

Impacte immobiliari de la crisi de la COVID-19 en el teixit comercial

**Afectacions legals,
recomanacions i consideracions**



**Diputació
Barcelona**

Autoria

Fundació ESCODI. Escola Universitària de Comerç i Distribució.
Universitat de Barcelona

1a edició: febrer de 2021

© de l'edició: Diputació de Barcelona

Producció i edició: Gabinet de Premsa i Comunicació
de la Diputació de Barcelona

Coordinació: Oficina de Suport Intern Planificació i Avaluació.
Gerència de Serveis de Comerç.
Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç
de la Diputació de Barcelona

| | |
|---|-----------|
| Objectius de l'estudi | 5 |
| Diferències en la gestió immobiliària comercial entre l'espai urbà - comerç de proximitat i els centres comercials | 5 |
| Tipologies d'eixos comercials | 6 |
| Tipologies de centres comercials | 9 |
| L'impacte del cost del lloguer en el compte d'explotació del comerciant: la taxa d'esforç | 10 |
| Entorn legal a considerar | 13 |
| Llei d'arrendaments urbans (LAU) | 14 |
| Autonomia de la voluntat | 14 |
| Codi civil | 15 |
| LAU i Codi civil | 16 |
| Normativa especial derivada de l'estat d'alarma | 17 |
| Escenaris diversos en el comerç de la província de Barcelona | 18 |
| Sector immobiliari | 18 |
| Escenaris en el sector del comerç de la província de Barcelona | 19 |
| Eixos comercials | 20 |
| Centres comercials | 22 |
| Principals conclusions de les entrevistes realitzades a comerciants, centres comercials - operadors i àmbit immobiliari | 24 |
| Dades d'empreses de Comertia | 25 |
| Impacte en el compte d'explotació dels comerciants no alimentaris | 26 |
| Impacte immediat des d'un punt de vista legal | 31 |
| Locals comercials de titularitat pública. Valoració | 32 |

| | |
|--|-----------|
| Impacte immobiliari i comercial a mitjà termini (any 2021) de la crisi de la COVID-19 | 33 |
| Evolució del mercat immobiliari | 33 |
| Impacte en el compte d'exploració dels comerciants no alimentaris | 34 |
| La tendència cap a un lloguer variable/comerç de proximitat | 37 |
| Tornada a origen (previsions contractuals) | 38 |
| Recomanacions generals en relació amb els nous contractes d'arrendament | 39 |
| Recomanacions per a COMERCIANTS | 40 |
| En relació amb el contracte de lloguer | 40 |
| Variabilitzar el cost del lloguer | 41 |
| Més que mai: " <i>Location, location, location</i> ". | |
| Metodologia d'anàlisi de noves implantacions, reubicacions o tancaments d'establiments | 42 |
| Anàlisi dinàmica de punts de venda | 43 |
| Millora de l'anàlisi de viabilitat de nous establiments | 44 |
| Recomanacions per a ARRENDADORS/PROPIETARIS | 45 |
| En relació amb el contracte de lloguer | 45 |
| Recomanacions per a ASSOCIACIONS DE COMERCIANTS | 46 |
| Recomanacions per a AJUNTAMENTS | 48 |

Objectius de l'estudi

- Determinar els aspectes clau del *retail* des d'un punt de vista immobiliari i comercial en el context actual tenint principalment en compte:
 - L'impacte en el compte d'exploració.
 - L'impacte en l'entorn legal actual.
- Analitzar l'impacte immobiliari i comercial a curt i mitjà termini en els diferents escenaris de futur que poden presentar-se.
- Oferir recomanacions adreçades als diferents agents del sector: comerciants, propietaris, associacions de comerciants i ajuntaments.

Diferències en la gestió immobiliària comercial entre l'espai urbà - comerç de proximitat i els centres comercials

Cal diferenciar els establiments comercials ubicats en locals comercials en un espai urbà a cel obert dels locals comercials ubicats en un centre comercial:

- Comerç urbà i de proximitat:
 - Renda de lloguer fixa mensual.
 - Sense gestió del mix comercial de l'eix comercial.
- Centre comercial:
 - Contracte d'adhesió per controlar el mix comercial.
 - Despeses comunes del centre comercial (neteja, seguretat, màrqueting...).



- Renda variable amb una renda mínima garantida.
- Gestió del mix comercial i d'oci com a element clau de l'èxit del centre comercial.

Tipologies d'eixos comercials

Els eixos comercials en espais urbans es poden classificar en les següents quatre tipologies:

| | |
|----------------------------|---|
| • Eixos comercials A+ | Eixos comercials que es troben a la ciutat de Barcelona |
| • Eixos comercials A | |
| • Eixos comercials B | Eixos comercials que es troben a Barcelona ciutat, però també a la resta de la província de Barcelona |
| • Eixos comercials C1 i C2 | |

Eixos comercials A+:

Són els carrers comercials amb els preus de lloguer més elevats de Catalunya, amb un 80 % de demanda turística i en els quals s'ubiquen *flagships* (botigues insígnia) d'empreses de *retail* multinacionals.

- Eixos comercials *prime* d'àmbit internacional.
- Les botigues presents pertanyen principalment al sector de la moda, en tots els seus segments (roba, calçat, joieria, electrònica).
- Alguns dels establiments comercials pertanyen al segment del luxe.
- Demanda turística internacional i de luxe.
- Preus de lloguer més elevats.

Passeig de Gràcia

(> 250 € mensuals/m²)



Portal de l'Àngel



Eixos comercials A:

Són carrers amb una gran concentració de botigues i continuïtat comercial, amb més del 50 % de demanda turística. També tenen una gran àrea d'influència de població resident a la província de Barcelona i a la resta de Catalunya.

- Pel que fa als preus de lloguer, estan en un segon nivell respecte de Portal de l'Àngel i passeig de Gràcia.
- A més d'establiments de moda, també hi trobem establiments d'equipament de la llar i restauració.

Exemples: Portaferrissa/Pelai/la Rambla/rambla Catalunya.

(Entre 100 i 150 € mensuals/m²)

| CALLE STREET | RENTA MEDIA MENSUAL AVERAGE MONTHLY RENT |
|----------------------------|---|
| Portal de l' Àngel | 295 € |
| Paseo de Gràcia | 278 € |
| Portaferrissa | 145 € |
| Pelai | 135 € |
| Pl. Catalunya/ Las Ramblas | 115 € |
| Rambla de Catalunya | 100 € |

Font: ASCANA (2019).

Eixos comercials B:

Carrers comercials amb concentració de botigues i continuïtat comercial i amb una àrea d'influència supramunicipal (i en el cas de Barcelona, supradistricte).

- Hi trobem una major varietat de sectors: moda, equipament de la llar, restauració i algun establiment especialitzat d'alimentació.

Exemples:

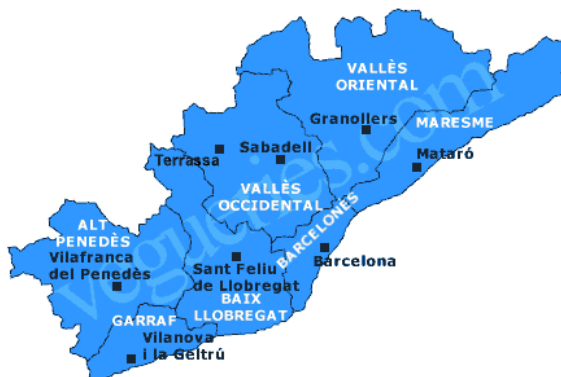
Carrers comercials principals de capçaleres comarcals de primer nivell: Vic, Terrassa, Sabadell, Manresa, Granollers i Mataró, entre d'altres.

Carrers comercials principals de municipis amb una demanda resident d'alt poder adquisitiu: Sant Cugat.

Determinats municipis turístics: Sitges, per exemple.

Barcelona: Avinguda Diagonal, carrer Gran de Gràcia.

(entre 30 i 100 € mensuals/m²)



Eixos comercials C:

- Carrers amb comerç de proximitat.
- C1: Carrers comercials de segon nivell ubicats a capçaleres comarcals i que presenten una certa concentració comercial.

Exemples: barri de Sant Pere a Terrassa, Av. Matadepera o carretera de Barcelona a Sabadell.

- C2: Carrers amb establiments comercials de proximitat i sense concentració ni continuïtat comercial.
- Són carrers amb establiments comercials principalment d'alimentació i amb una presència gairebé nul·la d'establiments d'equipament de la persona.
- Fonamentalment hi trobem alimentació, equipament de la llar i restauració.

Preus de lloguer orientatius:

C1: entre 10 i 30 € mensuals/m²

C2: menys de 10 € mensuals/m²

Tipologies de centres comercials

De la mateixa manera que trobem diferents tipologies d'eixos comercials, també hi ha diferents tipologies de centres comercials:

- **Centres comercials amb més d'un 50% de demanda turística.**
 - La Roca Village (la Roca del Vallès).
 - El Corte Inglés de plaça Catalunya, El Triangle, Maremàgnum i Les Arenes.
 - Aeroport de Barcelona.

- **Centres comercials amb una demanda turística d'entre el 10% i 50% i amb un parc d'oficines important i centres de convencions:**
 - Diagonal Mar o Glòries (Barcelona).
- **Centres comercials amb menys d'un 15% de demanda turística però amb una important àrea d'influència supramunicipal de població resident.**
 - La Maquinista, L'Illa, Viladecans The Style Outlet, Mataró Parc, Splau (Cornellà de Llobregat).
- **Centres comercials on la locomotora comercial és un hipermercat i, per tant, amb una àrea d'influència configurada pels municipis més propers.**
 - Alcampo Sant Quirze (Sant Quirze del Vallès).

L'impacte del cost del lloguer en el compte d'explotació del comerciant: la taxa d'esforç

La taxa d'esforç és l'indicador immobiliari i comercial més important, ja que avalua la viabilitat econòmica d'un establiment comercial relacionant el cost de lloguer i la facturació anual.

TAXA D'ESFORÇ

Percentatge que representa la renda de lloguer anual en relació amb la facturació anual de l'establiment comercial.

$$T_E (\%) = (L_A / F_A) \times 100$$

On:

- T_E és la taxa d'esforç.
- L_A és la renda de lloguer anual sense IVA.
- F_A és la facturació anual de l'establiment sense IVA.

Els valors de referència de la taxa d'esforç són molt importants. Aquests valors depenen del sector comercial i de l'eix comercial (A, B o C) en què es localitzi l'establiment comercial.

TAXA D'ESFORÇ

Valors de referència

- Comerç alimentari: entre el 3 % i el 5 %.
- Restauració: entre el 5 % i el 10 %.
- Moda: entre el 8 % i el 13 %.
- Resta de comerç no alimentari: entre el 5 % i el 10 %.
- *Flagships* i *brandships* en eixos comercials *prime* (eixos comercials A+): > 25 %.

El percentatge de la taxa d'esforç depèn en gran mesura de l'eix comercial en què estigui ubicat l'establiment comercial en qüestió.

És per aquest motiu que, per exemple, els comerços d'alimentació són els que tenen les taxes d'esforç més baixes, ja que s'ubiquen en eixos comercials de proximitat com són els eixos comercials tipus B i C i que presenten, per tant, preus de lloguers més baixos.

En canvi, els comerços lligats a la moda i equipament de la persona són els que presenten les taxes d'esforç més elevades, ja que normalment s'ubiquen en els eixos comercials amb més trànsit de pas, i per tant, amb preus de lloguer també més elevats.

A l'extrem superior de la taxa d'esforç es troben les *flagships*, ubicades en els eixos comercials A+, amb percentatges superiors al 25 %, ja que suporten rendes

de lloguer inviables econòmicament però que destinen al pressupost de màrqueting de la companyia més que al compte d'exploració dels seus establiments.

Tenint en compte els punts anteriors, excepte en el cas dels eixos comercials A+, es pot concloure que els comerços que tenen taxes d'esforç per sobre del límit superior i, especialment, en sectors no alimentaris per sobre del 13 %, estan comprometent la seva viabilitat econòmica.

Per entendre el concepte "taxa d'esforç" des del punt de vista del comerciant, s'ha d'entendre el concepte "rendibilitat immobiliària" des del punt de vista de la propietat o inversor d'un local comercial.

Per tant, la rendibilitat immobiliària és l'altre indicador clau, però en aquest cas, des del punt de vista del propietari o inversor que busca una rendibilitat en la seva inversió (en aquest cas, la inversió és la compra d'un local comercial).

RENDIBILITAT IMMOBILIÀRIA

És la rendibilitat immobiliària bruta anual (*yield*) que pot aconseguir el propietari/inversor mitjançant el lloguer del local comercial.

És a dir, el percentatge que representa la renda de lloguer anual del local que cobra el propietari/inversor en relació amb el preu de compra del local comercial.

$$R_A (\%) = (L_A / P_C) \times 100$$

On:

- R_A és la rendibilitat bruta anual (%).
- L_A és la renda del lloguer anual del local sense IVA (€).
- P_C es el preu de compra del local (€).

La taxa d'esforç i la rendibilitat immobiliària són dos indicadors que estan molt relacionats, ja que, en ambdós casos, la variable clau és la renda del lloguer.

Efectivament, el comerciant vol pagar la menor renda possible i el propietari o inversor vol obtenir la major renda de lloguer possible.

I aquestes diferències són les que marquen la relació arrendador-arrendatari, tal com anirem veient en el document.

També són molt importants els valors de referència de la rendibilitat immobiliària bruta anual, ja que incideixen en les rendes de lloguer que acaba pagant el comerciant que lloga el local comercial.

RENDIBILITAT IMMOBILIÀRIA

Valors de referència

- Rendibilitats > 3 % es considera que comencen a ser adequades.

Entorn legal a considerar

- Llei d'arrendaments urbans.
- Autonomia de la voluntat.
- Codi civil.
- Normativa especial derivada de l'estat d'alarma.

Llei d'arrendaments urbans (LAU)

- Definició: es considera arrendament de finca per ús distint del d'habitatge aquell que recaient sobre una edificació té com a destí primordial no satisfer la necessitat d'habitatge de l'arrendatari. És una definició per exclusió.
- Segons la LAU, són aquells contractes celebrats per exercir a la finca una activitat industrial, comercial, artesanal, professional, recreativa, assistencial, cultural o docent, siguin quines siguin les persones que el signin.
- Sens perjudici del que té caràcter imperatiu, els arrendaments per a ús distint als d'habitatge es regeixen per la voluntat de les parts. En cas que no n'hi hagi, pel títol III de la LAU i, supletòriament, pel que disposa el Codi civil.
- En els contractes d'arrendament de local de negoci, la voluntat de les parts resulta d'aplicació plena, a excepció de les matèries indicades previstes en els títols I i IV de la llei, que són de compliment obligatori.
- Per tant, ja podem extreure una primera conclusió de la LAU que resulta fonamental: en els contractes d'arrendament de local de negoci, la voluntat de les parts resulta d'aplicació plena, a excepció de les matèries indicades previstes en el títol I i IV de la llei, que són de compliment obligatori.
- Tot i ser aquesta una qüestió essencial, no hem d'obviar que, en absència de pactes entre les parts, la LAU entrarà en aplicació, concretament, el títol III, que regula els arrendaments no destinats a habitatge.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Autonomia de la voluntat

- L'autonomia de la voluntat és plena i ha de ser expressa a l'hora d'acordar els pactes en un contracte d'arrendament de local de negoci.

- Així doncs, poden ser objecte de pacte entre les parts, entre moltes altres coses:
 - La duració del contracte i el sistema de desistiment en el seu cas, així com la durada mínima.
 - La renda a satisfer, ja sigui fixa o variable, i el sistema de fixació i actualització.
 - Les despeses derivades de l'arrendament i pròpiament de la finca arrendada.
 - La realització d'obres en el local objecte de l'arrendament, les despeses derivades i les condicions de restitució del local.
 - La cessió i subarrendament. El consentiment necessari i els increments de la renda derivats.
 - El dret d'adquisició preferent.
 - Les causes de resolució de l'arrendament.
 - El règim normatiu supletori.
 - El domicili als efectes de notificacions.
 - Etc.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Codi civil

- Tres tipus d'arrendaments: de coses, d'obra i de serveis.
- L'arrendament de cosa té per objecte donar una cosa pròpia a una altra persona perquè en faci ús i se'n beneficiï per un temps determinat i un preu concret.
- En aquells locals de negoci que es troben integrats en un centre comercial la incidència del Codi civil en la regulació és major, ja que hi ha espais comunitaris del centre comercial respecte dels quals s'estableixen pactes que acaben per tenir incidència en el que és l'arrendament pròpiament dit.

- Als centres comercials s'acaba aplicant tant la LAU com el Codi civil, mentre que en l'espai urbà s'aplica per norma general la LAU en exclusiva.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

LAU i Codi civil

- Com a conclusió del que fins ara s'ha dit en termes generals i en circumstàncies normals, és a dir, sense la incidència de causes de força major com ara la COVID-19, cal tenir en compte que en els locals de negoci en espai urbà és absoluta l'aplicació de la LAU en la regulació de les relacions arrendatàries, tenint en compte totes les particularitats esmentades.
- En aquells locals de negoci que es troben integrats en un centre comercial, la incidència del Codi civil en la regulació és major, ja que hi ha espais comunitaris del mateix centre comercial respecte dels quals s'estableixen pactes que acaben tenint incidència en el que és l'arrendament pròpiament dit. Al final, als centres comercials s'acaba aplicant tant la LAU com el Codi civil, mentre que en trama urbana s'aplica per norma general la LAU en exclusiva.
- Ampliem aquesta idea. Els locals de negoci que estan integrats en un centre comercial gaudeixen en la majoria de casos de dues fons de regulació: les pròpies de l'arrendament del local, que habitualment se sotmet a la LAU, i les que fan referència als espais comuns del centre comercial que incorporen clàusules del centre, com ara les despeses comunitàries, les despeses de promoció i publicitat, normes de funcionament del centre comercial i règim sancionador, definició del que es consideren zones comunes i privatives, així com la seva regulació, promoció, publicitat i animació, associació de comerciants del centre comercial, etc.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Normativa especial derivada de l'estat d'alarma

- Irrupció de la normativa especial en la normativa de caràcter general.
- Reial decret 463/2020, de 14 de març, pel qual es declara l'estat d'alarma per a la gestió de la situació de crisi sanitària ocasionada per la COVID-19.
- Reial decret llei 15/2020, de 21 d'abril, de mesures urgents complementàries per donar suport a l'economia i l'ocupació.
- A falta d'acord entre les parts, la Llei 29/1994, de 24 de novembre, d'arrendaments urbans, no preveu cap causa d'exclusió del pagament de la renda per força major o per la declaració de l'estat d'alarma o altres causes, excepte el que recull l'article 26, relatiu a l'habitabilitat de l'habitatge derivada de l'execució d'obres, que pot ser aplicable als locals de negoci per la via de l'article 30 d'aquesta llei.
- Així mateix, la regulació del Codi civil referida a la força major tampoc no ofereix cap solució idònia, perquè no ajusta la distribució del risc entre les parts, encara que pot justificar la resolució contractual en els casos més greus.
- Davant d'aquesta situació, és procedent preveure una regulació específica en línia amb la clàusula *rebus sic stantibus*, d'elaboració jurisprudencial, que permet la modulació o la modificació de les obligacions contractuals si concurren els requisits exigits: imprevisibilitat i inevitabilitat del risc derivat, excessiva onerositat de la prestació deguda i bona fe contractual.
- Es considera convenient oferir una resposta que permeti abordar aquesta situació i regular un procediment perquè les parts puguin arribar a un acord per a la modulació del pagament de les rendes dels lloguers de locals.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Escenaris diversos en el comerç de la província de Barcelona

Sector immobiliari

La inversió immobiliària en *retail* va incrementar un 75 % durant el primer semestre de l'any 2020.

- Els centres comercials van representar el 70 % de la inversió.
- Durant el segon trimestre de l'any els supermercats van ser el sector que més inversió immobiliària va realitzar.

Exemple: inversió de 180 M€ del fons nord-americà LCN en la compra de 27 supermercats de Mercadona.

- Després dels supermercats, els eixos comercials *prime* van ser el segment amb més rellevància inversora.

A Madrid, durant el període de confinament, van destacar les obertures d'una flagship de 900 m² del grup de perfumeria Druni al barri de Salamanca i un local de 620 m² del grup xinès de restauració La China Haidilao a la Gran Vía.

A Barcelona, destaquen un establiment de Gap al carrer Arcs de 600 m² o la flagship d'Orange al passeig de Gràcia de 400 m².

- La rendibilitat immobiliària dels centres i parcs comercials *prime* es va mantenir entre el 5 % i el 5,5 %, respectivament, mentre que als eixos comercials *prime* va ser del 3,5 %.

Font: Knight Frank

Escenaris en el sector del comerç de la província de Barcelona

Es dibuixen tres escenaris de comparatius (optimista, moderat i pessimista) quant a les vendes del comerç, tant per a l'any 2020 com per a l'any 2021:

ANY 2020

Escenari optimista

Reducció de les vendes anuals en un 30 % vs. l'any 2019

Escenari moderat

Reducció de les vendes anuals en un 50 % vs. l'any 2019

Escenari pessimista

Reducció de les vendes anuals en un 70 % vs. l'any 2019

ANY 2021

Fins que no recuperem totalment la demanda turística d'àmbit internacional (venen en avió) no recuperarem totalment les vendes.

Escenari optimista

Reducció de les vendes anuals en un 20 % vs. l'any 2019

Escenari moderat

Reducció de les vendes anuals en un 35 % vs. l'any 2019

Escenari pessimista

Reducció de les vendes anuals en un 50 % vs. l'any 2019

Dependrà dels rebrots i possibles confinaments

Font: Entrevistes semiestructurades realitzades i consulta de diferents fonts d'informació.

I es preveuen tres ritmes de recuperació en el comerç.

3 RITMES DE RECUPERACIÓ

- Comerç amb demanda resident.
- Comerç amb demanda turística de proximitat (venen en vehicle privat).
- Comerç amb demanda turística internacional de llarga distància (venen en avió).

Eixos comercials

Es preveu que els eixos comercials B i C (els que tenen una demanda resident) siguin els que es recuperin primer.

1a recuperació (1r semestre 2021)

Eixos comercials B:

- Eixos comercials amb una àrea d'influència supramunicipal.
- En el cas de la ciutat de Barcelona, eixos comercials amb un àrea d'influència supradistricte.

- **Demanda turística domèstica.**
- **Demanda resident.**
- **La proximitat i el producte local a l'alça.**

Eixos comercials C:

- Carrers amb comerç de proximitat.
- **C1:** Carrers comercials de segon nivell ubicats en capçaleres comarcals i que presenten una certa concentració comercial.
- **C2:** Carrers amb establiments comercials de proximitat i sense concentració comercial ni continuïtat comercial.

- **La proximitat i el producte local a l'alça.**

- **Impacte del comerç online.**

Els eixos comercials B i C els trobem en els municipis de la província de barcelona.

En canvi, els eixos comercials amb demanda turística seran els que tindran una recuperació més tardana.

2a recuperació (2n semestre 2021)

Eixos comercials A:

- Eixos comercials amb una important demanda turística, però també amb una important demanda resident.
- Pel que fa a preus de lloguer, estan en un segon nivell respecte de Portal de l'Àngel i passeig de Gràcia.

- **Demanda turística d'àmbit internacional i de llarga distància.**

- **Retailers multinacionals.**

- **Marques de més valor.**

3a recuperació (2022)

Eixos comercials A+:

- Eixos comercials *prime* d'àmbit internacional.
- Part de la seva oferta és de luxe.
- Demanda turística internacional i de luxe.
- Preus de lloguer més elevats.

- **Demanda turística internacional.**
- **Demanda turística nacional.**
- **Demanda resident.**

Els eixos comercials A i A+ són eixos comercials ubicats només a la ciutat de Barcelona.

Centres comercials

Es preveu que els centres comercials amb demanda fonamentalment resident siguin els que es recuperin primer.

1a recuperació (1r semestre 2021)

- Centres comercials amb menys d'un 15 % de demanda turística però amb una important àrea d'influència supramunicipal de població resident.
 - La Maquinista, L'Illa (Barcelona), Viladecans The Style Outlet, Mataró Parc, Splau (Cornellà de Llobregat).

- Centres comercials on la locomotora comercial és un hipermercat i, per tant, amb una àrea d'influència configurada pels municipis més propers.
 - Alcampo Sant Quirze (Sant Quirze del Vallès).

En canvi, com més demanda turística tingui un centre comercial, més tardana serà la recuperació.

2a recuperació (2n semestre 2021)

- Centres comercials amb una demanda turística d'entre el 10 % i 50 % i amb un parc d'oficines important i centres de convencions:
 - Diagonal Mar o Glòries (Barcelona).

3a recuperació (2022)

- Centres comercials amb més d'un 50 % de demanda turística.
 - La Roca Village (la Roca del Vallès).
 - El Corte Inglés de plaça Catalunya, El Triangle, Maremàgnum i Les Arenes (Barcelona).
 - Aeroport de Barcelona.

Principals conclusions de les entrevistes realitzades a comerciants, centres comercials - operadors i àmbit immobiliari

A continuació, es presenten les principals conclusions de les entrevistes:

- El comerç que està tenint un comportament pitjor (tant en espai urbà com en centre comercial) és el que té demanda turística internacional i oficines a prop (per l'efecte del teletreball).
 - Centres comercials: La Roca Village (la Roca del Vallès), Diagonal Mar, Glòries, Maremàgnum, Les Arenes...
 - Eixos comercials: passeig de Gràcia (al tram alt del passeig de Gràcia, lligat al luxe i a una demanda turística internacional de llarga distància, la facturació per metre quadrat està un 90 % per sota respecte de les mateixes setmanes de l'any passat), Portal de l'Àngel, la Rambla, Portaferrissa, el Born...
- I en canvi, el comerç que actualment s'està comportant millor és aquell amb demanda resident i una important àrea d'influència:
 - Centres comercials: La Maquinista (Barcelona), Splau (Cornellà de Llobregat), The Style Outlet (Viladecans), L'Illa (en menor mesura, ja que té oficines i un centre de convencions que actualment no té activitat).
 - Eixos comercials: rambla Catalunya (la facturació per metre quadrat està un 10 % per sota respecte de les mateixes setmanes de l'any passat), Diagonal, Gran de Gràcia, eixos comercials principals de capçaleres comarcals...
- Els comerciants ubicats en espai urbà han tingut més facilitats de negociació amb la propietat que els comerciants de centre comercial.
- Comerç de proximitat: els comerciants han pogut negociar un 50 % de reducció de la renda en els mesos de confinament i entre un 20 % i un 30 % fins a final d'any.

- En els nous contractes de lloguer de trama urbana estan apareixent clàusules de reducció de rendes o per negociar-les en cas de nous confinaments.
- També en trama urbana estan apareixent contractes amb lloguer variable pur segons vendes:
 - Exemple: un local que s'ha arrendat per 10 anys amb una renda variable que representi el 12 % de les vendes.
- Els centres comercials, depenent de la propietat, han afavorit més o menys la negociació:
 - 50 % de disminució de la renda mínima garantida (RMG) en els mesos de confinament en alguns casos.
 - 50 % de bonificació de les despeses comunes.
 - Altres centres comercials han aplicat l'ajornament de les rendes d'acord amb el Reial decret llei 15/2020, de 21 d'abril, de mesures urgents complementàries per donar suport a l'economia i l'ocupació, i han assimilat la situació a la dels grans tenedors de locals comercials.
- La taxa d'esforç durant el 2020 s'incrementarà en un 50 %-70 % anualment respecte de l'any 2019.

Dades d'empreses de Comertia

Les conclusions següents estan extretes del document "Impacte i situació. Empreses *retail*. COVID-19. Enquesta a. empresaris, maig 2020", publicat per Comertia.

Comerç de proximitat:

- El 65 % dels associats a Comertia ha negociat la reducció del preu del lloguer entre un 25 % i un 75 %, tot i que el descompte més usual ha estat del 50%, i una durada mitjana de 2 mesos.

- El 15 % ha pactat condonació per 1 o 2 mesos com a màxim.
- En general, els empresaris afirmen que hi ha diferents escenaris en funció de locals i propietaris.

Centre comercial:

- Del 39 % de les empreses que tenen presència a centres comercials: el 22 % de les empreses ha negociat moratòria, i el 18 %, millors condicions de lloguer.
- Negociació més freqüent: reducció del 50 %, durant dos mesos o fins a la fi de l'estat d'alarma.

Impacte en el compte d'explotació dels comerciants no alimentaris

Previsions de taxes d'esforç any 2020

Els escenaris que es presentaran a les taules que hi ha a continuació s'han plantejat de la següent manera:

Any 2020:

3 alternatives de reducció de vendes respecte de l'any 2019:

- Reducció de les vendes en un 30 % (especialment en els eixos comercials B i C, amb una recuperació més ràpida).
- Reducció de les vendes en un 50 % (especialment en els eixos comercials A).
- Reducció de les vendes en un 70 % (especialment en els eixos comercials A+ amb una recuperació més tardana).

2 alternatives de renegociació de les rendes de lloguer per a l'any 2020:

- Sense reducció de les rendes de lloguer.
- Amb reducció de les rendes de lloguer d'un 50 % durant els 3 mesos de l'estat d'alarma i d'un 20 % durant els darrers 6 mesos de l'any 2020 respecte a les rendes de l'any 2019.

A continuació es presenten les taxes d'esforç per tipologia d'eix comercial i d'acord amb tres escenaris de vendes el 2020 (optimista, moderat i pessimista) amb la hipòtesi que no es redueixen les rendes de lloguer el 2020 respecte al 2019.

Escenaris 2020 sense reducció de rendes de lloguer respecte al 2019

| Tipologia d'eix comercial | Taxes d'esforç mitjanes (2019) | Optimista (reducció de vendes del 30% respecte al 2019) | Moderat (reducció de vendes del 50% respecte al 2019) | Pessimista (reducció de vendes del 70% respecte al 2019) |
|---------------------------|--------------------------------|---|---|--|
| A+ | 24% | 34% | 48% | 80% |
| A | 13% | 19% | 26% | 43% |
| B | 8 % | 11 % | 16% | 27% |
| C | 4 % | 6 % | 8 % | 13% |

Notes metodològiques:

Els eixos comercials A+ i A es troben només a la ciutat de Barcelona i els B i C es troben a tota la província.

En vermell, aquells nivells de taxa d'esforç a partir d'un 13 % que suposen un risc molt elevat per a la viabilitat d'un establiment d'equipament de la persona (en restauració seria un 9 % i en alimentació un 5 %).

Amb fons blanc, les taxes d'esforç més probables tenint en compte el grau de recuperació de cada tipologia d'eix comercial.

A continuació es presenten les taxes d'esforç per tipologia d'eix comercial i d'acord amb tres escenaris de vendes el 2020 (optimista, moderat i pessimista) amb la hipòtesi que les rendes de lloguer es redueixen el 2020 respecte al 2019.

Escenaris 2020 amb reducció de les rendes de lloguer d'un 50 % durant 3 mesos i d'un 20 % durant 6 mesos

| Tipologia d'eix comercial | Taxes d'esforç mitjanes (2019) | Optimista (reducció de vendes del 30% respecte al 2019)) | Moderat (reducció de vendes del 50% respecte al 2019) | Moderat (reducció de vendes del 50% respecte al 2019) |
|---------------------------|--------------------------------|--|---|---|
| A+ | 24% | 34% | 37% | 62% |
| A | 13% | 14% | 20% | 34% |
| B | 8 % | 9 % | 12 % | 21 % |
| C | 4 % | 4 % | 6 % | 10% |

Notes metodològiques:

Els eixos comercials A+ i A es troben només a la ciutat de Barcelona i els B i C es troben a tota la província.

En vermell, aquells nivells de taxa d'esforç a partir d'un 13 % que suposen un risc molt elevat per a la viabilitat d'un establiment d'equipament de la persona (en restauració seria un 9 % i en alimentació un 5 %).

Amb fons blanc, les taxes d'esforç més probables tenint en compte el grau de recuperació de cada tipologia d'eix comercial.

Conclusions de les taules anteriors

A continuació es presenten les conclusions de les taules anteriors:

Eixos A+ i A:

- Són els eixos comercials turístics ubicats a la ciutat de Barcelona.

- Són els eixos amb taxes d'esforç més elevades.
- Als eixos A+ s'hi ubiquen aquells operadors comercials amb una major capacitat de resistència, ja que són marques amb *flagships*.
- En canvi, els eixos A tenen taxes d'esforç inferiors a les dels eixos A+ però els seus operadors comercials tenen menys capacitat de resistència, ja que no es poden permetre el luxe de perdre diners.

Eixos B i C:

- Eixos ubicats a tota la província de Barcelona.
- **Els eixos comercials B, i especialment els C, són els que tenen les taxes d'esforç més baixes, i per tant, més possibilitats de ser viables econòmicament, sempre que la tresoreria ho permeti.**
 - En aquest sentit, la renegociació de rendes de lloguer, les pròrrogues o fraccionaments de determinades despeses, la variabilització de costos fixos, els ERTOS (expedients de regulació temporal d'ocupació) i els ICOs són exemples d'accions que poden generar liquiditat a les empreses.

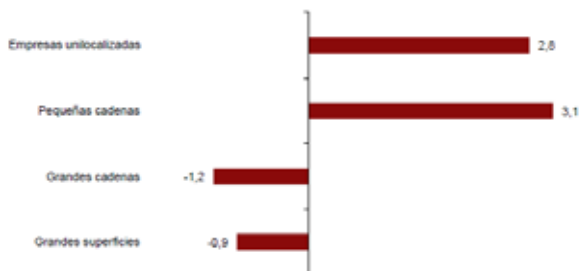
Previsions de taxes d'esforç any 2020

El comerç de proximitat (alimentari i no alimentari) va afrontar millor el temporal durant el mes de juliol que al mes de juny:

La gràfica mostra al mes de juliol un major dinamisme del petit comerç de proximitat, amb creixements mensuals del 2,8% en empreses unilocalitzades i del 3,1% en petites cadenes. En canvi, grans cadenes i grans superfícies van reduir les vendes.

IMPACTE IMMOBILIARI DE LA CRISI DE LA COVID-19 EN EL TEIXIT COMERCIAL
AFECTACIONS LEGALS, RECOMANACIONS I CONSIDERACIONS

Índices de ventas a precios constantes por modos de distribución
Corregidos de efectos estacionales y de calendario. Julio 2020. Tasa mensual. Porcentaje



No obstant això, si analitzem la taxa interanual, veiem que el descens més pronunciat es va produir a les empreses unilocalitzades.

Tasas anuales de las ventas de comercio minorista a precios constantes
Julio 2020

| | Índice original | Índice corregido de efectos estacionales y de calendario |
|------------------------------------|-----------------|--|
| | Tasa anual (%) | Tasa anual (%) |
| ÍNDICE GENERAL | -3,7 | -3,9 |
| Estaciones de servicio | -10,1 | -9,9 |
| General sin estaciones de servicio | -3,2 | -2,9 |
| - Alimentación | -17 | -14 |
| - Resto | -4,2 | -3,5 |
| - Equipo personal | -22,0 | -21,9 |
| - Equipo del hogar | 6,8 | 6,1 |
| - Otros bienes | -15 | -12 |
| Modos de distribución | | |
| - Empresas unilocalizadas | -3,7 | -3,5 |
| - Pequeñas cadenas | -11,4 | -11,2 |
| - Grandes cadenas | 0,2 | 0,6 |
| - Grandes superficies | -3,0 | -1,1 |

Impacte immediat des d'un punt de vista legal

- En la immensa majoria dels contractes d'arrendament no es regulava una causa de força major com la irrupció de la COVID-19, fet que provoca l'alteració de les condicions arrendatàries com a conseqüència de l'estat d'alarma. L'exposició de motius del RD 15/2020 així ho explicita.
- Cal fer en aquest punt especial menció a l'aplicació de la clàusula *rebus sic stantibus*.
- En què consisteix la clàusula *rebus sic stantibus*? La doctrina reputada explica que s'acullen sota aquesta clàusula les alteracions en les condicions d'economia contractual que, encara que no suposin la impossibilitat de compliment amb efectes liberatoris, provoquen que el compliment en la prestació resulti extraordinàriament gravós. Es tracta del fenomen de l'onerositat sobrevinguda, i s'ofereixen dues solucions: o bé la finalització del contracte o bé l'adaptació del contracte.
- En el nostre ordenament jurídic partim del *pacta sunt servanda*, que és tot el contrari del que s'ha exposat fins ara i segons el qual, un cop donat el consentiment contractual, els atorgants queden obligats a complir el que lliurement van assumir.
- La nova jurisprudència ha obert la concepció de la clàusula *rebus* de manera que s'inclouï la possibilitat de la renegociació dels contractes com a sistema per solucionar el conflicte que genera el canvi imprevisit.
- Per acabar aquesta mínima referència a la clàusula *rebus*, cal dir que no és d'aplicació automàtica (ni molt menys) i requereix, segons la doctrina esmentada, o bé la frustració o la dificultat d'assolir la finalitat econòmica contractual o bé que l'equivalència en la prestació contractual de les parts es destrueixi o desaparegui.
- *Nota: vegeu informació detallada a l'annex.*

Locals comercials de titularitat pública. Valoració

- Els locals comercials propietat de l'Administració pública tenen, per la naturalesa de qui n'ostenta la propietat una regulació específica més complexa, ja que cau dins de l'àmbit del patrimoni de les administracions públiques i els principis de la contractació del dret públic.
- La normativa a aplicar es pot concretar en la Llei 33/2003, de 3 de novembre, de patrimoni de les administracions públiques.
- Llei 9/2017, de 8 de novembre, de contractes del sector públic.

Aquest tipus de locals requereixen un altre tipus d'estudi específic, ja que no formen part de la mateixa naturalesa jurídica.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Impacte immobiliari i comercial a mitjà termini (any 2021) de la crisi de la COVID-19

Evolució del mercat immobiliari

El mercat immobiliari evolucionarà el 2021 d'acord amb la llei de l'oferta i la demanda, tot tal com sempre s'ha comportat.

ANY 2021

Què passarà amb els preus de lloguer?



Llei OFERTA - DEMANDA



Els preus de lloguer es reduiran on hi hagi menys demanda d'implantació d'operadors comercials

Impacte en el compte d'exploració dels comerciants no alimentaris

Previsions de taxes d'esforç any 2021

Els escenaris que es presentaran a les taules que hi ha a continuació s'han plantejat de la manera següent de cara a l'any 2021:

- **3 alternatives de reducció de vendes de l'any 2021 respecte de l'any 2019:**

- Reducció de les vendes en un 20 % (especialment en els eixos comercials B i C, amb una recuperació més ràpida).
- Reducció de les vendes en un 35 % (especialment en els eixos comercials A).
- Reducció de les vendes en un 50 % (especialment en els eixos comercials A+, amb una recuperació més tardana).

- **2 alternatives de renegociació de les rendes de lloguer de cara a l'any 2021:**

- Sense reducció de les rendes de lloguer.
- Amb reducció de les rendes de lloguer d'un 20 % durant tot l'any respecte de les rendes de l'any 2019.

A continuació es presenten les taxes d'esforç per tipologia d'eix comercial i d'acord amb tres escenaris de vendes el 2021 (optimista, moderat o pessimista) amb la hipòtesi que no es redueixen les rendes de lloguer el 2021 respecte al 2019.

Escenaris 2021 sense reducció de rendes
 de lloguer respecte al 2019

| Tipologia d'eix comercial | Taxes d'esforç mitjanes (2019) | Optimista (reducció de vendes del 20% respecte al 2019) | Moderat (reducció de vendes del 35% respecte al 2019) | Pessimista (reducció de vendes del 50% respecte al 2019) |
|---------------------------|--------------------------------|---|---|--|
| A+ | 24% | 30% | 37% | 48% |
| A | 13% | 16% | 20% | 26% |
| B | 8% | 10% | 12% | 16% |
| C | 4% | 5% | 6% | 8% |

Notes metodològiques:

Els eixos comercials A+ i A es troben només a la ciutat de Barcelona i els B i C es troben a tota la província.

En vermell, aquells nivells de taxa d'esforç a partir d'un 13% que suposen un risc molt elevat per a la viabilitat d'un establiment d'equipament de la persona (en restauració seria un 9% i en alimentació un 5%).

Amb fons blanc, les taxes d'esforç més probables tenint en compte el grau de recuperació de cada tipologia d'eix comercial.

A continuació es presenten les taxes d'esforç per tipologia d'eix comercial i d'acord amb 3 escenaris de vendes al 2021 (optimista, moderat o pessimista) amb la hipòtesi de que les rendes de lloguer es redueixen al 2021 respecte al 2019.

**Escenaris 2021 amb reducció de les rendes de lloguer del 20 %
 respecte al 2019**

| Tipologia d'eix comercial | Taxes d'esforç mitjanes (2019) | Optimista (reducció de vendes del 20% respecte al 2019) | Moderat (reducció de vendes del 35% respecte al 2019) | Pessimista (reducció de vendes del 50% respecte al 2019) |
|---------------------------|--------------------------------|---|---|--|
| A+ | 24% | 24% | 30% | 38% |
| A | 13% | 13% | 16% | 21% |
| B | 8 % | 8 % | 10 % | 13% |
| C | 4 % | 4 % | 5 % | 6 % |

Notes metodològiques:

Els eixos comercials A+ i A es troben només a la ciutat de Barcelona i els B i C es troben a tota la província.

En vermell, aquells nivells de taxa d'esforç a partir d'un 13% que suposen un risc molt elevat per a la viabilitat d'un establiment d'equipament de la persona (en restauració seria un 9% i en alimentació un 5%).

Amb fons blanc, les taxes d'esforç més probables tenint en compte el grau de recuperació de cada tipologia d'eix comercial.

A continuació es presenten les conclusions de les taules anteriors:

Eixos A+ i A:

- Són els eixos comercials turístics ubicats a la ciutat de Barcelona.
- Són els eixos amb taxes d'esforç més elevades, malgrat que presenten taxes d'esforç inferiors a les dels escenaris de l'any 2020.

- Anteriorment ja hem comentat que als eixos A+ s'hi ubiquen aquells operadors comercials amb més capacitat de resistència i, per tant, sense tants problemes per sobreviure als escenaris de l'any 2020 i, especialment, als de l'any 2021.
- També hem comentat que els eixos A, malgrat tenir taxes d'esforç inferiors a les dels eixos A+, tenen menys capacitat de resistència, però, com es pot comprovar, l'escenari el 2021 serà més favorable que el 2020.

Eixos B i C:

- Eixos ubicats a tota la província de Barcelona.
- Les taxes d'esforç previstes per al 2021 són inferiors a les previstes per a l'any 2020.
- Per tant, aquells comerços que sobrevisquin durant el 2020 des d'un punt de vista de tresoreria, sobreviuran l'any 2021.

La tendència cap a un lloguer variable/comerç de proximitat

- És clau convertir els costos fixos en costos variables. I les rendes de lloguer en espai urbà actualment són un cost fix per als comerciants.
- Per tant, entenem com a lloguer variable aquelles rendes de lloguer que estan referenciades a un horitzó temporal o a les vendes de l'establiment comercial en qüestió i amb una renda mínima garantida.
- S'estan començant a veure contractes de lloguer (molt pocs encara) amb renda variable amb dues modalitats:
 - Lloguer variable d'acord amb un escalat progressiu de la renda mensual que s'incrementa anualment.

- Lloguer variable segons vendes amb una renda mínima garantida (model de centre comercial).

Tornada a origen (previsions contractuals)

- Els pactes subscrits entre les parts es mantindran fins que concloguin, excepte que hi hagi modificacions derivades dels acords entre les parts o derivades de la clàusula rebus. El cert, però, és que els contractes nous i les parts que ho consideren necessari, ja realitzen a hores d'ara una sèrie de prevencions que s'han convertit en inevitables des de la irrupció de la COVID-19.

Nota: vegeu informació detallada a l'annex.

Recomanacions generals en relació amb els nous contractes d'arrendament

- En general, tots els **nous contractes d'arrendament de local de negoci** que se signin hauran de partir de la base de l'experiència viscuda per regular situacions fa uns mesos impensables.
- **Preveure** serà la millor manera de fer que ambdues parts es beneficiïn de la incertesa que la situació ha provocat. Òbviament, no es pot preveure mai tot el que passarà i regular en un contracte situacions com la viscuda, però sí que es pot aprendre de l'experiència viscuda.
- **Els models de clàusules** que s'estan incorporant en les relacions arrendatàries són:
 - En cas d'irrupció d'un altre estat d'alarma.
 - Previsió en cas de subscriure un nou contracte.
- El Govern espanyol, en previsió del conflicte entre l'arrendador i l'arrendatari com a conseqüència del decret d'alarma, ja es va afanyar a arbitrar un sistema en el RD 15/2020 ja transcrit. No hi ha dubte que **servirà la proposta feta com a directriu mínima de la regulació entre les parts**.

Recomanacions per a COMERCIANTS

En relació amb el contracte de lloguer

- No hi ha dubte que tot el que faci referència a les **activitats tancades** pel decret d'estat d'alarma suspendran el pagament directament més per impossibilitat de fer-hi front que per una altra causa. Per tant, cal arribar a un pacte equitatiu entre arrendador i arrendatari, és a dir, un pacte que distribueixi la repercussió entre les dues parts de manera equilibrada.
- Cal afrontar amb l'arrendador/propietari la situació, i és del tot necessari arribar a un pacte equitatiu argumentat. En cas que no sigui possible, cal demanar l'auxili judicial i l'aplicació de la **clàusula *rebus sic stantibus*** degudament fonamentada segons el que en l'apartat anterior s'ha comentat, ja que, com hem vist abans, la clàusula no s'aplica de manera automàtica.
- L'experiència viscuda aconsella **fonamentar el pacte sobre dues opcions no incompatibles:**
 - Moratòria total o parcial en el pagament de la renda.
 - Condonació total o parcial del pagament de la renda.

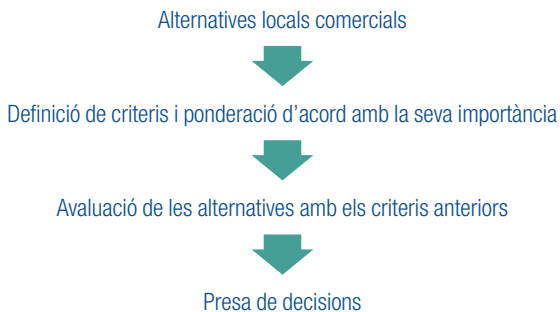
S'entén per moratòria, l'ajornament en el pagament, i per condonació, l'exempció del pagament de la quantitat convinguda.

Variabilitzar el cost del lloguer

- La **taxa d'esforç com a indicador clau** per a la viabilitat de l'establiment comercial.
 - Una taxa d'esforç fixa suposa variabilitzar el cost del lloguer d'acord amb les vendes.
 - **L'objectiu dels comerciants i restauradors del municipi hauria de ser intentar mantenir la mateixa taxa d'esforç de l'any 2019**, tenint en compte que l'any 2020 la facturació s'ha reduït en molts dels sectors comercials.
- Negociar una **reducció** de les rendes de lloguer.
- Pactar un **ajornament** de les rendes.
- **Variabilitzar** les rendes de lloguer:
 - De forma esglaonada (mensualment o anualment).
 - Variable segons vendes (amb una renda mínima garantida).
- S'ha de produir un canvi a la **relació entre el propietari i l'arrendatari (comerciant)**.
- Cal més col·laboració a través del lloguer **variable** (amb una renda mínima garantida), com passa als centres comercials:
 - Per tal d'assegurar una major viabilitat dels establiments comercials.
 - El propietari hauria d'escollir el seu arrendatari no només per criteris immobiliaris, sinó que l'hauria de considerar un *partner*. **Relació win-win**.
 - Si baixen les vendes, se n'ha de beneficiar el comerciant, i si pugen les vendes, se n'ha de beneficiar també el propietari.

Més que mai: “*Location, location, location*”. Metodologia d’anàlisi de noves implantacions, reubicacions o tancaments d’establiments

A continuació es presenten els passos a seguir per determinar els millors locals comercials:



S'haurien de considerar tres tipologies de criteris per determinar els millors locals comercials on implantar un comerç:

- Criteris comercials i econòmics
- Criteris legals
- Criteris tècnics

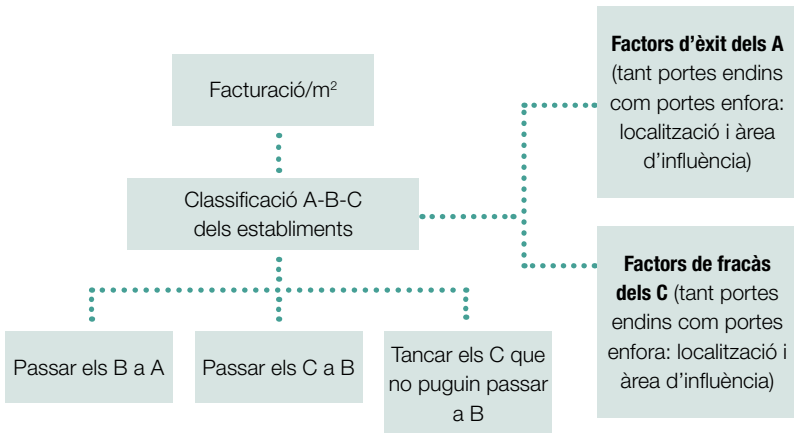
1. Cada criteri ha de constar de:

- Nom
- Definició
- Interpretació

2. Els criteris es poden ponderar d'acord amb la importància que se'ls vulgui donar.
3. S'avaluen els possibles locals comercials i el que tingui una major puntuació hauria de ser el local escollit.

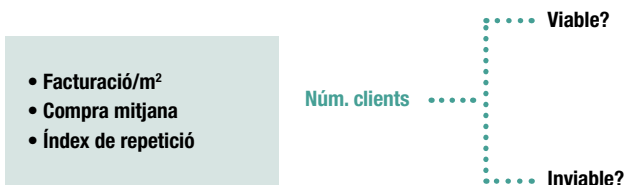
Anàlisi dinàmica de punts de venda

També és fonamental aplicar metodologies com l'anàlisi dinàmica dels punts de venda, per tal de millorar aquests establiments i saber tancar a temps els que no funcionaran. Tan important és saber obrir un comerç com saber tancar-lo a temps.



Millora de l'anàlisi de viabilitat de nous establiments

Aplicar la metodologia adequada per analitzar quan un establiment serà viable i quan no ho serà és fonamental. En aquest sentit, és clau calcular el nombre de clients que necessitarà el nostre comerç i estimar si aquest nombre de clients serà possible a l'àrea d'influència de la nostra implantació:



Recomanacions per a ARRENDADORS/PROPIETARIS

En relació amb el contracte de lloguer

- Tenint en compte el que hem recomanat als comerciants en relació amb els contractes de lloguer, hem de **recomanar als propietaris arrendadors que accedeixin a negociar i a subscriure pactes amb els arrendataris**, ja que, en termes generals, el que el propietari arrendador vol és tenir el local ocupat amb un bon negoci i un arrendatari que pagui puntualment la renda.
- Val a dir que **no serà el mateix per a un fons d'inversió que per a un propietari únic** d'un local de negoci. Les circumstàncies poden ser molt i molt variades i és impossible estandarditzar situacions.
- El propietari ha d'entendre la **taxa d'esforç i els seus intervals**, i per tant, l'impacte del lloguer en el compte d'explotació d'un comerç. D'aquesta manera es posarà en la pell del comerciant arrendatari.
- Cal passar d'un **discurs transaccional a un discurs emocional**.
- Relació **win-win** amb l'arrendatari.
- El propietari no és conscient que l'activitat comercial és tan important. En aquest sentit, ha d'entendre que el **mix comercial i d'oci d'un eix comercial és clau** perquè el valor d'un local comercial incrementi.
- Els propietaris (i les immobiliàries) necessiten **informació i formació** sobre el **que representa el sector retail, l'eix comercial i el seu impacte en el valor dels seus immobles** (i més en l'escenari actual).

Recomanacions per a ASSOCIACIONS DE COMERCIANTS

- **Canalització d'informació i recomanacions** cap als seus associats, especialment en aquests moments d'incertesa.
 - Recomanar als comerciants associats parlar amb la propietat dels locals comercials per tal de renegociar les rendes de lloguer.
- Les associacions de comerciants haurien de promoure taules de negociació entre propietaris i comerciants.
 - L'Associació Vic Comerç va promoure taules de negociació, i en aquest cas, l'Oficina d'Habitatge de l'Ajuntament de Vic feia de mediador.
- Les associacions haurien d'impulsar campanyes adreçades a propietaris de locals comercials per buscar fórmules d'entesa amb els comerciants, especialment en períodes de màxima incertesa (confinaments, reducció d'aforaments, etc.).
 - Un exemple va ser la campanya "Propietaris generosos de Manlleu", impulsada per l'Associació de Comerciants de Manlleu al mes de març del 2020 i que es va dinamitzar a través de les xarxes socials #propietaris-generososmanlleu, per apel·lar a la complicitat dels propietaris dels locals que ocupen els comerciants perquè puguin flexibilitzar els pagaments de la renda o aplicar rebaixes a les rendes.

- **Proactivitat en la gestió del mix comercial i d'oci** de l'eix comercial en qüestió (anàlisi del mix comercial actual de l'eix comercial i, especialment, determinació del mix comercial ideal).
 - Cal informació i formació al personal de les associacions de comerciants en matèria de mix comercial dels eixos comercials.
- **Nexe d'unió entre propietaris i potencials arrendataris**, especialment quan hi ha locals buits.
- En eixos comercials de determinats municipis que presenten un nombre important de locals buits s'han d'impulsar **estratègies per pactar amb els propietaris preus amb una certa homogeneïtat i adequats al mercat de la zona**.
- Identificar els grans propietaris del municipi o aquells que tenen els locals més grans per tal d'assegurar una major continuïtat comercial i el mix comercial més adequat.
- Rol clau de les associacions de comerciants en les **estratègies publicoprivades** dels eixos comercials.
 - És fonamental que les associacions de comerciants siguin representatives del comerç del municipi que representen i, per tant, cal fomentar la concentració de les associacions com un element més de millora de la competitivitat del comerç del municipi i de les estratègies publicoprivades que s'hi puguin encabir.
 - Avantprojecte de llei de les àrees de promoció econòmica urbana (APEU) (sistema de col·laboració publicoprivada per a la modernització i promoció de determinades zones urbanes, així com per a la millora de la qualitat de l'entorn urbà).

Recomanacions per a AJUNTAMENTS

- La taxa d'esforç com a indicador clau perquè els tècnics dels ajuntaments puguin entendre i analitzar una part molt important de la viabilitat econòmica dels comerços.
 - En aquest sentit, s'han de presentar valors de referència de la taxa d'esforç per subsectors comercials i tipologies d'eixos comercials.

Valors de referència i tipologia d'eix comercial (a mode orientatiu):

- Restauració: entre 5 % i 10 % (eixos comercials A, B i C).
 - Comerç alimentari (supermercats i comerços especialitzats): entre 3 % i 5 % (eixos comercials B i C).
 - Comerç no alimentari i equipament de la llar: entre 5 % i 9 % (eixos comercials B i C).
 - Comerç no alimentari i moda: entre 8 % i 13 % (eixos comercials A i B).
 - *Flagships* i *brandships* en eixos comercials *prime* d'àmbit internacional: 25 % (eixos comercials A+).
- Impulsar, conjuntament amb les associacions de comerciants, **taules de negociació** entre propietaris i comerciants.
 - També es poden impulsar **serveis de mediació**, que es poden arribar a externalitzar (com és el cas de l'Ajuntament de Gavà o Sant Cugat del Vallès).
 - Oferir des dels ajuntaments **serveis d'assessorament en els processos tecnològics i digitals** dels comerços dels municipis. Aquest és un servei realment important en un context en què s'ha accelerat la necessitat de l'omnicanalitat en el comerç com a element estructural de competitivitat.

- **Potenciar el consum en el comerç de proximitat:**
 - Distribuïnt xecs de compra, una part dels quals estiguin subvencionats per l'Ajuntament (un exemple són els VilaFrancs que ha impulsat l'Ajuntament de Vilafranca del Penedès).
 - Fent campanyes de dinamització en les quals es puguin comprar “vals promocionals” amb descomptes interessants que es poden bescanviar en els comerços i restaurants del municipi fins a final d'any. L'Ajuntament de Gavà ho ha fet a través de la pàgina web que ha creat amb aquest objectiu: www.mesquemaigava.cat/.
 - L'Ajuntament de Sant Cugat del Vallès també ho ha fet lliurant vals de 20 € a totes les llars del municipi.
- **Fomentar els contractes de lloguer que vinculen les rendes de lloguer a les vendes del negoci.** És a dir, fomentar que el lloguer es converteixi en un cost variable.
 - Fa que els comerços siguin més viables i responsabilitza també els propietaris perquè tinguin el local en millors condicions, cosa que afavoreix també les condicions de l'eix comercial, ja que això farà que les vendes s'incrementin i, per tant, també les rendes que cobraran els propietaris.
- Fer **formació als comerciants** del municipi amb les recomanacions comentades a l'apartat “Recomanacions per a comerciants”.
- Fer **pedagogia i conscienciació els propietaris de locals comercials:**
 - Sobre el que representa el sector *retail*, l'eix comercial i el seu impacte en el valor dels seus immobles.
 - Sobre la relació de partenariat “*win-win*” que s'ha d'establir entre propietari i comerciant.
 - Sobre els inconvenients que té per als propietaris tenir el local buit.

(*) L'Ajuntament de Vic va enviar cartes als propietaris de locals comercials amb recomanacions de cara a les relacions immobiliàries i comercials amb els seus arrendataris/comerciants.

- Aquestes formacions, tant a comerciants com a propietaris de locals comercials, les poden realitzar els ajuntaments **amb el suport d'altres administracions** o **a través d'escoles de formació especialitzades**.
- Locals buits:
 - **Col·laborar amb les associacions de comerciants** en relació amb el **mix comercial** més adequat dels eixos comercials, especialment quan s'ha d'omplir un local buit.
 - Proposar **activitats comercials o culturals efímeres** en locals comercials buits quan no s'hi pot exercir una activitat comercial sedentària.
 - Procurar **l'accés per part de l'Administració a determinats locals comercials emblemàtics** on es desenvolupen activitats comercials singulars que estan en perill de desaparèixer. (*) Algunes ciutats d'Europa com París, per exemple, destina una part del pressupost a la compra de locals culturals.
 - Espais de *click & collect*.
 - Analitzar quina ha estat l'evolució dels locals buits del municipi i si es tracta d'una problemàtica conjuntural de l'escenari actual o es tracta d'una problemàtica estructural que s'ha accelerat amb la crisi sanitària actual.
- El **comerç de proximitat** és el comerç que **es recuperarà abans des d'un punt de vista de demanda**. Cal oferir-los l'ajuda necessària, ja que el 2020 és i serà un moment crític des d'un punt de vista de **tresoreria**.
- Possibles **actuacions per millorar la tresoreria** dels comerciants:
 - Subvencionar, per exemple, part de la taxa d'escombraries o la taxa d'ocupació de la via pública de determinats mesos i concedir subvencions

directes, fent un esglaonat de les subvencions d'acord amb l'impacte de la crisi en cada tipologia de comerç.

- Atorgar subvencions d'acord amb la justificació de determinades despeses, com és el cas de les rendes de lloguer.
 - Concedir subvencions per tal de finançar una part dels interessos dels crèdits bancaris (Ajuntament de Mataró).
 - Concedir subvencions directes adreçades a establiments que s'han vist obligats a tancar o que han vist com la seva facturació s'ha reduït en més del 50 %.
 - Crear pàgines web específiques en què s'informi els comerciants sobre els diferents ajuts o serveis als quals es poden acollir i en què es vagi actualitzant la informació.
 - o Un exemple és la pàgina web que ha creat l'Ajuntament de Gavà amb aquesta finalitat: www.gavaimpulsa.info/
- Els ajuntaments han de treballar des d'un punt de vista immobiliari i comercial fent èmfasi en cadascuna de les tipologies d'eixos comercials.
 - Eixos comercials B
 - Eixos comercials C1
 - Eixos Comercials C2
 - S'haurà de treballar des d'un punt de vista immobiliari i comercial **per a cadascun dels sectors comercials** (equipament de la persona, equipament de la llar, alimentació, electrònica, etc.), ja que cada subsector té necessitats concretes.
 - Les actuacions de dinamització poden tenir un eix transversal, però caldran actuacions de dinamització específiques a nivell sectorial.

| | |
|--|-------------------|
| Uniformitat comercial | Economia de volum |
| vs. | vs. |
| Capacitat d'un territori de definir una identitat comercial pròpia com a relat i un projecte estratègic al seu voltant | Economia de valor |



Les estratègies d'un municipi/eix comercial han de potenciar l'economia de valor a través del comerç i l'artesanía locals i de les identitats comercials territorials diferenciades que fugin de la uniformitat comercial.

- **Artesania, comerç i producte local** com a eixos centrals del *safe customer city journey* (experiència de visita a un territori en condicions de seguretat sanitària).
 - Un exemple és Vic (el carrer de la Riera és Punt d'Interès Artesanal de Catalunya).
- **Estratègies publicoprivades**, als eixos comercials.
 - **Avantprojecte de llei de les àrees de promoció econòmica urbana (APEU)**
 - Les APEUs haurien d'aportar aquesta **proactivitat** necessària en els eixos comercials urbans de cara a determinar el **mix comercial i d'oci** més adequat d'acord amb les seves característiques d'oferta i demanda i, especialment, quan ens trobem amb locals buits i s'han de determinar nous operadors comercials.
 - Les APEUs han de permetre apostar per una **economia de valor**, generant **eixos comercials i identitats comercials territorials diferenciades**.

(*) Cal tenir en compte que a la província de Barcelona seran **alguns dels eixos comercials B** els que es podran convertir en APEUs i en cap cas els eixos comercials C (els eixos A+ i A només es troben a la ciutat de Barcelona).

- El **comerç ha d'estar al centre de les decisions estratègiques** dels municipis.
 - Cal tenir en compte el comerç com un dels elements centrals en la presa de decisions.
- **Cal reeconomitza el centre dels municipis** amb l'objectiu de generar atractivitat i activitat; dedicar determinats immobles propietat dels ajuntaments a oficines, seus d'empreses, espais de co-working, *click & collect*, etc.

I per tant i **com a valoració:**

- El comerç de proximitat, ubicat en els eixos comercials B i C, té i tindrà més possibilitats de ser viable econòmicament des d'un punt de vista immobiliari i comercial, sempre que la tresoreria dels comerços ho permeti a curt termini (vegeu recomanacions referents a la tresoreria dels comerços a la p. 92).
- Per tant, si la majoria dels comerços superen l'any 2020, superaran també l'any 2021, ja que, en principi, les condicions seran més favorables.
 - Cal, per tant, que les administracions facin el màxim esforç per assegurar la tresoreria del nostre comerç de proximitat a curt termini.
 - En aquest sentit, les moratòries o renegociacions de rendes de lloguer, les pròrrogues o fraccionaments de determinades despeses, les subvencions, la variabilització de costos fixos, els ERTOS (expedients de regulació temporal d'ocupació) i els ICOs són exemples de mesures que ajuden a generar liquiditat a les empreses.

**IMPACTE IMMOBILIARI DE LA CRISI DE LA COVID-19 EN EL TEIXIT COMERCIAL
AFECTACIONS LEGALS, RECOMANACIONS I CONSIDERACIONS**

Aquest estudi s'ha realitzat tenint en compte el RD, 463/2020, de declaració de l'estat d'alarma; RDL, 15/2020, de mesures urgents complementàries per donar suport a l'economia i l'ocupació, i el DL, 34/2020, de mesures urgents de suport a l'activitat econòmica dels locals de negoci arrendats (vegeu informació més detallada a l'annex).



**Diputació
Barcelona**

Àrea de Desenvolupament
Econòmic, Turisme i Comerç