

Parques Comerciales y de Medianas Superficies

La gran alternativa para el sector inmobiliario



Madrid, 27 de enero de 2009

Principales cifras del sector en este contexto de crisis y perspectivas de evolución

Transposición de la Directiva Europea de Servicios y los problemas con las CCAA

Los parques como apuesta para el promotor español

Expectativas de los operadores comerciales y entrada de nuevos actores

Con los protagonistas más activos del sector

MEGAPARK • AECC • CUSHMAN & WAKEFIELD • HAMMONDS • COMPAÑÍA DE PHALSBURG
BOGARIS • 3C DEVELOPMENT • PARKRIDGE • KIABI KSCE • VIVARTE MODA (MERKAL)
AKI • GIFÍ • WORTEN

Colaboradores especiales:



Colaboran:



Organiza:



9.00h Recepción de asistentes
9.30h Bienvenida a cargo del Presidente y Moderador de la Jornada

D. Enrique Delgado
Director General
MEGAPARK

I. NOVEDADES LEGISLATIVAS Y DATOS DE MERCADO

9.45h Ponencia de Apertura:
"El nuevo marco económico de referencia y los formatos comerciales con capacidad de adaptación"

D. Javier García Renedo
Presidente
AECC

10.15h Coloquio y preguntas

La superficie de centros comerciales medianos crece a "buen ritmo" y supone el 15% del total

La superficie de complejos comerciales medianos en España continúa creciendo a "buen ritmo" y alcanza los 2,1 millones de metros de superficie bruta alquilable (SBA), lo que representa el 15% de la superficie total del sector, según un informe sobre medianas superficies europeas elaborado por Jones Lang Lasalle.

Madrid, 21/10/2008 EUROPA PRESS

10.30h Principales cifras del sector en este contexto de crisis y perspectivas de evolución

- Principales cifras: aperturas en 2008 y perspectivas para 2009
- La aportación del parque de medianas al comercio tradicional
- Parques de medianas vs. centros comerciales
- Ubicaciones y tendencias del futuro

Dña. Cristina Pérez de Zabalza
Responsable de Retail
CUSHMAN & WAKEFIELD

11.00h Coloquio y preguntas

11.15h Café

11.45h Transposición de la Directiva Europea de Servicios – Bolkenstein– en España: los problemas de las CCAA

D. Ramón Castilla Fernández-Fábregas
Socio del Departamento Inmobiliario
HAMMONDS

12.15h Coloquio y preguntas

II. ESTRATEGIAS DE PROMOTORES

12.30h Mesa Redonda
Perspectivas de evolución y tendencias del sector de Parques Comerciales y de Medianas Superficies desde el punto de vista del promotor

- Por qué se consideran los parques un buen producto de inversión
- Cómo acotar riesgos
- Cómo se plantean las operaciones en ausencia de crédito
- Inversiones previstas para los próximos años
- Nuevas ubicaciones vs. Nuevos formatos

D. Javier Respaldiza
Director General España
COMPAÑÍA DE PHALSBURG

D. Enrique Porta
Director Nacional de Expansión
BOGARIS RETAIL

D. Miguel López Puche
Director
3C DEVELOPMENT

D. Luis Urtiaga
Director General
PARKRIDGE

13.45h Coloquio y preguntas

14.00h Almuerzo

II. PERSPECTIVAS DE LOS OPERADORES

16.00h

Mesa Redonda

Expectativas de los operadores comerciales en un entorno de crisis:

- Qué ubicaciones van a tener mayor recorrido en el nuevo entorno
- Planes de expansión para los próximos años
- Cómo se espera que evolucionen las ventas
- Cómo va afectar el nuevo escenario a los márgenes del operador
- Cifras de mejora

D. Pierre Ballard

Director de Desarrollo
KIABI KSCE

D. Vidal Arrastio

Director de Expansión
VIVARTE MODA - MERKAL

D. Jordi Salvador

Director Nacional de Expansión
AKI

17.00h

Coloquio y preguntas

17.15h

Panel de Expertos

Nuevos Operadores: Qué oportunidades están encontrando en el mercado español los nuevos operadores que han entrado en nuestro país

- La crisis económica como oportunidad de entrada en España
- Comparativa con otros países de Europa en cuanto a nivel de rentas y su repercusión en la cuenta de resultados
- Expectativas
- Planes de expansión
- Ubicaciones previstas

D. Thierry Tapia

Director de Expansión
GIFI

D. Andrés García

Director de Desarrollo
WORTEN

18.00h

Coloquio y preguntas

18.15h

Fin de la jornada

¿Sabía qué...?

Los parques comerciales y de medianas superficies se presentan como el gran refugio del sector inmobiliario y como apuesta ante el exigente entorno actual del mercado comercial

- Según el último informe sobre medianas superficies europeas de Jones Lang LaSalle, los inversores de Europa continental están entrando con fuerza en el sector de los parques comerciales pequeños y medianos
- En España, aunque el volumen de operaciones ha descendido, **los parques comerciales han incrementado su peso** dentro de la inversión total en inmuebles comerciales y suponen ya un **24% de las aperturas** de superficies comerciales en España en 2008.
- De hecho, la superficie de medianas en complejos comerciales alcanza ya los 2,1 Millones de m² de SBA, lo que representa el 15% de la SBA total del sector.

¿Dónde se desarrollan los proyectos?

- La Comunidad que más parques de medianas ha abierto en 2008 ha sido Andalucía con un 54% de la superficie, seguida de Castilla La Mancha, la Comunidad Valenciana y Madrid.

Previsiones de futuro

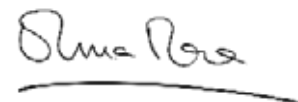
- Hasta 2011, existen además otros 24 proyectos en distintas fases de desarrollo, que supondrían otros 560.000 m² nuevos en parques de medianas, evidenciando el gran interés que este formato ha despertado entre los promotores y operadores

La demanda de los operadores y nuevos actores

- La demanda de parques de buena calidad por parte de los principales operadores del sector continúa muy activa siguiendo sus planes de expansión, pese a que algunas actividades y operadores de menor tamaño se han visto perjudicados ante la actual coyuntura económica.
- También han aparecido algunos "actores" nuevos más adaptados a las necesidades actuales de los consumidores que han ayudado a incrementar la variedad de rótulos comerciales, por ejemplo Jysk, Worten o Gifi.

Un sector sin duda con grandes expectativas de futuro que se dará cita el próximo 27 de enero en Madrid, en la conferencia sobre Parques Comerciales y de Medianas Superficies".

Esperando poder saludarle un año más, reciba un cordial saludo,



Elena Mora Calderón
Directora Intereconomía Conferencias

Parques Comerciales y de Medianas Superficies

Precio por inscripción : 1.190 € + 16 % IVA.

¡Obtenga 290 € de descuento si se inscribe antes del 30 de diciembre!

Para confirmar cumplimente la ficha y envíe este boletín, junto con el justificante de pago al fax 902 550 351. Es imprescindible haber realizado el pago para la entrada a la conferencia.

Información e inscripciones:

Intereconomía Conferencias

Pº Castellana, 36-38. 9ª pl. 28046 Madrid.

Tlf. 902 100 091 Fax 902 550 351

www.intereconomiaconferencias.com

Lugar de celebración: Hotel Vincci SoMa

C/ Goya, 79 28001 Madrid

Precio especial de alojamiento. Información y reservas: 91435 75 45

Imprescindible presentarse como Intereconomía

Posibilidades de Patrocinio: Marta Cosín Tel.: 91 510 92 86 Email: mcosin@intereconomia.com

Ficha de inscripción

Apellidos.....Nombre.....

Tel.....Fax.....E-mail.....

Empresa.....Sector.....

Dpto.....Cargo.....

CIF.....Web.....

Dirección.....

Población.....CP.....

Firma:

Ref: 903LIVEINSPAIN

Forma de pago:

Transferencia bancaria a: Intereconomía Corporación, S.A. a la cuenta nº: 2100 4380 23 0200104795.

Imprescindible incluir como concepto "Parques Comerciales" y nombre de empresa

Cheque bancario, a nombre de Intereconomía Corporación S.A. (Departamento de Formación).

Pº de la Castellana, 36-38. 9ºpl. 28046 Madrid.

Cancelaciones:

■ Para cancelar su asistencia envíenos un fax al menos 24h. antes del observatorio. En este caso será retenido un 10% en concepto de gastos de administración.

■ En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 h., no será reembolsado el importe del observatorio.



Los asistentes a los eventos que Intereconomía Conferencias celebre en 2009, obtendrán un descuento del 35% sobre tarifas completas en Business y un 40% sobre tarifas completas en Turista en los vuelos con Iberia (excepto para vuelos nacionales con Air Nostrum, para los cuales obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas de Business y Turista. Para más información, contacte con Serviberia, Tel: 902.400.500 o en cualquier oficina de Iberia y/o Agencia Oficial Viajes Día Libre, indicándole el Tour Code BT9IB21MPE0014

Sus datos personales serán incluidos en un fichero titularidad de Intereconomía Corporación S.A. (Paseo de la Castellana 36-38, 9º Pl. 28046 Madrid) con el fin de ser utilizados para promociones publicitarias y prospección comercial del Grupo Intereconomía. Puede ejercitar su derecho de acceso, rectificación, oposición y cancelación mediante notificación escrita, según L.O. 15/1999, remitida al Grupo Intereconomía a la dirección indicada. La política de protección de datos personales se encuentra a su disposición llamando al 91 510 91 00.