



Comunicado

Madrid, 31 de enero 2020

TENDENCIAS INTERNACIONALES EN EL DISEÑO DE CENTROS COMERCIALES

30 de enero, CICCPC. II Conferencia – debate

El **máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)** celebró ayer la segunda edición del encuentro anual sobre tendencias en el desarrollo de centros comerciales, que tuvo lugar en el Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, aliado del MDI.

El debate, al que asistieron alumnos del MDI, arquitectos y profesionales del sector inmobiliario, fue moderado por **Ángel Turel**, ingeniero de caminos y director general de desarrollo de negocio en Larry Smith, quién fue relacionando la información presentada por los ponentes con los contenidos impartidos en el máster.

Ramón Gámez, director del MDI de la Universidad Politécnica de Madrid, inició la sesión subrayando la naturaleza internacional del máster y su empeño en favorecer el intercambio entre el mundo académico y el profesional a través de actividades como esta *masterclass* sobre tendencias en el sector comercial.

- El primer ponente, **Jorge Beroiz, director creativo en CRTKL**, señaló la importancia del llamado *placemaking*, que hace referencia a la creación de espacios singulares que representan destinos atractivos con conexión emocional para las personas y que favorezcan así su regreso. Lugares que se caracterizan por ser caminables, vivos, con oferta comercial y gastronómica durante todo el día, espacios de expresión y conexión con la comunidad, sostenibles y seguros, con arquitectura singular y conectados por transporte público.

Además, explicó la evolución del diagrama del *retail* caracterizado por usos separados en origen, mixtos actualmente y con una clara tendencia a la convivencia de usos y experiencias, la comercial y la cultural. El consumidor de productos, en constante y rápida evolución, hoy día demanda e invierte en experiencias, siendo las necesidades y deseos diferentes según generaciones y perfil de tribu. "Entender al cliente tiene que ver con generar comunidad y hacer edificios, respetuosos con el medio ambiente, que respondan a necesidades de las personas, más que a lo que les podemos ofrecer".

Presentó, como ejemplos de proyectos generadores de comunidad y convivencia de servicios (hotel, residencial y comercial), los siguientes proyectos: Tyson Corner en EEUU (VIVA Award en 2017) y Chadstone en Australia (VIVA Award en 2019).

- El segundo ponente **Javier Zamorano**, arquitecto en VIAIV Global Retail Architects, hizo un recorrido sobre las tendencias de los centros comerciales en Iberoamérica. El área, con más de mil millones de habitantes en 35 países y una clase media creciente, está viviendo una expansión muy notoria también en el desarrollo de áreas comerciales, tendencia que contrasta con la evolución inversa de EEUU, caracterizado por un protagonismo del comercio electrónico.

A partir de proyectos concretos en México (país con mayor número de centros y más sofisticados), Brasil, Colombia, Argentina, Chile y Perú (segundo país, después de Colombia, para invertir), Javier Zamorano apuntó algunos factores clave del *retail* en este área: la importancia de la restauración (del *foodcourt* al *foodhall*) y de la identidad de las tiendas, el protagonismo del paisajismo, el desarrollo tecnológico y la demanda de experiencias del usuario como claves que dominan el diseño, la comercialización y la gestión de los proyectos comerciales. Los centros comerciales en esta región son proyectos que dan estructura, consolidan la ciudad y ofrecen seguridad.

- Por su parte, **Arcadio Gil**, socio director en LasBA International Retail Property Consultants, analizó la naturaleza y desarrollo de la calle comercial y el centro comercial, formatos distintos en su origen y que, sin embargo, en su desarrollo cada vez se parecen más (ejemplo, la calle Preciados es hoy día un centro comercial urbano). Dos modelos que tienen similitudes formales y morfológicas y que comparten, cada vez más, experiencias y buenas prácticas. Los centros comerciales son actualmente lugares de encuentro que actúan como ejes urbanos que, además, han incorporado elementos urbanos como fachadas, soportales, terrazas o la manera de ocupar y usar el espacio público.

Subrayó también la evolución del componente inmaterial de la gestión en ambos modelos: "los centros comerciales arrancan con unos propósitos de gestión muy potentes y las calles con muy pocos pero, poco a poco, ambos van incluyendo la gestión como un componente inmaterial importante".

- **Víctor Fernández**, asset manager en Merlin Propiedades SOCIMI, centró su intervención en la rentabilidad a partir de la presentación del proyecto, X Madrid. "El ocio está bien, te trae gente, pero no da dinero. Necesitas la moda para que el proyecto sea rentable", afirmó.

El proyecto, cerrado después de su construcción y con un coste sin actividad de un millón de euros, exigió un replanteamiento. La apuesta es un proyecto distinto que difumina las barreras entre *retail* y ocio e invierte la relación entre ambas variables, dedicando un 60% a experiencias y ocio y un 40% a *retail*, frente al 30%-70% habitual en otros proyectos. Esta relación convierte la experiencia de compra en ocio, buscando el interés del usuario que hoy ya no necesita el centro comercial pero sí tiene interés en nuevas experiencias de ocio. Víctor Fernández presentó algunos de los negocios más singulares del proyecto, como E-sports o Citywave para la práctica del surf, cuyas cuentas de negocio están en servicios paralelos: la venta de las sillas para jugar o el restaurante y tienda en el caso de la ola de surf.

- Por último, **César Vidal**, arquitecto CEO en Cabeza y Sastre, explicó el proyecto Open Sky poniendo también el énfasis en el aspecto rentable, exigencia de los proyectos actualmente. "La locomotora ya no es más el precio ni la oferta. La atracción para el promotor está en la calidad y singularidad del espacio. Los centros hoy deben ser un lugar al que ir, con la arquitectura como referencia y el paisajismo como elemento integrador, de cohesión y espacio de ocio. Valoramos la experiencia, además del lugar". Cerró su intervención mostrando detalles del proyecto arquitectónico.

[Sobre el Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias \(MDI\)](#)

El máster MDI es el principal MBA Inmobiliario a nivel mundial impartido en castellano por un profesorado de excelencia formado por investigadores, docentes y cargos públicos.

Ofrecido desde 1987 en España por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), la mayor institución docente e investigadora en Ingeniería y Arquitectura, para acercar la arquitectura y la actividad inmobiliaria a la que atiende, en España y América Latina. También es ofrecido en Universidades socias en 4 países de América Latina: Buenos Aires, Ciudad de México, Guatemala y Lima.

El máster tiene su sede en la Escuela de Arquitectura de Madrid, la ETSAM, una de las más prestigiosas del mundo, y se sostiene en la creencia del papel que la buena arquitectura tiene en el bienestar social y su capacidad de generar, al mismo tiempo, buenos negocios. MDI ha alcanzado una importante reputación, reforzada por el papel fundamental que sus titulados juegan actualmente en el negocio inmobiliario a ambos lados del Atlántico.

El Premio MDI reconoce anualmente la aportación y el trabajo de directivos y empresas que constituyen una referencia en el ámbito inmobiliario y constructor. Rafael del Pino, José María y José Manuel Entrecanales, Alicia y Esther Koplowitz, Pedro de Churruca o Cristina García-Peri han sido algunos de los ganadores en ediciones pasadas.

www.mastermdi.com

En la fotografía adjunta aparecen de izquierda a derecha:

- Pablo Villarejo, coordinador académico MDI, Universidad Politécnica de Madrid.
- César Vidal, arquitecto CEO en Cabeza y Sastre.
- Víctor Fernández, asset manager en Merlin Propiedades SOCIMI.
- Ángel Turel, ingeniero de caminos y director de desarrollo de negocio en Larry Smith.
- Jorge Beroiz, director creativo en CRTKL.
- Ramón Gámez, director del MDI de la Universidad Politécnica de Madrid.
- Javier Zamorano, arquitecto en VIAIV Global Retail Architects.
- Arcadio Gil, socio director en LasBA International Retail Property Consultants.

Para más información:

[Comunicación MDI](#)

[María Palacios Anaut](#)

[| mpalacios@mastermdi.com](mailto:mpalacios@mastermdi.com) | T. 633 876 754