

COMPRAVENTA DE CLUB DEPORTIVO

Nuestro cliente, una empresa de reconocido prestigio en la gestión de instalaciones deportivas, continúa consolidando su crecimiento mediante la adquisición de un nuevo club deportivo.

Se abren dos negociaciones en paralelo, una con el propietario del edificio en el que se hayan ubicadas las instalaciones deportivas para la renegociación del contrato de arrendamiento, y otra con los socios para la venta de las participaciones.

El primer paso es asegurar con el propietario del edificio un contrato de alquiler a muy largo plazo y en condiciones económicas que permitan a nuestro cliente rentabilizar la inversión que va a realizar con la compra del club. En este caso, se negocia una renta reducida los primeros años para poder abarcar ciertas inversiones que requiere el club para la renovación de sus instalaciones.

Simultáneamente, y sujeto a un acuerdo respecto al contrato de arrendamiento, se negocia la compra de las participaciones de la sociedad propietaria del club.

El proceso de due diligence se lleva a término en la forma habitual para una compraventa de participaciones sociales, pero como particularidad para este tipo de negocio, durante la due diligence se recopila información sobre el calendario de compromisos adquiridos por el club respecto a la organización de campeonatos y eventos deportivos, ya que el comprador deberá cumplir con los mismos una vez adquirido el club.

Igualmente, se recopila información sobre los numerosos acuerdos de esponsorización de torneos y otras actividades que se desarrollan en el club. Dichos acuerdos generan importantes ingresos y será esencial entender los acuerdos existentes en el momento de la compra, el compromiso con los actuales patrocinadores, las opciones de renegociación, y las posibles incompatibilidades o sinergias con patrocinadores que nuestro cliente ya tiene en los otros clubes que está operando.

Finalmente, será muy relevante tener en cuenta los acuerdos que el club ha suscrito con terceras partes por lo que se refiere a la gestión de las escuelas deportivas y a la explotación del bar-restaurante. Es fundamental entender la duración de los contratos existentes con dichos proveedores para evaluar posibles cambios en el supuesto de que al comprador le interesa integrar dichos servicios con los prestados actualmente en sus otras instalaciones deportivas.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Con toda la información operativa del club recopilada y detectados los posibles riesgos fiscales y laborales de la sociedad, se procede a la redacción del contrato de compraventa y a la preparación de un anexo al contrato de arrendamiento con las nuevas condiciones pactadas.

Para asegurar una transición adecuada y una integración progresiva a la nueva filosofía de gestión del comprador, se acuerda que el anterior gerente y socio del club, seguirá vinculado durante un periodo de tiempo mediante una compensación económica adicional.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D.

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business