Comercial

Miquel Laborde (Laborde Marcet): “El consumo en los locales no compensa el pago de las rentas”

La consultora inmobiliaria Laborde Marcet considera que el auge del ecommerce“obligará a las tiendas a transformarse en puntos de experiencia”.

Marta Casado Pla
14 feb 2019 - 13:40



Fuera del *prime*, la rentabilidad de los locales comerciales baja. “El consumo de los locales no es tan elevado como para poder pagar las rentas”, asegura con contundencia Miquel Laborde, socio fundador de Laborde Marcet. El ecommerce está cambiando las reglas del offline: mientras el *prime* se salva por su efecto de márketing, las calles *B* son más difíciles de rentabilizar, asegura.

En su análisis, Laborde ha diferenciado entre los locales ubicados en las zonas *prime* y el resto de las localizaciones. El empresario sostiene que **las firmas tienen un gran interés para ubicarse en las zonas *prime*,**

https://www.ejeprime.com/comercial/miquel-laborde-laborde-marcet-el-consumo-en-los-locales-no-permite-pagar-las-rentas

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.

como Paseo de Gracia o Portal del Ángel. Independientemente de la facturación, “son calles donde tienes que estar, son tiendas de márketing”, asegura Laborde.

En cambio, la situación en otras ubicaciones es más complicada para los locales comerciales. En Rambla Catalunya, por ejemplo, “es difícil amortizar el alquiler con las ventas de los locales”, subraya. Según el ejecutivo, esto supone que haya una gran disponibilidad de locales: “actualmente hay 19 locales disponibles en Rambla Catalunya, habitualmente la media estaría entre los cuatro o cinco locales disponibles”.

Otro de los factores que influyen en este cambio de tendencia es el auge del ecommerce. “Esto llevará a las tiendas a transformarse y dejar de ser un punto de venta para convertirse en un punto de experiencia”, mantiene Gerard Marcet, socio fundador de la firma inmobiliaria.

Hoteles y viviendas en Barcelona

En el extremo opuesto de los locales comerciales se encuentra el sector hotelero. En referencia a los hoteles, desde la consultora advierten de la “brutal demanda” de este sector. “El precio por habitación en una ubicación *prime* se ha doblado”, asegura Laborde.

Según el ejecutivo, estos datos son resultado de la moratoria de la alcaldesa de Barcelona, Ada Colau, que ha frenado las licencias para construir hoteles. “**Si se acaba la moratoria de Colau se podrán empezar a construir los hoteles de cero, por lo que aumentará la oferta de hoteles y bajarán los precios**”, señalan.

Otra de las medidas controvertidas de la alcaldesa es la obligación de que los promotores destinen un 30% a vivienda social. Según la firma, esta medida “ha afectado a la construcción de vivienda porque genera mucha inseguridad jurídica”.

https://www.ejeprime.com/comercial/miquel-laborde-laborde-marcet-el-consumo-en-los-locales-no-permite-pagar-las-rentas

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.