

«Veremos cambiar el modelo de centros comerciales pronto»

► Way es la única gran superficie que abrió durante la pandemia en toda España

E. M.
SEVILLA

La situación en los centros comerciales no es muy distinta de la de los locales a pie de calle. También se han renegociado rentas, se han hecho cambios de ubicación y sufren un fuerte impacto por la pandemia. Por el momento todas las grandes superficies sevillanas siguen adelante y plantean cambios y actualizaciones para competir entre ellas, como señaló Rosa Madrid, directora senior de la consultora CBRE, que presentó ayer su informe anual de tendencias en el sector retail de la capital andaluza.

La experta recordó que Sevilla sigue siendo una plaza importante para este negocio y la mejor muestra de ello es que «el único centro comercial que se ha abierto durante la pandemia en toda España está aquí; es Way, en Dos Hermanas, que introduce un concepto nuevo uniendo el modelo de un parque de medianas con un centro de ocio».

Sin embargo esta inauguración llega en un momento complicado y con una saturación de superficies comerciales. La analista recaló que

«en los últimos años se han inaugurado numerosos proyectos y se ha construido mucho metro comercial en la ciudad». Puso como ejemplo a Lagoh, «que es un grandísimo desarrollo que tiene su propia área de afluencia», y un año antes, Torre Sevilla, del que comentó que «es muy singular, pero también ejerce una fuerte competencia. Todos tienen sus áreas de influencia, pero se quitan bocado unos a otros».

«En el momento más difícil del mercado es cuando más metros han llegado a la ciudad y eso tiene una incidencia en las rentas y en la desocupación. También se está invirtiendo mucho en los complejos clásicos como Nervión Plaza, que acomete una gran reforma en la planta

alta, y Los Arcos, que amplía su oferta remodelando las instalaciones. Es necesario invertir para seguir siendo competitivos», señaló. Pero eso no significa que el modelo se vaya a mantener inalterable. Bajo su punto de vista, «habrá

centros comerciales que sufrirán más que otros y tendrán que plantearse un cambio de uso ante la sobreoferta. Lo veremos pronto».

En estos meses muchas de las tiendas han ampliado sus usos convirtiéndose también en plataformas logísticas. Esto se ve más dentro de las grandes superficies, una nueva opción para seguir abiertos, señala Rosa Madrid que espera más cambios en el negocio del retail a medio plazo.

Sobreoferta
«En el momento más difícil del mercado es cuando más metros comerciales se han construido»

Lagoh lanza un nuevo sistema de venta a través de Whatsapp



El centro sigue apostando por mejorar el proceso de compra

LAGOH

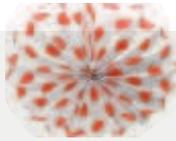
Lagoh ha conseguido, una vez más, facilitar la estrategia de compra a todos sus clientes, independientemente de si esta es presencial o virtual. Hawkers, Scalpers, Multiópticas, Vodafone, Skechers, Visual Sun, Opatra, Adriann Lasconi, Décimas, Koroshi, Mi Deseo o Hunkemoller, son algunas de las marcas registradas dentro de su recinto que ya disponen de este nuevo servicio de venta y asesoría personal.

Con el fin de mejorar la experiencia de compra, el complejo comercial ha habilitado un servicio a través de Whatsapp, mediante el cual el cliente podrá contactar de manera directa con todos los comercios adscritos a la iniciativa. Los operadores podrán asesorar de manera totalmente personal a los consumidores, ayudando a estos últimos a obtener información exclusiva sobre los productos, así como conocer la disponibilidad en la tienda sin tener que desplazarse físicamente hasta el local.

En la página oficial del centro comercial pueden consultarse todos los locales comerciales que cuentan con este servicio. Con un procedimiento muy ágil y sencillo, el cliente podrá contactar directamente con la tienda que desee. Al entrar en el directorio de tienda suscritas, el usuario hará clic sobre el botón de Whatsapp de la elegida. En ese mismo momento podrá iniciar la conversación sobre los productos o servicios sobre los que se desee información. El operador podrá enviar fotografías, realizar videollamadas e indicar la disponibilidad del producto en tienda física.

Una vez confirmada la disponibilidad, el propio operador facilitará un *link* de compra al cliente, a través del cual puede formalizar la compra sin ningún coste adicional por este servicio. También tendrá la opción, en el mismo *link*, de elegir la modalidad de entrega: recepción a domicilio o recogida en Lagoh. Tras realizar el pago, nuestra compra quedará registrada.

Con este ágil método, Lagoh sigue a la vanguardia de las últimas innovaciones y servicios de compra para el confort de sus clientes.



Principales iniciativas de los centros

Exposiciones

Los centros comerciales han anunciado exposiciones de fotografías y de las portadas de la feria históricas. En la mayoría han puesto farolillos y adornos alusivos

Trajes de flamenca

Los trajes de flamenca estarán expuestos en varios centros comerciales. En algunos incluso se harán demostraciones de cómo ponerse el mantoncillo o peñarse.

Alumbrado

La decoración simulará las casetas con farolillos y en algunos casos se montarán recreaciones de portadas con bombillas que se encenderán como en la iluminación.

Coches de caballos

En algunos han montado incluso paseos de carruajes como en la Feria. Además de ofrecer comidas y cenas de «pescaíto» en numerosos restaurantes y bares.

Farolillos, exposiciones, desfiles, sevillanas y hasta coches de caballos en grandes superficies para celebrar la 'Feria'

Casetas y portadas hasta en los centros comerciales

MERCEDES BENÍTEZ SEVILLA

No habrá Feria en el real de los Remedios pero la sombra de la celebración estará por todas partes. Además de la del centro, los concursos de escapates y de los bares y restaurantes que están preparando sus propias cenas de pescaíto, la mayoría de los centros comerciales también prepara actividades relacionadas con la fiesta. En la mayoría habrá desfiles, simulaciones de casetas y hasta portadas. Todas coincidiendo con la semana en la que estaba prevista la feria, suspendida por segundo año consecutivo por culpa del coronavirus.

La mayoría iniciará los actos el viernes anterior al sábado del pescaíto, una idea que puede servir para «quitarse el mono» a los que echan de menos la fiesta y que los comercios realizan también con la idea de animar el consumo tras un duro año para el sector comercial.

Así por ejemplo en el Nervión Plaza, desde el viernes 16 hasta el sábado 24 de abril, han decidido vestirse de feria. Sus accesos, desde la plaza central, se convertirán en una especie de casetas en la que el público podrá hacerse una foto de feriante. Además, contarán con exposiciones alusivas. Mostrarán las portadas de Feria en acuarela, desde 1.998, el año que se inauguró esa gran superficie. Además han previsto una exposición de trajes de flamenca e n la que colaborará LunarOff y en la que participan diseñadores como Ventura, Sara Sanabria, Yolanda Moda Flamenca o María Amador.

En Torre Sevilla también tienen actos. Habrá exposición fotográfica denominada «Una Sevilla de Feria» con imágenes del fondo documental del Ayuntamiento de Sevilla en una muestra que se prolongará entre el 18 y el 25 de abril. La muestra ofrecerá algunos momentos históricos clave, con imágenes de la feria en el Prado de San Sebastián y curiosidades de esta arrai-



En Lagoh habrá un «alumbrado» en el que podrán participar los clientes que compren

gada fiesta de primavera de Sevilla. Tienen previsto un «pescaíto» o comida de inauguración de feria el domingo en el restaurante «El Papelón» y han preparado incluso «tardes de fe-

ria» con música flamenca que consistirá en cinco conciertos acústicos al aire libre en la terraza de La Industrial. Además habrá paseo de carruajes el sábado 24 de abril de 12 a 19 horas. En Lagoh tienen pensado celebrarlo montando una especie de portada que se iluminará con bombillas led. De esta forma los visitantes que presenten un ticket de compra superior a 20 euros, podrán participar en el «alumbrado» poniendo una bombilla que ayudará a alumbrar una Feria que por segundo año no ha podido encenderse.

Virtual

Además presentando el ticket y rellenando un formulario, se podrá participar en el sorteo de 300 euros a gastar en tiendas del centro comercial. La iniciativa tendrá también su versión digital en la web del centro comercial de forma que los clientes podrán participar en el sorteo enviando anécdotos relacionados con la Feria.

Los Arcos también se ha sumado con distintas actividades vinculadas con la fiesta mayor. Exposiciones, distintos talleres y demostraciones en directo, sorteos y premios directos. Se ha montado una exposición de moda flamenca organizada por la asociación Mof&Art con trajes, complementos, mantones y sombreros de firmas de diseño y además, una exhibición de piezas fotográficas de gran formato.

Los talleres y demostraciones serán en la galería central de la planta baja y tendrán limitación de aforo. Se han previsto clases de castañuelas de la mano de la bailaora y profesora de flamenco María del Mar Berlanga, que narrará la historia de este instrumento y enseñará las claves para tocar los «palillos» y actuará con sus alumnas. También se ha previsto un encuentro para mostrar cómo usar mantilla y mantones y se enseñará a llevar el mantoncillo, complementos y maquillaje. Y eso sin contar los supermercados que ya tienen ofertas de kits de feria para celebrarlo en casa.