

Empresas

NOTICIAS A UN CLIC

Los viajes en Uber se podrán pagar con tarjeta débito y efectivo

Siete de las 15 constructoras más grandes de Europa operan localmente

"La transformación digital inicia y termina con el cliente": Presidente de Claro

 Facebook

 Twitter

 Google +

 LinkedIn

Jueves , Agosto 4, 2016

Pro2 llevará sus centros comerciales Paseo Villa del Río a cuatro ciudades



Miguel Pardo / LR

Bogotá_El entretenimiento es la llave del éxito para un centro comercial. Por ello, la promotora Pro2 quiere imponer nuevas tendencias con un parque de atracciones y uno para mascotas en el Paseo Villa del Río en Bogotá con una inversión de \$600.000 millones, que empezará su construcción a finales de este año y será inaugurado en el primer semestre de 2019.

LR dialogó con Luis Fernando Castaño, director general de Pro2, sobre su idea de llevar el mismo concepto del centro comercial a ciudades intermedias del país como Barranquilla, Medellín, Cali y Bucaramanga.

¿En qué va el proyecto del Centro Comercial Paseo Villa del Río?

Esperamos a final de este año empezar la construcción para poder inaugurarlo en el primer semestre de 2019. Hemos destinado unos 21.000 metros cuadrados a entretenimiento de los 72.000 metros cuadrados que tendrá el centro comercial Paseo Villa del Río. Gracias a un estudio de mercado, nos dimos cuenta de las falencias en entretenimiento que tenían los centros comerciales del país. Las dos grandes ofertas son el parque de atracciones mecánicas de 8.000 metros cuadrados con rueda de Chicago y 'petpark' de 3.000 metros cuadrados que tiene guardería, hotel, spa, piscina y clínica. La zona donde está Makro en la autopista sur nos permite ver que hay una densidad poblacional sin ofertas de entretenimiento sobresalientes, por ello esperamos tres millones de visitantes cuando lo inauguremos.

¿Quieren replicar este modelo de centro comercial en otras ciudades del país?

Sí, queremos llegar con más Paseos a ciudades intermedias del país como Barranquilla, Medellín, Cali y Bucaramanga. Por el momento queremos concentrarnos en Bogotá como nuestro plan piloto para después montar una cadena de estos centros comerciales en Colombia. La idea es guardar el concepto de entretenimiento como pilar fundamental para atraer visitantes.

Por el momento puedo decir que estamos participando en la estructuración y puesta en marcha de dos nuevos centros comerciales Paseo, con los cuales esperamos replicar este modelo tan exitoso y con los que esperamos tener ingresos muy importantes en los siguientes cinco años.

¿Cómo ha sido el trabajo con Avenida Capital y la constructora Ménsula Ingenieros?

La participación de Avenida Capital y Ménsula Ingenieros ha sido vital, pues son los principales socios, que en conjunto con Pro 2, estamos alineados para realizar un proyecto exitoso. El trabajo de cada empresa ha sido muy relevante para tener a Paseo Villa del Río hoy como el proyecto líder en Bogotá y a nivel nacional, pues hemos sobre pasado todas las expectativas de ventas y tenemos el respaldo de todas las marcas líderes a nivel nacional.

Esto es muy importante para los comerciantes que están ingresando en un proyecto ya validado que asegure el éxito.

A parte del entretenimiento, ¿en qué se diferencia este centro comercial de los demás?

Desde el inicio, involucramos a los líderes de los retailers y en conjunto con el equipo de diseño y estructuración, obtuvimos un proyecto ganador, pensando en la población y también en los comerciantes. Lo anterior, ha generado toda la confianza de los comerciantes para vincularse como inversionistas y como operadores comerciales. Hemos sido muy cuidadosos en restringir la vinculación de inversionistas de especulación y/o no profesionales de la industria, con el fin de que todos los involucrados en el proyecto sean dolientes, que dirijan sus esfuerzos hacia la misma línea.

La opinión

Raúl Ávila

Profesor experto en industria de la Universidad Nacional

"El macroproyecto de Paseo Villa del Río está pensado estratégicamente para atraer entre dos y tres millones de visitantes al mes y unas ventas anuales alrededor de un \$1 billón".