Centro de Estudios de Consumo

PUBLICACIONES JURÍDICAS
http://centrodeestudiosdeconsumo.com

ALQUILERES CATALANES ANTI-COVID. UNA ANTOLOGÍA DE DERECHO MALO*

Ángel Carrasco Perera**
Catedrático de Derecho Civil
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de publicación: 29 de octubre de 2020

Comentario crítico del DECRETO LEY 34/2020, de 20 de octubre, de Cataluña, de medidas urgentes de apoyo a la actividad económica desarrollada en locales de negocio arrendados.

REBUS SIC CATALONIAE STANTIBUS

La norma autonómica catalana Decreto Ley 34/2020, de 20 de octubre, de medidas urgentes de apoyo a la actividad económica desarrollada en locales de negocio arrendados, es una profunda insensatez, como, por demás, era de esperar de cualquier normativa *rebus-Covid*, proviniera o no del Gobierno catalán. La norma comete desafuero tanto contra arrendadores como contra arrendatarios.

La última palabra hasta hoy en materia de *alquileres comerciales* y regla *rebus sic stantibus* la ha dado la, por demás, excelente STS 15 enero 2019. El Tribunal Supremo

* Trabajo realizado en el marco del Proyecto de Investigación PGC2018-098683-B-I00, del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU) y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado "Protección de consumidores y riesgo de exclusión social", del que soy Investigador Principal junto a la profesora Encarna Cordero Lobato; a la Ayuda para la financiación de actividades de investigación dirigidas a grupos de la UCLM Ref.: 2020-GRIN-29156, denominado "Grupo de Investigación del Profesor Ángel Carrasco" (GIPAC) y a la ayuda para la realización de proyectos de investigación científica y transferencia de tecnología, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para el Proyecto titulado "Protección de consumidores y riesgo de exclusión social en Castilla-La Mancha" (PCRECLM) con Ref.: SBPLY/19/180501/000333 del que soy Investigador Principal junto a la profesora Ana Isabel Mendoza Losana.
** ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-3622-2791

defiende la inaplicación de la cláusula *rebus sic stantibus* para fundar la rebaja de la renta de un contrato de arrendamiento de larga duración de un hotel. La sentencia concluye que el riesgo derivado de la disminución de los rendimientos de explotación del hotel, al proceder del deterioro de la situación económica y a las variaciones del mercado, debe ser considerado propio de la actividad empresarial de la arrendataria, una empresa dedicada a la gestión hotelera. Además, en el contrato las partes habían atribuido tal riesgo a la parte arrendataria al acordar una renta mínima garantizada, así como una cláusula que le permitía desistir anticipadamente del contrato pagando una pena convencional. De este modo, la sentencia comentada revoca la doctrina contenida en la anterior STS 15 de octubre 2014 que resuelve de manera contraria un caso muy similar. Una última cuestión tratada en la sentencia es la inaplicación del artículo 1575 del Código Civil para fundamentar la rebaja del precio de la renta del arrendamiento del hotel, puesto que las pérdidas procedían de un riesgo del propio negocio.

No voy a discutir si el Gobierno catalán dispone o no de competencia estatutaria para cambiar esta regla civil; tampoco divagaré si la norma lesiona el contenido esencial del derecho de propiedad. Desgraciadamente, debates de esta clase han dejado de estar ya en el terreno del derecho y se juegan en otras canchas.

Tampoco haré una interpretación analítica del RD Ley; ni siquiera transcribo todo su contenido. Los comentaristas catalanes tienen materia para especular con holgura sobre las inconsistencias de esta norma. ¿Por qué a los arrendamientos posteriores a 1 enero 1995, y no a otros? ¿Arrendamientos de local de negocio o también de industria? ¿Y los arrendatarios previos a esta norma, pero que contuvieran una previsión contractual expresa del riesgo Covid? ¿Sólo los contratos que no tuvieran una determinación convencional sobre riesgos o también aquellos que hubieran previsto de alguna manera el acontecimiento de fuerza mayor y hubiera distribuido los riesgos? ¿Y si se contiene en el contrato una cláusula de mínimo garantizado y una previsión de renta variable en función de cifra de negocio? ¿Acaso una reducción retroactiva de la renta? ¿Y si el contrato podía ser resuelto por el arrendador a la fecha de la norma o en una fecha posterior pero anterior a la reducción? ¿Cantidades debidas por el arrendatario, sin más, o cantidades asimiladas a la renta, sólo? ¿Deberá el arrendador reclamar al avalista el pago de esta garantía e imputarla al pago de la renta reducida? ¿La reducción de renta afecta igualmente a fiadores y codeudores no arrendatarios? ¿Deberá el arrendador imputar al pago de la renta cantidades que el arrendatario le haya pagado para resarcir daños en el inmueble? ¿Es aplicable al arrendamiento financiero, al lease-back, a los contratos en que la renta se imputa al pago sucesivo de la propiedad sobre la que existe una opción? ¿Se aplica a los arrendamientos que son contratos coligados con otros, por ejemplo, de financiación, o como retribución de un *forward funding agreement*? ¿Se aplica a los arrendamientos o a los contratos coligados en los que el arrendador se obliga

a prestaciones adicionales a la prestación del uso útil? ¿A un arrendamiento con cláusula superficiaria? ¿Qué puede hacer el acreedor hipotecario (del arrendador) para defender su derecho cuando comprueba una reducción del flujo de rentas a las cuales se extiende la hipoteca? ¿Y si el acreedor hipotecario, preferente al arrendatario, provoca el vencimiento anticipado del préstamo merced a un compromiso expreso sobre la ratio *loan to value*? Etc.

NEGOCIAR UN POCO

La insensatez de imponer a las partes una obligación de negociar una alteración del contrato no es privativa de la norma catalana. La recibe de otros textos normativos (extranjeros) y de propuestas hilarantes españolas. Alguien le ha dicho al *Govern* que es bueno coger este impromptu de la reciente reforma civil francesa. Y estamos a la moda.

Reza el art. 1 del RD Ley: *Si como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 se decretan por la autoridad competente medidas de suspensión del desarrollo de la actividad o de restricción del aprovechamiento material de bienes inmuebles arrendados para la realización de actividades industriales y comerciales, en los contratos suscritos a partir del 1 de enero de 1995 la parte arrendataria podrá requerir de la parte arrendadora, por burofax o de otra forma fehaciente, una modificación razonable y equitativa de las condiciones del contrato, con la finalidad de restablecer el equilibrio de las prestaciones y de acuerdo con las exigencias de la buena fe y de la honradez en los tratos.*

Mas es claro que la parte arrendataria podrá proponer esta novación al arrendador sin necesidad de interferencias del Covid ni de sus medidas restrictivas. Es decir, lo puede hacer siempre. ¿Qué de particular tiene que también lo pueda hacer en tiempos de Covid? Se dirá: en tiempos de Covid, tiene el arrendador una *obligación de negociar*. Pero no es cierto. Si las negociaciones no dan fruto, por la razón que fuera, se aplican supletoriamente las medidas del artículo 2. El arrendador no sufre ninguna sanción especial, más intensa en caso de que la negociación fracase por su resistencia porfiada a negociar. *Por burofax o de otra forma fehaciente* (¡). Bueno, también se lo podrá proponer *in voce*, por carta, por e-mail, por medio de un nuncio, por señas. Y se lo puede proponer no necesariamente *para restablecer el equilibrio de las prestaciones*, sino, no dándose tal desequilibrio, simplemente porque el arrendatario no hace caja por causa del descenso de clientela causado por Covid o más simplemente porque quiere proponérselo. Y tampoco pasa nada si el arrendatario hace la propuesta *de mala fe*, porque bajo ningún concepto el arrendador está obligado a aceptar una negociación ni un acuerdo propuestos de buena fe.

La negociación parece además un trámite inútil. Si la actividad comercial está suspendida, el arrendatario no va a aceptar ninguna negociación con un *surplus* negocial para él inferior a la mitad de la renta, ya que esto es lo que conseguirá a falta de acuerdo. Poco más se puede negociar. Ni tampoco el arrendador tendrá incentivos a negociar, porque toda propuesta que no sea igual o mejor que el techo supletorio no será aceptada por el arrendatario.

En resumidas cuentas, lo que dice la norma es que la regla legal supletoria no se aplicará si las partes (al menos en una fecha posterior a la entrada en vigor del RD Ley) han convenido otra cosa. Y para este viaje sobran las alforjas de la negociación.

SUSPENSIÓN DE ACTIVIDAD

Según el art. 2 a) RD Ley, en caso de suspensión del desarrollo de la actividad, la renta y otras cantidades debidas por la parte arrendataria deberán reducirse en un cincuenta por ciento respecto de las vigentes mientras dure la medida de suspensión.

La norma catalana parece conceder un privilegio a los arrendatarios de locales de negocio. En realidad, se lo está concediendo a los propietarios de las fincas, a los que está regalando la mitad de unas rentas que no deberían cobrar en absoluto. El asunto no admite para mí (y para todo sujeto bienpensante) más discusión, y, para no repetirme, reenvío a las indicaciones suficientes que hago en:

http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Locales_de_negocio_cerrados_por_covid_-_la_barbarie_o_el_lobby_hacen_su_agosto_-_segunda_version_reforzada_para_los_incredulos.pdf

Y si el ruido mediático ofusca la lectura de este documento mío, consúltense en su lugar las SSTS 21 noviembre 1988, RJ 9038, 21 marzo 2005, RJ 2605, 22 diciembre 2006, RJ 2007 307.

En efecto, el art. 1 de la norma autonómica define en términos claros su supuesto de hecho: *Si como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 se decretan por la autoridad competente medidas de suspensión del desarrollo de la actividad o de restricción del aprovechamiento material de bienes inmuebles arrendados para la realización de actividades industriales y comerciales.* Pero en buena ley, si los comercios están cerrados por *factum principis*, no se debe la renta, porque el arrendador no está prestando de modo correspectivo su obligación de puesta a disposición efectiva de un *uso útil que tiene que ser fácticamente a incondicionalmente aprovechable por el arrendatario.* Por mucho que el arrendador tampoco se halle en culpa.

En consecuencia, la norma catalana *no* se opone a la regla básica *rebus* vigente en el Derecho común y aplicable a los locales comerciales. La jurisprudencia del TS se limita a decir que en condiciones en que *no exista un factum principis,* todo el riesgo COVID es del arrendatario. Lo cual es correcto. Y es también lo que hace el RD Ley Catalán, porque éste sólo se pronuncia en casos de cierre COVID por *factum principis*. El preámbulo catalán *no sabe bien cuánta razón tiene* cuando afirma: *De esta forma se adopta una solución expeditiva en sintonía con el fundamento de la cláusula rebus sic stantibus.* ¡Y tanto! Cierto, pero entonces sobra la norma. Y daña. Porque en lugar de mejorar al arrendatario, lo empeora. Y lo peor es que, en su necedad, es seguro que el buen *Govern* no se estaba dando cuenta de esto, y que algún listo o algún salvapatrias le ha metido un gol después de haberle comido bonitamente la oreja.

Porque la norma contradice, contra el arrendatario, el sano juicio según el cual el arrendatatario no debe pagar si por *factum principis* el arrendador no puede proveer el uso efectivo.

El preámbulo del RD Ley establece: *El criterio no se basa en apriorismos o maximalismos, sino en un principio de solidaridad que se traduce en el reparto igualitario y equitativo de las consecuencias negativas, socializando así el riesgo y evitando hacerlo gravitar sobre una sola de las partes contratantes.* Es un modo estúpido y demagógico y mentiroso de hablar. Atención, arrendatario, lo que está proponiendo la norma no es lo que vosotros os creéis, sino lo que desea el arrendador: *ya está bien que el arrendador tenga que soportar en Derecho todos los riesgos del cierre empresarial COVID; que el arrendatario pague la mitad.* Por eso, el cándido *Govern* se está realmente refiriendo al *pobre arrendador* cuando afirma que se propone neutralizar *la excesiva onerosidad de algunas de las prestaciones.*

Al preámbulo se le llena la boca con "solidaridad", "excesiva onerosidad", "equilibrio contractual", "preservar e incentivar la autonomía de la voluntad" (¡) ¿Pero por qué no crea una regla específica para los arrendatarios de local de negocios que sufren *el riesgo Covid,* a pesar de que ya no exista una norma que les prohíba abrir sus negocios? Yo me imagino que *esto es lo que los comerciantes están pidiendo,* y no lo otro. Porque *rebus sic stantibus* (en el buen sentido de la palabra) los únicos que al día de hoy están afectados por cierres, y no universalmente, son (pero mañana todo puede cambiar, es cierto) negocios de hostelería y servicios de diversión.

AFOROS

Con todo, admito que se me diga. Sus explicaciones no son correctas. Al menos enteramente, porque el art. 1 RD Ley no sólo se refiere al cierre, sino también a la

restricción del aprovechamiento material de bienes inmuebles arrendados. Lo confirma el art. 2 b) RDL: b) *En caso de restricción parcial del aprovechamiento material del inmueble, la renta y otras cantidades debidas por la parte arrendataria deberán reducirse, mientras duren las medidas de restricción, en una proporción igual a la mitad de la pérdida de aprovechamiento del inmueble, medida objetivamente por la reducción de aforo o de horarios o por otras limitaciones impuestas por la norma.*

Concedamos que en este caso estuviera la opción del regulador en el fiel de la balanza. Supongamos que el límite de aforo es una restricción que afecta a la prestación debida del arrendador. La norma redundaría en la solución propia del derecho común: si sólo puedes proporcionar uso efectivo con aforo limitado, tu renta no puede exceder de esta limitación y ha de reducirse en proporción. Digamos: una mitad del porcentaje de superficie afectada por el aforo. En cambio, si los límites de aforo son riesgos de negocio, y por tanto afectan al arrendatario, no deberían trasladarse en todo ni en parte al arrendador. Cuando el legislador lo hace es porque está *imponiendo una restricción contractual imperativa a un derecho adquirido por la parte arrendadora del contrato.* ¿Puede hacerlo en términos sustantivos (no competenciales) constitucionales? En mi opinión, el legislador *competente* puede hacer tal cosa. Existen resortes constitucionales suficientes para justificar esta injerencia en el derecho de propiedad. En cualquier caso, no es éste un tema que ahora nos concierna.

Supongamos, para dilatar el argumento, que el riesgo de aforo es un riesgo de negocio, que tendría que soportar el arrendatario, y que el gobierno catalán quiere mitigarle en parte. A mí me parece que esta norma, como todas las que pretenden redistribuir renta *ex post* entre partes contractuales, es ineficiente y produce efectos perversos. En efecto, el *equilibrio contractual* se quiere restaurar como consecuencia de *un impacto regulatorio externo (aforo)* en el contrato. Ya para empezar, no se puede hablar de restablecer el equilibrio contractual lesionado por la "excesiva onerosidad". Porque las normas de aforo *no están impuestas para mejorar las condiciones contractuales de los arrendadores,* ni de hecho mejoran contractualmente tal condición, sino todo lo contrario, porque incrementan su riesgo de impago de la renta. Si, como supongo, las normas de aforo afectan al riesgo del negocio, y no al riesgo de prestación del arrendador, el contrato no ha sufrido de hecho ningún desequilibrio: el arrendador cobra (no más que) la renta pactada, el euro sigue valiendo más o menos lo mismo. ¿Dónde está su desequilibrio? ¿En que el arrendatario no hace caja para pagar la renta? Pero este no es un riesgo *rebus* sino un riesgo universal de la impecuniosidad del deudor para poder hacer frente a sus rentas. Una veintena de veces ha dicho el TS que éste no es en ningún caso un riesgo *rebus*.

Se dirá: hay ciertamente excesiva onerosidad, porque el arrendador no podría cobrar hoy la renta que quiere que el arrendatario le pague, si tuviera que buscarse un arrendatario

nuevo en tiempos del Covid. Pero aparte de que esto es una afirmación de hecho, que puede ser desmentida según quién arrienda y qué local ofrezca, lo cierto es que, aunque fuera del todo cierta universalmente, ello no crea ningún desequilibrio ni excesiva onerosidad, pues las partes están relacionadas bajo el Covid en los mismos términos que convinieron. Y el coste de *procurarse dinero para pagar la renta* no se ha hecho más oneroso porque el euro se haya revaluado, sino porque el negocio del arrendatario no va bien.

Como las normas de aforo no constituyen derecho contractual regulatorio, el arrendador (ya se ha dicho) no saca ninguna ventaja de este aforo. Pero tampoco dispone de un derecho subjetivo cualquiera derivado de la regulación de aforo. El arrendador no puede derivar un derecho contractual oponible *interpartes* que tenga su fundamento en el régimen de aforo. No puede resolver el contrato por infracción de las normas de aforo por parte del arrendatario.

Como las normas de aforo sólo benefician el interés público, son las Administraciones públicas competentes las que disponen de la facultad de actuación, que no puede ser otra que la sancionadora. Dado que sólo ellas disponen de un "derecho subjetivo" al aforo, únicamente ellas tendrán incentivos para velar por el cumplimiento de las normas de aforo. Es probable que tengan este interés, pero a la vista de los hechos se revela cosa manifiesta que este incentivo es muy débil para impulsar la actuación pública en cumplimiento de la norma. Las *normas de aforo no se cumplen, a poco que el empresario tenga la menor oportunidad de incrementar de facto su clientela.* Es cosa de todos los días y no llama la atención de nadie. Como tantas otras regulaciones COVID, que sólo sirven para el postureo inmediato, sin consecuencia, del político de turno.

Los comerciantes con establecimiento abierto al público *de hecho no están perdiendo clientela como consecuencia del aforo* (¡por favor, pásense por el *Corte Inglés*!), sino que están perdiendo clientela como consecuencia del COVID. No es el riesgo propio de la norma de aforo el que se realiza en forma de disminución de clientela, sino el riesgo COVID. En consecuencia, al día de hoy (25 octubre) podrían suprimirse todas las restricciones de aforo en comercio y sin embargo (quizá salvo los bares), los establecimientos no estarían más llenos que con la restricción de aforo. Un estado de hecho alternativo en ausencia de norma de aforo seguramente no afecta de modo relevante al "equilibrio" contractual. Por tanto, el aforo no es la causa del "desequilibrio".

Si lo que importa, pues, es el riesgo COVID, no el riesgo-aforo, la norma vuelve a ser mentirosa y torpe. Si usted quiere solidaridad, tire de la cifra del volumen de negocio y promueva entonces solidaridad. Pero no se ampare en el aforo. Está castigando injustificadamente al arrendador, que, además, no es el sujeto que puede controlar el aforo, aunque de ello dependa el montante de su crédito de renta.

DESISTIMIENTO

Según el art. 2 e) de la norma, en caso de que las medidas previstas a la letra *a*) de este apartado se prolonguen más de tres meses en el transcurso de un año a contar desde la entrada en vigor de esta norma, la parte arrendataria puede optar por desistir del contrato sin penalización a partir del momento en que ocurra esta circunstancia, mientras se mantenga y hasta tres meses después del cese completo de las medidas, siempre que lo notifique de forma fehaciente a la parte arrendadora con un mes de antelación. Dejamos de lado las dificultades interpretativas a que da lugar la pésima redacción de la norma.

Esta es la única medida con sentido que contiene el RD Ley. Es absurdo decir a las partes que tienen un plazo para negociar y es una violencia seguramente de efectos negativos imponer imperativamente cortes en los derechos contractuales. Pero si el arrendatario puede terminar el contrato sin pagar penalización, se han creado los suficientes incentivos para que las partes lleguen a un acuerdo sobre las rentas, que es de lo que se trata. Esto es, además, lo justo, porque revela que el riesgo Covid afectará igual a arrendador y arrendatario y no hay que referirse al reparto ni a la solidaridad: mientras el arrendatario está sufriendo ahora el riesgo Covid, el arrendador lo sufrirá cuando se quede sin arrendatario y haya de buscar otro a precios de mercado. Con un derecho de desistimiento, el riesgo está repartido.

¿Pero es esto justo? El coste de una resolución *rebus sic stantibus* tiene que ser repartido entre las partes. Si la norma regulatoria otorga a una de las partes *ex post* un derecho de resolución del que no disponía por el contrato, esta ventaja tiene que ser pagada parcialmente por la parte favorecida por la resolución *rebus.* Digamos que por mitad, a falta de otro criterio. Esto comporta naturalmente que el arrendatario que se prevale de esta resolución regalada tiene que abonar al arrendador *la mitad del valor de mercado* que le hubiera costado pactar con el arrendador una resolución equivalente a la procurada por la norma. Esto es *rebus,* lo demás es ideología y barbarie.

¿Y LOS "TOQUES DE QUEDA"?

El Gobierno de la Nación acaba de imponer por RD 926/2020, de 25 octubre, el segundo estado de alarma COVID, y la medida más sensible de esta norma (el resto queda en manos de las CCAA) es la prohibición de noctambulear entre las 23 horas y las 6 horas (con variaciones según Comunidad). La prohibición no es una "suspensión" de actividad comercial ni una "restricción inmobiliaria" relativa al aforo. Sin duda, habrá varias suertes de establecimientos públicos que sufrirán el impacto de esta medida. Algunos, como los restaurantes, simplemente tendrán que hacerse a la idea de cerrar antes de la medianoche, sin que la prohibición les perjudique sensiblemente. Otros, como locales de copas,

quedarán notoriamente dañados. Allí donde estos locales estén sujetos (en Cataluña) a una norma de suspensión de actividad (y no a un simple toque de queda) podrán acogerse al RD Ley catalán. Si no están sujetos a prohibición de actividad o de aforo, el toque de queda se escapa del ámbito de la aplicación de la norma catalana, y no se concede al arrendatario ningún paliativo *rebus.*

Una vez se aprecia el error de partida de la norma catalana, al tomar como supuestos de hecho de un paliativo *rebus* determinados estados de hecho que se describen arbitrariamente por la norma, en lugar de considerar tan sólo el impacto del COVID en la cifra de negocio del arrendatario.

UNA VALORACIÓN ECONÓMICA DEL RENTISTA DE LOS TIEMPOS DEL EIXAMPLE

No sólo lo ha hecho el Govern; también lo hizo Franco nada más terminada la Guerra. La causa de los arrendadores parece que es siempre causa perdedora, cuando la crisis golpea la capacidad para generar rentas empresariales o dispara los precios de los alquileres. Se supone, aunque no se diga, que *muchos* arrendadores de locales tienen ya amortizados sus costes de acceso al dominio, bien porque lo recibieron por herencia o porque el tiempo largo de cómodas rentas monopolísticas se ha encargado de ello. Incluso los *otros* no merecen *estratégicamente* una protección, porque, al tener hundidas sus inversiones en forma de alquileres (hoy nadie compra locales comerciales), estarán siempre a las resultas de lo que ofrezca el mercado, encadenados a la renta de cada día, pues no disponen de la posibilidad de una utilización alternativa de sus activos. Desde Adam Smith y Carlos Marx se ha insistido bastante que los rentistas son una clase superflua en la creación de riqueza social. Las rentas de monopolio que reciben no producen otro efecto que hacerlos más ricos. Como el rentista no invierte en economía productiva, no genera puestos de trabajo, a diferencia del empresario comerciante que ocupa el local como arrendatario. Tiene, pues, las espaldas más anchas en términos de soportar el coste de la solidaridad social y no es probable que se generen muchos ERTES por la norma que reduce a la mitad el volumen de rentas contratadas.

El ideario expuesto no es del todo inexacto. Quizá sea representativo de la realidad de los alquileres de locales en Camprodón o en Valdemorillo. Pero no del mercado de rentas de Barcelona o Madrid. Ha entrado en España mucho dinero extranjero para invertir en inmuebles para el mercado arrendaticio. Estos inversores no son rentistas clásicos y esperan los rendimientos naturales de sus inversiones. Si estas expectativas se truncan por manejos de los políticos, el dinero se va a otro lugar; la pérdida de seguridad jurídica es un desastre especialmente grande porque tarda mucho tiempo antes de que pueda

restaurarse. Es notorio que las dos grandes ciudades sólo pueden mantenerse en cabeza en los rankings de creación de riqueza si se siguen ofreciendo oportunidades a los emprendedores para desarrollarse en un mercado cada vez mejor de rentas y locales. Esto es la expansión económica, que genera un poderoso efecto llamada para nuevos candidatos a la creación de riqueza social. Si este mercado desaparece o no se consolida, la disponibilidad de locales comerciales en Barcelona se reducirá drásticamente, fortaleciendo los oligopolios de los propietarios ya existentes, que no tendrán barreras para subir los precios futuros de un mercado cada vez más deteriorado y anticuado y menos innovador.