,000 to 3,000 sq m and those from 5,000 to 10,000 sq m. In fact, between January and September, the same number of deals between 5,000 and 10,000 sq m has already been recorded in the annual total of 2017, although with an average size higher (7,900 sq m in 2018, compared to 6,300 sq m in 2017).

Activity Sectors

The professional services sector continues to dominate the market, accounting for 36% of the take-up and 35% of the number of deals. Within this sector, coworking companies already account for more than 40,000 sq m in Madrid. The development activity of this model, which evolved from traditional business centres, started from just 1% in 2014 to 10% in the accumulated period for the first three quarters of the year.

The entry of new operators in 2015, the adaptation of the traditional business centre model to coworking companies (as Regus did with Spaces in 2016), the setting up of the headquarters of world leader We Work in 2017, as well as the support and commitment of several major landlords of the office market for this business (such as the participation of Colonial and Merlin in Utopicus and Loom House respectively) have been some of the factors that have influenced the growth of this activity.

On the demand side, the advantages of the model would be the flexibility in terms of continuity, the license to use workspaces in different centres by the same operator, and the design focused on collaborative work. Operators already present in the market have also an ambitious

expansion plan, centered not only in Madrid and Barcelona as the main business areas in Spain, but also in secondary cities such as Valencia, Sevilla, Malaga and Alicante.

In Madrid, interest is currently focused on locations close to the main business hubs within the M-30, whilst the activity up to 2014 was distributed equally both inside and outside of the M-30 ring road.

Current and Future Supply

The just over 1.26m sq m available for immediate occupancy in the Madrid office market place the vacancy rate at 9.6%. Therefore, the market continues to gradually adjust the supply volume downwards.

The prime area (the core prime location of the CBD), with just over 2.5% vacancy rate, has increasingly limited supply alternatives. Several new and refurbished buildings, recently delivered or reincorporated into the CBD market, still have available spaces, placing the vacancy rate at 7.6% (the highest level of the three zones within the M-30). It is important to note that the demand clearly believes in this type of quality spaces, which register, not only an average deal size greater than that of outdated buildings, but also higher rental values.

Outside of the M-30 ring road, both inner and outer periphery exceed 10% of vacancy rate, although the analysis by submarkets shows some very similar characteristics to the Castellana prime hub.

Over the next 15 months, the entry of just over 280,000 sq m of new and refurbished sq m into the market is expected, 180,000 sq m of which (65% of the total) are still available. Inside the M-30, with 66,000 sq m, will account for 36% of the total speculative spaces, distributed between the urban area and CBD. In the periphery, the first section of the A2 stands out, with 31,000 sq m distributed over three projects and Vía de los Poblados, in the nearby area of Campo de las Naciones, with new 33,000 sq m in the Helios project.

Rents

The weighted average rent for the

third quarter almost reached €17.50 per sq m/month, similar to the figure accumulated between January and September, which stood at €17.15 per sq m/month, representing a 3% y-o-y increase. So far, the ten largest deals (between 6,000 and 27,000 sq m) recorded an average rent of €13.20 per sq m/month, which has limited the increase in the weighted surface area. The five highest rents, all with \geq €34 per sq m/month, were completed in spaces measuring 350 sq m on average in prime and CBD areas, although there were also deals of $>$ 1,000 sq m with rents of $>$ €30 per sq m/month, all of them in Azca.

With regards to achievable values of the quarter, prime CBD advances to €32.50 per sq m/month, growing by 8% compared to Q3 2017, and prime achievable values outside of the M-30 stand at €17 per sq m/month, 6% more than the same period of last year.

Investment Market

The Spanish investment office market already exceeds €2,100m which is already over 90% of the annual total of 2017. The office segment represents only 32% of the total commercial market, way below the level of 42% in the historical series.

Madrid, with just over €1,400m, accounts for 70% of the national figures (aligned with the participation of the investment capital in the historical data). It is also important to note that the accumulated volume exceeded 21% of the average transactions during the first three quarters of the historical series.

The quarterly investment figures (close to €800m) have been boosted by three megadeals (\geq €100m) that accumulated €511m. By volume, it is important to highlight the portfolio of eight buildings owned by Colonial (mostly coming from the portfolio of Axiare) which has changed hands to Tristan. The divestment asset strategy of Colonial has also affected Alcalá, 30-32, also acquired in Q3 by Real IS.

The other two deals of \geq €100m were completed involving Edificio Pórtico, in the nearby area of Campo de las Naciones, the first acquisition by Amundi in Spain and the headquarters of FCC in PAU de Las

Tablas, the second transaction by Safra Sarasin in the market.

Although the distribution of the assets transacted between January and October regarding the M-30 has been compensated (19 buildings within and 19 outside), this distribution of investment volume shows a clear trend towards the periphery (with just over 80%) due to the importance of the largest transactions.

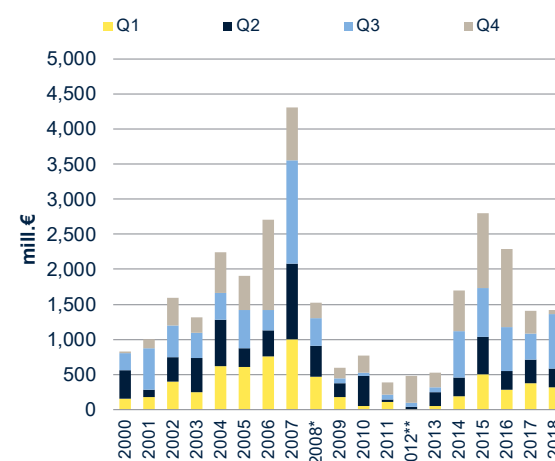
The international capital investment continues to gain ground in the Madrid office market, accounting for 77% of the total, once again due to the highest level of ticket transactions.

Yields

Yields remain stable compared to the previous quarters. Prime CBD continues at 3.25% and prime decentralised yield (outside of the M-30 ring road) at 4.75%.

In the absence of available products for sale in prime CBD, investors are already diverting their attention to strongly consolidated periphery submarkets with solid market fundamentals. Buying pressure could adjust yield levels in the periphery, in both prime and secondary products. ■

GRAPH 5
Madrid Office Investment Volume



Source: Savills Aguirre Newman / *excluding Ciudad Financiera / ** excluding Torre Picasso

TABLE 1
Main Deals - Investment Market Q3 2018

Asset	Market Zone	Purchaser	Vendor
Portfolio Colonial*	Several locations	Tristan	Colonial
Ed. Pórtico	Northeast	Amundi	Union Investment
FCC HQ	North	Safra Sarasin	Gorbea
Ed. Novus	North	Zambal	AXA Reim
B.P. Ávalon (5 bld.)*	East	Barings	Meridia
Alcalá, 30-32	Urban Area	Real IS	Colonial
Albarracín, 34	East	AXA Reim	Green Oak
Gran Vía, 43*	Urban Area	Henderson	Mutualidad de la Abogacía

Source: Savills Aguirre Newman / *advised by Savills Aguirre Newman

OUTLOOK

2018

■ The upbeat performance of the market during the third quarter of the year allows us to forecast a take-up volume of more than 600,000 sq m.

■ The supply coming from new developments and refurbishment projects will reduce the lack of quality products in the market. The demand will continue to strongly commit to buildings with amenities above the market average despite the fact that this implies higher rents.

■ Rents will continue to trend upwards driven by new and refurbished products that meet new quality standards of current demand.

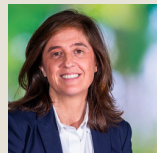
■ The strong dynamic levels of demand and the increase of products for sale in open processes imply that the annual volume will close around the figures registered in 2016, exceeding the figures set in 2017 by more than 50% (€1,400m).

Savills Aguirre Newman Team

For further information please contact



Pablo Pavia
Investment Offices
+34 91 319 13 14
pablo.pavia@savills-aguirrenewman.es



Ana Zavala
Agency Offices
+34 91 319 13 14
ana.zavala@savills-aguirrenewman.es



Ángel Estebanz
Agency Offices
+34 91 319 13 14
angel.estebanz@savills-aguirrenewman.es



Gema de la Fuente
Research
+34 91 319 13 14
gema.fuente@savills-aguirrenewman.es



Pelayo Barroso
Research
+34 91 319 13 14
pelayo.barroso@savills-aguirrenewman.es



Isabel Gil
Research
+34 91 319 13 14
isabel.gil@savills-aguirrenewman.es

Savills plc

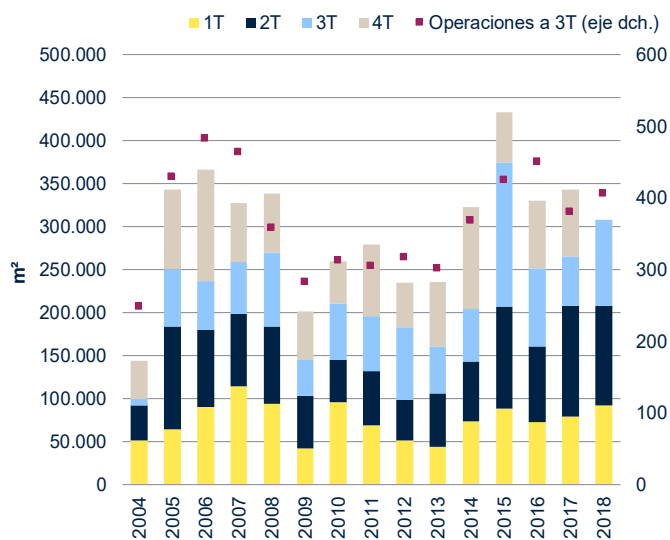
Savills is a leading global real estate service provider listed on the London Stock Exchange. The company, established in 1855, has a rich heritage with unrivalled growth. It is a company that leads rather than follows, and now has over 600 offices and associates throughout the Americas, Europe, Asia Pacific, Africa and the Middle East.

This bulletin is for general informative purposes only. Savills accepts no liability whatsoever for any direct or consequential loss arising from its use. It is strictly copyright and reproduction of the whole or part of it in any form is prohibited without permission from Savills Research. © Savills Commercial Ltd.

Market in Minutes Oficinas Barcelona

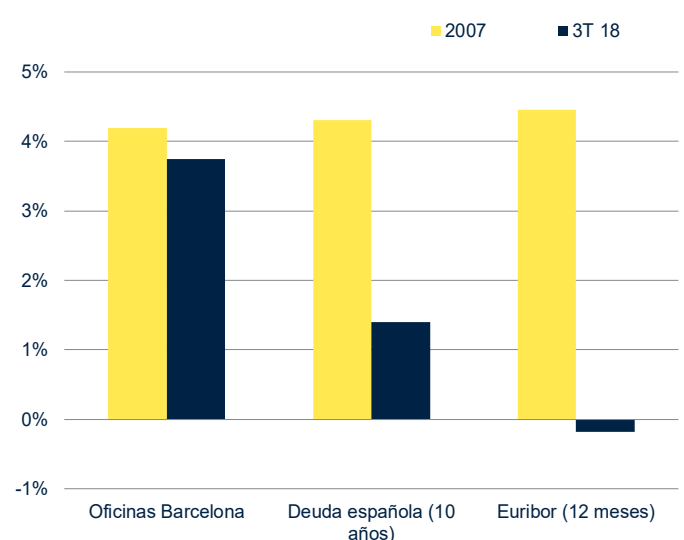
3T 2018

GRÁFICO 1
Absorción anual



Fuente: Savills Aguirre Newman

GRÁFICO 2
Rentabilidades *prime* vs deuda a 10 años



Fuente: Savills Aguirre Newman/ Banco de España

SUMARIO

El dinamismo de la demanda impulsa la contratación, que roza el máximo de la serie histórica

■ La actividad en el mercado de oficinas de Barcelona supera las cifras registradas en 2017 tanto en volumen de contratación como en número de operaciones en los datos trimestrales y acumulados a 3T. Las perspectivas hasta finales de año son muy optimistas.

■ La tasa de disponibilidad continúa ajustando a la baja hasta situarse en 6% para todo el mercado. Las zonas Prime CBD y Centro ciudad (CC) rozan el 100% de ocupación, con niveles de vacío entre el 1% y el 3% respectivamente.

■ La demanda que no encuentra espacio en Prime y CC desvía la

búsqueda a NBA y Periferia, que cada vez cobran más peso en el mercado. Por otro lado, cada vez hay más usuarios que inician su búsqueda en el distrito 22@ (en NBA).

■ En los próximos 15 meses (4T + 2019) se espera la incorporación de 201.000 m², de los cuales el 50% se entrarán ya comprometidos con contratos de prealquiler. El 50% restante ayudará a paliar la escasez de oferta del mercado, si bien NBA concentrará casi el 80% del total especulativo.

■ La renta media de cierre del mercado total creció un 5% intranual. En la comparativa de la renta media pondera

el incremento rozó el 9% ya que varias de las operaciones más voluminosas del mercado aparecen también entre las operaciones con rentas más elevadas.

■ La renta teórica Prime CBD se situó en 25 €/m²/mes en 3T, un 9% sobre el nivel de 3T 17.

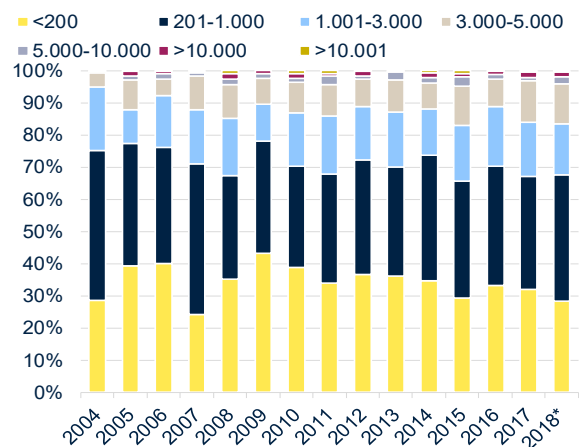
■ El mercado de inversión retomó la actividad durante el verano y registra ya más de 500 millones de euros transaccionados (25% del total nacional). La compra de la sede de Planeta por parte de Blackstone (>200 millones de euros) es una de las más voluminosas del año en España y de las mayores en la serie histórica de Barcelona.

Coyuntura económica

La economía española creció un 2,5% en el 2T del año (último dato publicado por el INE). Se trata del segundo trimestre consecutivo de desaceleración, situación que se mantendrá durante los próximos años con una media de crecimiento anual del 2% hasta 2022 (según Focus Economics).

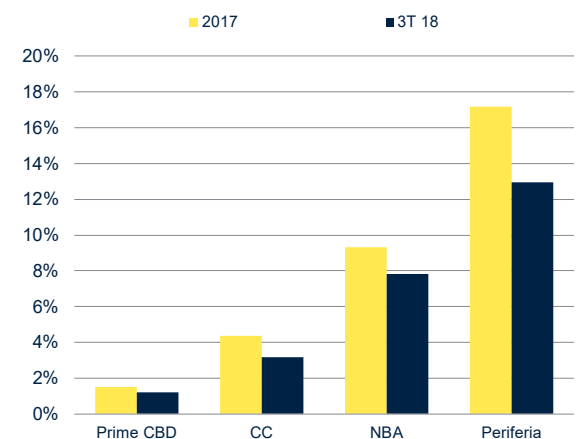
En septiembre el Banco de España revisó a la baja su previsión de 2018, que se sitúa ahora en 2,6% (una décima por debajo del nivel publicado en junio), si bien la mayor parte de las proyecciones procedentes de instituciones financieras mantienen 2,7% de crecimiento en 2018.

GRÁFICO 3 Operaciones según rango de superficie contratada



Fuente: Savills Aguirre Newman / *a 3T

GRÁFICO 4 Tasa de disponibilidad por zonas



Fuente: Savills Aguirre Newman

La incertidumbre en cuanto a la orientación económica debido a la elevada fragmentación parlamentaria, así como los limitados avances en cuanto a la corrección de la deuda pública, han elevado el grado de vulnerabilidad y probablemente impacten negativamente en el mercado nacional.

A pesar de la ralentización, la economía española se encuentra todavía en fase expansiva, lo que quedará reflejado en la mejora del mercado laboral. La EPA del 3T situó la tasa de desempleo en 14,5%, encadenando ya 22 trimestres de descenso constante. La previsión del segundo semestre (también en torno a 14%) dejará el nivel anual en 15,3%. La tendencia de descenso continuará hasta 2022 cuando se alcance el 12% (según Focus Economics).

Absorción y demanda

El mercado de usuarios de oficinas de Barcelona mantiene el dinamismo de los trimestres anteriores. El volumen de contratación del tercer trimestre superó ligeramente los 100.000 m² lo que supone casi el doble de la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior. El dato entra, además, en el top 10 de los trimestres con mejores cifras de contratación, cuatro de ellos registrados en los últimos 24 meses (dos en 2017 y dos en 2018). Hay que indicar que Everis, con 25.000 m², representa casi un 25% del dato trimestral.

El acumulado se sitúa en poco más de 308.000 m², que representa ya el 90% del total anual de 2017 y supera un 16% el registro de los tres primeros trimestres del año anterior. En cuanto al número de operaciones, las 405 identificadas entre enero y septiembre adelantan por 25 las registradas en 2017. Las perspectivas para el cierre del año, pues, son muy optimistas.

Según el informe Decoding Global Talent, publicado por BCG en 2018, sitúa a Barcelona en el cuarto puesto entre las ciudades más atractivas para trabajar, destacando el elevado nivel de especialización en conocimientos digitales, lo que hace de Barcelona un punto emergente del empleo tecnológico. El capital humano procede, no solo de la ciudad o del resto de España, sino también de otros países del mundo.

De hecho, una veintena de multinacionales han abierto filiales o centros tecnológicos en Barcelona en los últimos años. Algunas relacionadas con el sector de nuevas tecno, pero también otras compañías de seguros, distribución, alimentación, etc.

Tamaño de las operaciones

La superficie media del trimestre alcanzó los 1.000 m², impulsado por la megaoperación (>10.000 m²) de Everis. Se trata del segundo nivel más alto de la serie histórica, registrado en 3T 15 cuando la Generalitat alquiló 46.000 m². Descartando Everis del análisis, el tamaño medio por operación rozaría los 800 m², superando los datos de los últimos cinco trimestres.

El dato acumulado dejaría la superficie media en 760 m², un 10% sobre el nivel de 2017. Por zonas, las NBA y periferia superan con creces el tamaño medio del mercado total, con 1.750 m² y 950 m² respectivamente. Por su parte, Prime CBD y CC se quedan muy por debajo de la media, con 290 m² y 430 m² cada una.

Actividad por zonas

Las NBA continúan concentrando la mayor parte de la actividad comercial del mercado de oficinas de Barcelona, con el 45% de la contratación (casi 140.000 m²) y el 29% de las operaciones. Los submercados de Poblenou 22@ y Frente Marítimo acumularon el 80% de la superficie transaccionada.

Hay que destacar la relevancia que están tomando los submercados de la periferia, donde los cerca de 81.000 m² representan el 26% del total y doblan casi la cifra anual registrada en 2017. El Baix Llobregat concentró el 76% de la absorción de la periferia, con Cornellá como municipio destacado, donde se computaron cerca de 18.000 m² repartidos en diez operaciones.

El CC concentró también el 26% de la contratación acumulada, si bien en la comparativa con el año anterior muestra un claro descenso de actividad, tanto en volumen de absorción, como en número de operaciones firmadas.

Prime CBD, por su parte, apenas

aportó un 3% a la cifra de contratación.

Disponibilidad actual

Los poco más de 360.000 m² disponibles sitúan la tasa de vacío del mercado de oficinas de Barcelona en el 6%. Continúa, pues la tendencia decreciente de oferta.

La reducción de superficie disponible afectó a todos los mercados. Por volumen, destaca periferia, que decreció en 15.000 m² (-18% respecto al trimestre anterior), seguido de CC, que con 9.500 m² menos refleja un descenso intertrimestral del 21%. NBA, por su parte, redujo casi 8.000 m² hasta situarse en 100.000 m² vacíos. La escasez de superficie disponible en Prime CBD se agudiza al reducir su oferta un 14%, si bien en volumen tan solo ajustó 1.600 m².

En cuanto a las tasas de disponibilidad por zonas, Prime CBD, con el 1,2% roza el 100% de ocupación. El CC cuenta tan solo con el 3% de la superficie vacía, de modo que aproxima al estado de Prime. NBA se situó en 8% y periferia es la única gran zona del mercado que supera ampliamente el 10%, lo que permite ofrecer una amplia gama de espacios de diferentes tamaños, calidades, niveles de renta, etc.

Oferta futura

Durante los próximos 15 meses se espera la incorporación de 201.000 m² al mercado de oficinas de Barcelona, de los cuales el 50% se entregará vacío. La reactivación de la actividad promotora permitirá que el stock de oficinas crezca con casi 170.000 m² más procedentes de nuevos desarrollos y la demanda muestra un claro interés por estos proyectos, ya que el 92% de la superficie, cerca de 92.600 m², entrará comprometida por contratos de prealquiler.

Por zonas, el mercado crecerá principalmente en el distrito 22@ y Fira, ambas en NBA, que concentran casi el 70% del total de superficie nueva y el 66% de la superficie prealquilada. En la periferia, en la zona del Vallés, se reparten de manera equilibrada la superficie nueva, si bien toda la superficie prealquilada se concentra en Sant Cugat.

Rentas

El tercer trimestre cerró con la renta media ponderada ligeramente por encima de los 15 €/m²/mes, gracias al impulso de las elevadas rentas en operaciones grandes. Tres de los cuatro alquileres firmados >3.000 m² se cerraron entre 18 y 23 €/m²/mes.

Por zonas, los mercados Prime CBD, CC y NBA registraron incrementos de doble dígito por segundo trimestre consecutivo. El más destacado tuvo lugar en NBA, con casi un 30%. Periferia, en cambio, ajustó a la baja debido a la discreta renta de la tercera operación en términos de volumen del trimestre (cerca de 8.500 m² en El Prat de Llobregat).

En cuanto a los valores teóricos trimestrales, Prime CBD creció un 9% respecto al mismo periodo del año anterior, situándose ya en 25 €/m²/mes. Por tercer trimestre consecutivo los niveles de CC y NBA coinciden en valor. Ambas zonas avanzaron hasta 21 €/m²/mes, si bien la variación interanual de NBA, un 12%, reflejó el enorme interés de la demanda en este entorno. De hecho, en las operaciones firmadas tanto en 3T como en el acumulado a 3T 18, NBA superó el nivel de CC tanto en el cálculo de la renta media aritmética como de la renta media ponderada.

Mercado de inversión

El mercado de inversión en España supera ya los 2.100 millones de euros y se sitúa un 9% por debajo del total anual de 2017. Barcelona, con 520 millones, concentra el 25% del volumen nacional (alineado con la participación de la Ciudad Condal en la serie histórica).

Tras un primer semestre de escasa actividad inversora, cuando se registraron apenas 25 millones en cuatro operaciones, el mercado parece haber despertado de su letargo. Desde julio se han computado cerca de 500 millones de euros, si bien una operación concentra el 42% del total del segundo semestre hasta octubre.

La editorial Planeta firmó en verano un *sale and lease back* de su sede histórica, situada en la Avenida Diagonal, con Blackstone por 210 millones de euros. Se trata, no solo de la operación más voluminosa del año en Barcelona y una de las más

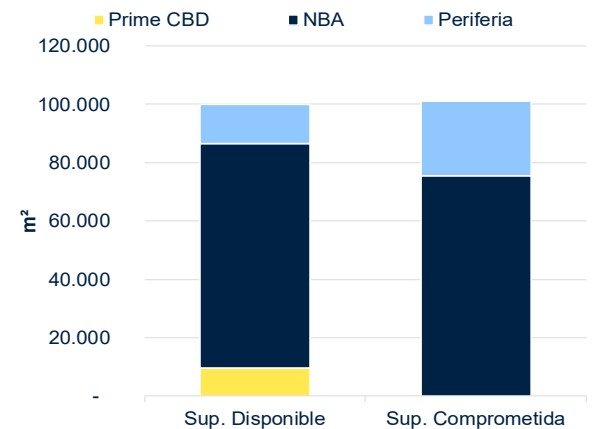
voluminosas del año en España, si no que encabeza listado de las mayores transacciones en la serie histórica del mercado de oficinas de Barcelona.

El producto disponible mantiene el interés de una demanda que confía en un mercado con sólidos fundamentales.

Rentabilidades

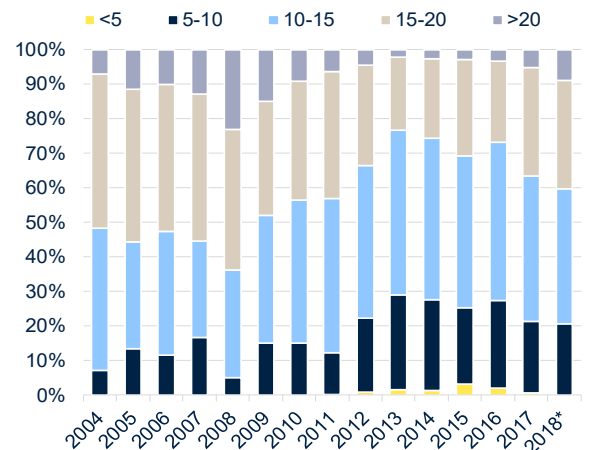
Los niveles de rentabilidad se mantienen estables respecto a los trimestres anteriores. La yield Prime CBD continúa en 3,75% y Prime descentralizado (NBA) en 4,50%. Los valores de repercusión no se han visto afectados por la situación política, que crecen gracias al recorrido con el que cuentan todavía las rentas. ■

GRÁFICO 5 **Oferta futura 4T 18* y 2019* por zonas y estado de incorporación**



Fuente: Savills Aguirre Newman / *previsiones

GRÁFICO 6 **Histograma de rentas**



Fuente: Savills Aguirre Newman / a 3T

TABLA 1 Principales Operaciones - Mdo. Usuarios 3T 2018

Usuario	Zona	Superficie (m ²)	Sector de Actividad
Everis	NBA	25.000	Servicios profesionales
Criteo	NBA	8.500	Servicios profesionales
Media Markt	Periferia	8.500	Electrónica / Informática
Netsuite - Oracle *	NBA	3.400	Electrónica / Informática
Utopicus	NBA	2.100	Servicios profesionales
Deloitte *	NBA	2.000	Servicios profesionales
Everis	NBA	1.800	Servicios profesionales
DNV GL	NBA	1.600	Servicios profesionales

Fuente: Savills Aguirre Newman / *asesorada por Savills Aguirre Newman

PREVISIONES

2018

■ El excelente comportamiento de la demanda permite mejorar el pronóstico del volumen de contratación anual, que superaría la barrera psicológica de los 400.000 m². 2018 se situaría entre los tres años con mejores cifras de la serie histórica.

■ La escasez de oferta está favoreciendo que una parte de la demanda busque soluciones de espacio temporales hasta que encuentre el inmueble que cumpla todos o la mayor parte de sus requerimientos. Los espacios compartidos en centros de *coworking* son la alternativa perfecta para una situación provisional.

■ El 50% de la oferta nueva prevista en los próximos meses entrará ya comprometida, lo que muestra el interés de la demanda por asegurar un espacio de calidad.

■ El *pipeline* previsto hasta finales de año dejaría el volumen anual en 800 millones de euros. La entrada de nuevo producto de calidad en el mercado será clave para satisfacer el elevado interés de la demanda y garantizar la continuidad de la actividad inversora.

Equipo Savills Aguirre Newman

Para más información, por favor, contacte con



Hipólito Sánchez
Inversión Barcelona
+34 93 439 54 54
hipolito.sanchez@savills-aguirrenewman.es



Marie Laure Fenet
Agencia Oficinas Barcelona
+34 93 439 54 54
marie.fenet@savills-aguirrenewman.es



Natalia Montal
Agencia Oficinas Barcelona
+ 34 93 439 54 54
natalia.montal@savills-aguirrenewman.es



Gema de la Fuente
Research
+34 91 319 13 14
gema.fuente@savills-aguirrenewman.es



Pelayo Barroso
Research
+34 91 319 13 14
pelayo.barroso@savills-aguirrenewman.es



Isabel Gil
Research
+34 91 319 13 14
isabel.gil@savills-aguirrenewman.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 600 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?	14
PARTE PRIMERA	15
Arrendamientos de oficinas y locales.	15
Capítulo 1. Exposición general de los aspectos más relevantes de la ley de arrendamientos urbanos.	15
1. Introducción	15
2. Utilización mixta de local y vivienda.	17
a. Régimen aplicable	17
b. Ejercicio de actividad profesional o empresarial	18
3. Arrendamientos sometidos a la LAU y excluidos de ella.	18
4. El arrendamiento para uso distinto del de vivienda.	19
a. Precauciones en los arrendamientos de locales y oficinas.	19
b. ¿Cómo renunciar a las disposiciones de la LAU para no tener problemas?	20
5. Plazos	23
6. Terminación del arriendo por resolución del derecho del arrendador	24
7. Subrogación por causa de muerte del arrendatario	25
TALLER DE TRABAJO	28
Arrendamiento de uso distinto a la vivienda.	28
1. Concepto de arrendamiento de uso distinto a la vivienda.	28
2. Normativa aplicable	28
3. Duración	28
4. Renta	28
5. Fianza	28
6. Conservación, mejora y obras del arrendatario	29
7. Suspensión, resolución y extinción del contrato	29
8. Cesión del contrato y subarriendo	29
9. Certificación energética	30
TALLER DE TRABAJO	31
Características del arrendamiento de local / arrendamiento de local de negocio.	31
1. Libertad de pactos para los arrendamientos de uso distinto a vivienda.	31
2. Concepto de Local de negocio	32
3. Régimen jurídico aplicable al arrendamiento de local /local de negocio.	34
a. Voluntad de las partes.	35



b. Renuncia expresa a artículos de la LAU _____	35
c. El incumplimiento de las condiciones pactadas es causa de resolución del arrendamiento. _____	36
d. Aplicación de la LAU. _____	36
e. Código Civil _____	36
f. Normas procesales _____	36
TALLER DE TRABAJO _____	37
Diferencias entre el arrendamiento de industria y el arrendamiento de local de negocio. ____	37
1. Arrendamiento de local de negocio o arrendamiento de local > LAU. _____	37
2. Arrendamiento de industria > Código Civil. _____	38
3. Diferencias procedimentales en la reclamación de la renta según sea arrendamiento de local de negocio o de industria. _____	38
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. _____	38
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. _____	41
TALLER DE TRABAJO _____	43
Precauciones previas en un arrendamiento de local. _____	43
Licencias y usos _____	43
Solvencia recíproca de arrendador y arrendatario. _____	43
Certificaciones energéticas y del edificio. _____	43
Seguridad _____	43
Mantenimiento y control. Facility management del edificio. _____	44
Tecnología del edificio. _____	44
TALLER DE TRABAJO. _____	45
Cuando el arrendatario quiere dejar el local antes de concluir el plazo. _____	45
TALLER DE TRABAJO. _____	49
Indemnización al finalizar el contrato de arriendo del local de negocio. _____	49
TALLER DE TRABAJO _____	51
Hay un contrato de arrendamiento verbal ¿puede obligarse a formalizarlo por escrito? ____	51
TALLER DE TRABAJO. _____	54
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? _____	54
TALLER DE TRABAJO. _____	55
¿Qué información está obligado a dar el arrendador al arrendatario al celebrar un contrato de arrendamiento? _____	55
TALLER DE TRABAJO. _____	56
¿Cuál es el coste que debe asumir un inquilino en la inspección técnica del inmueble? ____	56
TALLER DE TRABAJO. _____	57



Existencia de enriquecimiento injusto por haber alquilado inmediatamente el arrendador el inmueble. _____	57
TALLER DE TRABAJO _____	58
Certificado de eficiencia energética en el arrendamiento de viviendas y locales. _____	58
1. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar _____	59
2. Inmuebles obligados a tener certificado de eficiencia energética para arrendar _____	59
3. Anuncios y referencias al certificado de eficiencia energética. Etiquetas. _____	59
4. Registros autonómicos de certificados de eficiencia energética. _____	59
5. Modelo de certificado de eficiencia energética. _____	60
6. Modelo de informe de medidas de mejora energética. _____	68
TALLER DE TRABAJO _____	72
La certificación de la eficiencia energética de los edificios _____	72
1. Ámbito de aplicación _____	72
2. ¿Qué es el Certificado de eficiencia energética del edificio? _____	72
3. ¿Quién puede realizar el Certificado? _____	72
4. ¿Quién solicita el Certificado? _____	72
5. ¿Qué plazo de validez tiene, cómo se renueva y actualiza el Certificado? _____	72
6. ¿Cómo se utiliza la Etiqueta de eficiencia energética? _____	72
7. El Registro Autonómico de las certificaciones de eficiencia energética. _____	72
8. Infracciones y sanciones. _____	72
TALLER DE TRABAJO. _____	80
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 _____	80
TALLER DE TRABAJO _____	90
Desindexación de la economía española por la Ley 2/2015 _____	90
Las rentas de los alquileres no se actualizarán si no consta expresamente en el contrato. _____	90
TALLER DE TRABAJO _____	93
Acción de desahucio y reclamación de rentas. _____	93
CHECK-LIST _____	96
1. ¿Cuál es el plazo mínimo o plazo obligatorio para un arrendamiento de local de negocios? _	96
2. ¿Qué ocurre si se incumple el plazo mínimo o plazo obligatorio para un arrendamiento de local de negocios? _____	96
3. ¿El arrendatario está obligado a dar alguna fianza o garantía al arrendador? _____	96
4. ¿Cada cuánto se actualiza la renta? _____	97



5. ¿Qué sucede cuando no se ha pactado la actualización de la renta en el contrato de arrendamiento de local? _____	97
6. ¿Hay algún índice de referencia obligatorio para actualizar la renta? _____	97
7. ¿Qué obras debe necesariamente hacer el arrendador o arrendatario a su costa? _____	97
8. ¿Tiene el arrendatario un derecho de adquisición preferente en caso de que se venda el local arrendado? _____	98
9. ¿Puede el arrendatario ceder el contrato de arrendamiento? _____	99
10. ¿Puede el arrendatario subarrendar el local? _____	99
11. ¿Debe el arrendamiento formalizarse en escritura pública e inscribirse en el Registro de la Propiedad? _____	99
Capítulo 2. Enajenación o transmisión de la finca arrendada _____	101
1. Enajenación o transmisión de la finca arrendada _____	101
2. Derecho de adquisición preferente _____	102
Capítulo 3. Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario.	106
1. Obras de reparación y/o conservación _____	107
2. Obras de mejora y elevación de la renta. _____	109
3. Obras de adecuación _____	110
4. Obras del arrendatario _____	111
TALLER DE TRABAJO _____	113
Carencia de rentas al inicio del contrato para obras. _____	113
1. Un período inicial en el que no se pague la renta. _____	113
2. Sustitución de renta por obras. _____	114
TALLER DE TRABAJO. _____	117
Obras del arrendador: reparación, mejora y adecuación. Obras del arrendatario _____	117
1. Obras de reparación y/o conservación _____	117
2. Obligaciones del arrendador en las obras. _____	118
3. Excepciones de las obligaciones del arrendador. _____	118
4. La posible renunciabilidad en los arrendamientos de oficinas y locales. _____	118
5. Régimen de comunicaciones entre arrendador y arrendatario. _____	119
6. Reparaciones urgentes. _____	120
7. Repercusión sobre la renta por obras de reparación. _____	120
8. Desahucios y repercusión de obras. _____	121
9. Especialidades en las obras de mejora. _____	121



TALLER DE TRABAJO.	122
¿Qué tipo de reparaciones debe pagar el inquilino y cuáles el arrendador?	122
TALLER DE TRABAJO.	124
¿Qué obra puede hacer el inquilino sin autorización del arrendador?	124
Capítulo 4. Cesión del contrato y subarriendo.	125
1. Cesión del contrato y subarriendo	125
2. La cesión del contrato de arrendamiento en la LAU	126
a. Ámbito de aplicación: Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca	126
b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo	126
c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador	127
d. Derecho a elevación de la renta	127
e. Supuestos en los que no procede la cesión del contrato de arrendamiento	127
f. Supuestos de prohibición contractual de la cesión del contrato	128
g. Relaciones entre las partes intervinientes	128
h. Gratuita u onerosa la cesión	129
3. La cesión del contrato de arrendamiento en el Código Civil y la jurisprudencia del Tribunal Supremo	129
4. El subarriendo en la LAU	129
a. Ámbito de aplicación. Ejercicio de una actividad empresarial o profesional en la finca	129
b. El consentimiento del arrendador, necesidad o no del mismo	130
c. Notificación obligatoria y fehaciente al arrendador	130
d. Derecho a elevación de la renta	130
e. Pacto de prohibición del subarriendo	131
f. Relación entre las partes contratantes	131
5. El subarriendo en el Código Civil	131
a. Posibilidad del subarriendo en el CC. (art. 1550)	132
b. Admisibilidad del subarriendo total o parcial	132
c. Supuesto de prohibición expresa del subarriendo en el contrato	132
d. Efectos del subarriendo	132
CHECK-LIST	134
a. Cesión del contrato y subarriendo	134
b. Notificación al arrendador	134
c. Elevación de la renta	134
d. Fusión, transformación o escisión de la sociedad	135
TALLER DE TRABAJO	136
¿Qué efectos económicos tiene el traspaso de local de negocio?	136
TALLER DE TRABAJO.	138
Resolución de contrato de local por traspaso incontestado.	138
TALLER DE TRABAJO.	139
Traspaso de local de negocio en el caso de absorción de sociedades.	139
TALLER DE TRABAJO.	140



Consentimiento tácito a la cesión. _____	140
TALLER DE TRABAJO _____	142
¿Puede el arrendatario alquilar parte de un local? _____	142
TALLER DE TRABAJO. _____	145
Subarriendo de local de negocio simulado. _____	145
Capítulo 5. La renta y conceptos que con ella se integran. Responsables del pago. _____	146
1. Aspectos generales _____	146
a. Determinación _____	146
b. Lugar y medio de pago de la renta. _____	147
c. Recibo de pago _____	147
2. Actualización de la renta _____	148
3. Elevación de la renta por mejoras. _____	148
4. Cuantía de la elevación _____	149
5. Supuestos de elevación de la renta _____	150
6. Momento de la elevación _____	150
7. Otros conceptos distintos de la renta que pueden ser a cargo del arrendatario _____	151
8. Gastos generales: requisitos para su repercusión _____	151
9. Servicios individuales _____	151
TALLER DE TRABAJO. _____	153
Siempre pedir aval al arrendatario. Precauciones de la redacción del contrato o cláusula de aval.	153
TALLER DE TRABAJO _____	159
Si el arrendatario no paga se le pueden reclamar judicialmente las rentas futuras en la misma demanda. _____	159
TALLER DE TRABAJO. _____	165
Retraso en el pago no equiparable a falta de pago. _____	165
TALLER DE TRABAJO _____	166
Revocación de contrato de alquiler por retraso en el pago. Efecto por impago del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI). _____	166
TALLER DE TRABAJO. _____	170
Cuando hay dos arrendatarios, ¿cómo responden de la falta de pago? _____	170
TALLER DE TRABAJO. _____	171
¿Sirve de prueba de pago de la renta el ingreso periódico de una cantidad en la cuenta corriente del arrendador? _____	171
TALLER DE TRABAJO. _____	174
¿Si el contrato no dice nada de las cuotas de la comunidad propietarios, debe pagarlas el inquilino?	



_____	174
Capítulo 6. Problemática en materia de fianzas.	175
1. ¿Qué es la fianza?	175
a. Personas no obligadas a prestar fianza	176
b. Depósito	176
c. Actualización	176
d. Restitución	177
e. Garantías adicionales	178
2. Arrendamientos para los que se exige fianza	178
3. Cuantía de la fianza	178
4. ¿Es obligatorio depositar la fianza en algún organismo oficial?	181
5. ¿Cuándo tiene obligación de devolver la fianza el arrendador al arrendatario?	183
6. Infracciones y sanciones en materia de fianzas.	183
7. Graduación de sanciones	183
TALLER DE TRABAJO.	187
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.	187
TALLER DE TRABAJO.	189
¿Puede el arrendador requerir al arrendatario para que pague la fianza en la forma convenida y de no hacerlo resolver el contrato?	189
TALLER DE TRABAJO.	191
Caso práctico: instrucciones de depósitos de fianzas de régimen general aplicadas por el I.V.I.M.A. para la Comunidad de Madrid.	191
TALLER DE TRABAJO.	193
Caso práctico: instrucciones de depósito de fianzas en la Comunidad Valenciana	193
Capítulo 7. Extinción del contrato.	196
1. Extinción del contrato por transcurso del término pactado	196
2. Requisitos de la indemnización.	196
3. Cuantía de la indemnización.	197
4. Resolución de pleno derecho	198
TALLER DE TRABAJO	201
Indemnización por extinción del arrendamiento de un local de negocio	201
1. Supuesto del art. 34 LAU: cuando un propietario alquila un local al que se le va a dar un uso comercial	201
2. Supuesto general: renuncia del arrendatario a la indemnización.	201
3. Requisitos que deben cumplirse para cobrar la indemnización por clientela	201



4. ¿Cómo se determina la cuantía de la indemnización? _____	203
5. Recomendaciones de cláusulas a favor del arrendador y del arrendatario. _____	204
TALLER DE TRABAJO _____	205
La prórroga forzosa de los contratos de 1985 a 1995 con renuncia a plazo, una injusticia sin sentido. _____	205
CHECK-LIST _____	213
1. ¿Cuándo se resuelve un contrato? _____	213
2. Fianza _____	213
3. Fiscalidad de estos arrendamientos _____	213
4. Check-list de los Derechos del arrendador _____	214
5. Check-list de los Derechos del arrendatario. _____	214
Capítulo 8. Aspectos prácticos a tener en cuenta en el arrendamiento de centros comerciales. _____	215
1. ¿Qué cláusulas del contrato de arrendamiento son negociables? _____	215
2. Qué problemas se plantean en los supuestos especiales. _____	215
3. Cuáles son las cuestiones más complejas. _____	217
Capítulo 9. El contrato de arrendamiento en el Código Civil. _____	219
PARTE SEGUNDA _____	232
El arrendamiento con opción a compra. _____	232
Capítulo 10. El arrendamiento con opción a compra. _____	232
1. ¿Cómo funciona el arrendamiento con opción a compra? _____	232
2. Ventajas tiene para el arrendatario y posible comprador. _____	233
3. Ventajas tiene para arrendador. _____	233
4. El arrendamiento con opción de compra en la Ley 29/1994. _____	234
5. La inscripción del arrendamiento con opción de compra en el Registro de la Propiedad. _____	234
TALLER DE TRABAJO _____	239
Arrendamiento de un local con opción a compra. _____	239
1. El contrato es unilateral _____	240
2. Otorgamiento de la escritura pública. _____	240
3. Especialidades de la inscripción en el Registro. _____	241
4. Comunicación de la voluntad del optante de ejercitar su derecho de compra. _____	241
5. Renovación del arrendamiento dejando automáticamente fuera la cláusula de opción de compra. _____	242
6. Obras incontestadas. _____	242
7. Régimen matrimonial _____	244
8. Venta del optante tras ejercer la opción. _____	244



TALLER DE TRABAJO	245
Claves para redactar el contrato de arrendamiento con opción a compra.	245
1. Aspectos jurídicos del contrato de arrendamiento con opción a compra.	245
2. Estructura y cláusulas del contrato de arrendamiento con opción a compra.	246
TALLER DE TRABAJO.	248
¿Merece la pena promover vía arrendamiento con opción de compra? Aspectos contables.	248
PARTE TERCERA	250
Aspectos fiscales.	250
Capítulo 11. IRPF. Retenciones a arrendadores de inmuebles urbanos.	250
TALLER DE TRABAJO	256
Retención en arrendamientos de locales. Fiscalidad de los gastos repercutidos al arrendatario.	256
TALLER DE TRABAJO	261
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.	261
Capítulo 12. El IVA en los arrendamientos de locales.	263
TALLER DE TRABAJO	266
¿Cuándo llevan IVA los alquileres?	266
TALLER DE TRABAJO	274
EL IVA en la resolución anticipada de arrendamientos de local.	274
TALLER DE TRABAJO	276
Casos prácticos de fiscalidad de arrendamientos urbanos.	276
1. Fiscalidad en los arrendamientos urbanos.	276
2. Fiscalidad de la formalización del contrato de arrendamiento (arrendamiento de vivienda y arrendamiento de inmuebles de uso distinto de vivienda).	277
2. Fiscalidad del cobro de la renta. El IVA.	278
3. Fiscalidad del arrendamiento con opción de compra.	282
4. El IVA en los arrendamientos urbanos y los regímenes de prorrateo.	282
PARTE CUARTA	321
Práctica en la redacción de contratos.	321
TALLER DE TRABAJO	322
Consejos en la redacción del contrato de arrendamiento para uso distinto de vivienda.	322
1. Consejos para el propietario.	322
2. Consejos para el arrendatario.	323



TALLER DE TRABAJO.	325
Modelos de cláusulas favorables al arrendador y al arrendatario.	325
A. FAVORABLES AL ARRENDADOR.	326
1. Plazo	326
2. Gastos Comunes/Impuestos	326
3. Renta	327
4. Actualización de la renta para adecuarla a las condiciones de mercado.	328
B. FAVORABLES AL ARRENDATARIO.	331
1. Plazo	331
2. Subarriendo y cesión	331
3. Derechos de adquisición preferente.	332
4. Obras de conservación	332
C. CASOS ESPECIALES.	333
1. Centros comerciales y de ocio.	333
2. Oficinas o naves industriales	333
PARTE QUINTA.	335
Formularios.	335
1. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda	336
Modelo 1.	336
Modelo 2	345
Modelo 3	351
Modelo 4.	358
Modelo 5	361
Modelo 6	365
Modelo 7	369
Modelo 8	375
Modelo 9	382
Modelo 10	390
Modelo 11	408
2. Contrato de arrendamiento de local con opción de compra	414
3. Modelo de contrato de subarriendo parcial de local.	422
4. Modelos básicos de centros comerciales. (Hay una guía específica de arrendamientos de centros comerciales).	425
a. Modelo de contrato de arrendamiento para uso distinto del de vivienda en centro comercial	425
b. Modelo de contrato de arrendamiento de local comercial ubicado en galerías comerciales.	438
c. Modelo de subarriendo en centro comercial.	447
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.	452



6. Modelo de arrendamiento de módulo de la Nave Multiservicios en mercado público. ____	466
7. Modelo de pliego de condiciones económico administrativas para arrendamiento de local.	473
7. Contrato de arrendamiento de oficina. _____	479
9. Modelo de promesa de arrendamiento _____	486
NOTIFICACIONES _____	510
1. Notificaciones entre arrendador y arrendatario. _____	510
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) _____	511
3. Notificación de la actualización de la renta en los contratos de arrendamiento para uso distinto del de vivienda en la LAU 1994 _____	512
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 _____	513
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 _____	515
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 _____	517
7. Comunicación al arrendador de la necesidad de efectuar reparaciones, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994. _____	518
8. Oposición del arrendador a la realización de obras de reparación en el inmueble _____	520
9. Comunicación del arrendatario de la obligación de disminución de la renta por realización de obras de conservación _____	521
10. Comunicación al arrendatario de la realización de obras de mejora en la finca en contratos sujetos a la LAU 1994 _____	522
11. Solicitud del consentimiento del arrendador para realizar obras en la finca, en arrendamientos sujetos a la LAU 1994 _____	524
12. Notificación de ampliación de la actividad en local arrendado. _____	525
13. Notificación para comunicar la no renovación del contrato de alquiler de local _____	527
PARTE SEXTA _____	528
Formularios adicionales. _____	528
1. Venta de local arrendado _____	529
2. Arrendamiento de empresa. _____	532
3. Modelo de subarriendo total _____	534
Modelo 1 _____	534



Modelo 2 _____	538
4. Modelo de subarriendo parcial. _____	546
PARTE SÉPTIMA _____	550
Modelos de Arrendamientos de oficinas y locales con la Administración Pública. Casos reales.	550
Modelo a. Pliego de condiciones para adjudicación, en régimen de arrendamiento, de determinados locales comerciales. _____	550
Pliego de condiciones para arrendamientos de edificaciones para uso distinto a vivienda. _____	550
Informe sobre la posibilidad legal de que la Administración pueda ocupar la posición jurídica de subarrendataria. _____	550
Modelo b _____	556
Modelo c _____	562
Modelo d _____	572
Modelo e _____	578
Modelo f _____	592

¿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