Comercial

# La moda se planta ante sus caseros: ¿y si el alquiler variable llega al 'prime' español?

H&M ha comenzado ya a exigir rentas en base a las ventas en Reino Unido. En España, el modelo comienza a introducirse tímidamente.

I. P. Gestal
25 jun 2019 - 04:48

A menos ventas, menos rentas. Esa es la propuesta que planteó la semana pasada H&M a sus caseros en Reino Unido, donde la oleada de concursos y reestructuraciones ha llevado a varios retailers a plantarse frente a la escalada de los alquileres. Ahora, el modelo de renta variable comienza a llegar a España, donde el sector también vive su propia crisis. Pero, ¿qué impacto tendrá esta medida en los ejes prime?



https://www.ejeprime.com/comercial/la-moda-se-planta-ante-sus-caseros-y-si-el-alquiler-variable-llega-al-prime-espanol

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

“Aunque la renta variable todavía no es muy habitual en España, los retailers la están planteando cada vez más a menudo en high street, siempre con una renta mínima garantizada”, explica Miquel Roig, consejero delegado de la consultora Aretail.

Ignacio Acha, head of retail agency en Cushman&Wakefield, coincide en este diagnóstico: “en Reino Unido, la filosofía del variable está más arraigada, pero en España comienza ahora a pedirlo los retailers por el desequilibrio entre los niveles de renta y el consumo”.

“Las marcas sienten que corren todo el riesgo al aceptar o comprometerse por contrato con una renta negociada entre ambas partes”, explica Javier Pastor, national director de Ascana. “Los propietarios, por su parte, lo justifican con el tramo o área dónde tienen su activo, pero realmente las marcas, colecciones conceptos y tiempos que corren no tienen porqué encajar, por muy prime que sea la localización”, añade el experto.

## El desequilibrio entre las rentas y las ventas es uno de los principales factores que motivan que los retailers demanden el alquiler variable

Según el último informe de retail elaborado por JLL, los alquileres a pie de calle crecieron un 5% en España en el primer trimestre del año. Barcelona y Madrid se mantendrán, además, entre las veinte ciudades europeas donde más crecerán las rentas de retail hasta 2023, con un alza anual del 0,9%.

Las ventas de moda, en cambio, dibujan una curva opuesta. Tras dos años de recuperación, el sector cerró 2016 con un descenso del 2,2%, 2017 en plano y 2018 con una nueva caída del 2,2%, según datos de la Asociación Española del Comercio Textil, Complementos y Piel (Acotex).

En lo que va de año, las ventas han evolucionado de forma errática, alternando retrocesos del 1,9% en enero o del 8,4% en abril, con ascensos de hasta el 11,8% en marzo o del 2,9% en mayo. En los cinco primeros meses de 2019, el comercio de moda acumula un ascenso del 2,9%, por debajo de la subida registrada por los alquileres.





El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

## Las propiedades en España, la mayoría familiares, todavía son reticentes a este modelo

En su informe de retail de agosto de 2018, la consultora Savills Aguirre Newman ya apuntaba este desequilibrio. “La situación actual del vacancy rate se puede atribuir a varios factores: en primer lugar, a la importante diferencia entre las expectativas de renta del propietario y el operador, lo que dificulta la ocupación de determinados locales”, apuntaba la compañía, aludiendo a unas tasas de disponibilidad de en torno al 10% en calles como José Ortega y Gasset o Goya.

¿Y la propiedad?
La aplicación del modelo de renta variable (implantado ya en otros canales como centros comerciales y aeropuertos) implica un cambio de fuerzas entre la propiedad y los inquilinos. Por un lado, en un contexto de caída de ventas y cierres de tiendas, no hay ya una cola de retailers pujando por cada local, salvo en casos muy excepcionales.

Por otro, sólo un puñado de operadores copan gran parte del mercado, lo que aumenta su capacidad de presionar los alquileres: “la renta variable se extenderá en el momento en que se alinean las marcas: con que cuatro grupos se pongan de acuerdo es suficiente”, dice Acha.

En este sentido, este reequilibrio de fuerzas puede ampliarse también a otras fórmulas como compartir el periodo de obligado cumplimiento o establecer preavisos para resolver también para ambas partes. “Si modernizamos y actualizamos para ser igualitarios lo hacemos para todo y para todos”, setnencia Pastor.

Por ahora, la principal barrera para que ocurra continúa siendo el modelo de propiedad que impera en el mercado español, que es eminentemente familiar. Pero también esto está cambiando, a medida que los fondos, socimis y otros inversores profesionales toman posiciones en los ejes prime.



El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

## “Si se plantea como un ‘win win’ puede tener recorrido” asegura Miquel Roig, de Aretail

“Estamos viéndolo ya en algunas negociaciones como una vía para diluir entre ambas partes el riesgo comercial”, explica Roig. “Si se plantea como un win win, el variable puede tener recorrido”, apunta.

“La fórmula del variable puede ser un éxito o la solución que dé estabilidad a la relación entre propietario e inquilino, dado que pretende hacer partícipes a ambas partes del desarrollo”, coincide Pastor.

Por otro lado, sus dos principales inconvenientes son el riesgo, ya que es difícil estimar una proyección de los ingresos por rentas, y un potencial devaluación de los activos.“Estas nuevas fórmulas darán menos valor inmobiliario a los activos al no poder determinar de manera fehaciente su valor por la incertidumbre del acuerdo y las circunstancias”, opina Pastor. “Si bien esto no implica que el que apueste por apoyar esta fórmula no sea gratamente recompensado con mayores ingresos dando sorpresas inimaginables en muchos casos”, prosigue el ejecutivo.

En este sentido, Acha recuerda un ejemplo habitual entre consultores cada vez que resurge este debate: ¿cuánto hubiera ganado el propietario del local de Apple en la Quinta Avenida si la renta hubiera sido variable?

Aun así, la máxima del retail continúa incuestionable: location, location, location. “Y el que quiera acceder a ella tendrá que pasar por el aro de las rentas y condiciones leoninas, aún sabiendo que es un riesgo”, sentencia Pastor.



https://www.ejeprime.com/comercial/la-moda-se-planta-ante-sus-caseros-y-si-el-alquiler-variable-llega-al-prime-espanol

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.