

MERCADOS DE LOCALES COMERCIALES

Una reflexión sobre la evolución dispar de los locales comerciales a nivel de calle Febrero 2020

El efecto de la compra “on line”

Los locales comerciales en planta baja han sufrido el efecto que sobre el comercio en general ha tenido la compra “on line”. La compra “on line” ha acabado con un gran número de comercios y esto se ha traducido en una considerable reducción de la demanda de locales. Esta tendencia tiene visos de continuar a medio y largo plazo y tiene como consecuencia una evolución general futura a la baja en la demanda de locales comerciales.

En algunos mercados comerciales se añaden los efectos que provienen de la larga crisis de las entidades financieras que se ha traducido en una notable reducción del número de oficinas en planta baja de dichas entidades financieras (en realidad se trata de un capítulo especial de los efectos de la compra “on line”, en este caso de servicios)

El efecto de los periodos de auge y caída de los ciclos económicos

Los periodos de auge dentro de los ciclos económicos favorecen la aparición de negocios y, como consecuencia, tienden a mejorar la ocupación y las rentas de los locales comerciales. Los periodos de caída, por el contrario, marcan un aumento de la desaparición de negocios que ahonda en la tendencia ya descrita del efecto de la compra “on line” y tienen un efecto muy negativo en los mercados de locales.

Algunos síntomas de decadencia comercial

Los dos principales síntomas de decadencia comercial de una ubicación son los locales en planta baja vacíos y los locales en planta baja ocupados por usos que podrían desarrollarse en plantas superiores como consultas médicas, despachos profesionales, oficinas etc.

La propia dinámica de desaparición y creación de negocios hace irremediable que haya, en cualquier mercado, un número de locales vacíos. El síntoma de decadencia aparece a partir del momento en que el porcentaje de locales vacíos supera el 15% del total.

Los mejores mercados se caracterizan por un porcentaje bajísimo de locales vacíos y por una aguda escasez de ofertas de venta de locales. En las mejores ubicaciones, los propietarios no suelen querer vender sus muy rentables locales.

Cuanto mayor sea el porcentaje de locales vacíos más seguros estaremos de que la zona ha dejado de tener interés comercial.

Evolución muy dispar en diferentes mercados comerciales

A pesar de que en los anteriores párrafos hemos expuesto una tendencia general negativa para el sector de los locales en planta baja, los centros comerciales de las grandes ciudades han experimentado las mayores subidas de renta y precios de venta de todos los sectores inmobiliarios alcanzando alquileres que sólo negocios muy prósperos o grandes corporaciones que desean instalar un local emblemático pueden pagar.

La razón es que los locales en planta baja se configuran en mercados muy pequeños en los que la situación relativa de la oferta y la demanda se desequilibra con facilidad.

Los centros con carácter comercial son relativamente escasos y en las épocas de auge económico las grandes firmas comerciales compiten por el escaso espacio comercial emblemático con recursos crecientes y alimentan una espiral alcista de precios.

En otros casos, el éxito de uno o varios locales en el mismo tramo de la calle puede generar un aumento del flujo de visitantes que acabe atrayendo a otros negocios de éxito y beneficiando al resto de negocios y termine configurando un tramo comercial con rentas y precios más altos que el resto de zonas circundantes.

Por el contrario, el fracaso o el cierre simultáneos de uno o varios comercios en una zona puede desencadenar un exceso transitorio de oferta de locales que en breve plazo pueda convertirse en permanente.

¿Son las rentas de los locales una causa del cierre de los negocios?

En muchas de las zonas de locales comerciales en planta baja que siguen funcionando razonablemente bien vemos un constante cierre de negocios que generan una serie de meses de vacante en el proceso de ser sustituidos por otros. El ritmo de cierre de locales y su sustitución por otros parece haber aumentado desde el año 2008 como consecuencia de las mayores dificultades económicas derivadas de la crisis que han repercutido en menores márgenes para los negocios y, por tanto, mayor dificultad en pagar las rentas exigidas. Hasta 2014 hubo ajustes en las rentas y en el tipo de negocios que ocupan los locales: han disminuido las oficinas de entidades financieras y han aumentado los negocios relacionados con la restauración. Desde 2014 las rentas de alquiler no bajan, pero los negocios siguen teniendo dificultades para sobrevivir y su ritmo de desaparición sigue siendo alto.

La situación descrita anteriormente nos plantea la pregunta ¿no sería más razonable bajar los alquileres para asegurar la supervivencia del inquilino y su continuidad ocupando el local con un alquiler más bajo que arriesgarse a que tenga que cerrar el negocio por no poder hacer frente a las rentas y asumir un periodo con el local vacío por no bajar dichas rentas? Parece que la mayor parte de los propietarios parecen preferir no bajar las rentas, pero las expectativas a medio y largo plazo del sector aconsejan lo contrario porque cada negocio que cierra tiende a disminuir la demanda.

En un número significativo de mercados de locales en planta baja y, muy frecuentemente, en el centro de algunas poblaciones con un número reducido de habitantes nos encontramos con un porcentaje de locales vacíos elevado (superior al 25%) pero con ofertas de alquiler relativamente altas y sin ofertas de venta. Generalmente, en estos mercados la propiedad de los locales céntricos está concentrada en pocas manos de propietarios que no tienen urgencia de vender y que prefieren tener vacíos los locales antes de bajar los alquileres. Este caso es aún más extremo

que el descrito en el primer párrafo de este apartado y nos hace pensar si el mantenimiento a ultranza de los precios de alquiler no estará incrementando la desaparición de los negocios que pagan dichas rentas y, en última instancia, haciendo más improbable el mantenimiento de los ingresos, en este caso, por el aumento de los periodos en los que el local está vacío.

Conclusiones

El sector de locales comerciales en planta baja marca una clara tendencia general a la paulatina bajada en sus rentas y valores salvo en localizaciones muy concretas.

En una coyuntura como la descrita, los propietarios de los locales deberían plantearse si apuestan por disminuir los alquileres para facilitar la permanencia a largo plazo de sus inquilinos o si se arriesgan a tener vacíos sus locales durante más tiempo para obtener mayores alquileres en los periodos en que tengan ocupados sus locales. La segunda opción es más arriesgada porque podría estar contribuyendo a la mayor desaparición de negocios y, por tanto, a disminuir más rápidamente la demanda de locales.

20 de febrero de 2020

Germán Pérez Barrio
UVE VALORACIONES, S.A.