



Espacios Comerciales







1. Es el momento de actuar

2. Como rentabilizar los activos

3. Dónde podemos actuar 4.
Por qué actuar ahora

5.
Estudio
de casos

Somos la empresa de servicios integrales de arquitectura, ingeniería y urbanísticos que necesita su compañía

1. Máxima eficiencia diseñada desde el interior hacia el exterior en nuestros edificios

De la mano de nuestros clientes buscamos diseñar para ellos edificios con la máxima eficiencia, edificios concebidos con un propósito empresarial.

Nuestra compañía comienza su actividad profesional en 1987. Durante más de 25 años nuestra alta cualificación técnica y experiencia profesional nos ha permitido desarrollar con éxito numerosos proyectos, siendo destacada nuestra trayectoria con diversos premios. Además sumamos a nuestra oferta de servicios la experiencia de colaboradores especialistas en todas las disciplinas que rodean el ámbito de los espacios comerciales.

Unimos por tanto, ideación y diseño arquitectónico, urbanístico y de ingeniería tanto de estructuras como de instalaciones, formando un sólido equipo en donde el control técnico y económico del proyecto se convierte en herramienta al servicio de nuestro cliente.

2. Proponemos siempre equipos técnicos de primera línea

Le proponemos equipos formados por técnicos con amplia experiencia profesional formados en nuestra compañía.

Al núcleo central del desarrollo del proyecto siempre unimos un estricto control de calidad, económico y de plazos, mediante un Project Manager.

Adicionalmente disponemos de una red cualificada de equipos técnicos locales que permiten a nuestros clientes tener la absoluta tranquilidad de que cuidamos la gestión final del producto en su lugar de implementación.

3. Nuestros recursos permiten a nuestros clientes liderar en su sector un amplio espectro de oportunidades.

Creemos que el conjunto de recursos que ofrecemos a nuestros clientes les permiten afrontar un amplio abanico de oportunidades para desarrollar sus proyectos.

Y estamos orgullosos de poder hacerlo desde el talento, la inteligencia puesta al servicio de los productos que desarrollamos y la experiencia profesional consolidada durante años.

Espacios Comerciales ■



En momentos como el actual, en los que la inercia general invita a la pasividad, aquellos que pretendan ocupar posiciones de privilegio en el mercado deben entender la contingencia como una oportunidad: es el momento de ACTUAR.

Es el momento de buscar la manera de rediseñar las estrategias comerciales, de generar oportunidades, de reinventar los espacios comerciales.

Es el momento de buscar nuevas línea de actuación, de diferenciarse.

El mercado comienza a reactivarse; es la oportunidad para AVANZAR.

■ e. Bardají & ASOCIADOS ARQUITECTOS

Espacios Comerciales

Qué esta pasando

NADA PERMANECE SALVO EL CAMBIO

Ser consciente de las nuevas tendencias y adaptarlas a nuestras estrategias de diseño nos permite conocer mejor el mercado y así actuar de forma más eficiente.



FLEXIBILIDAD ANTE UNA REALIDAD CAMBIANTE

El contexto actual implica una mayor búsqueda por parte de los consumidores que, cada vez más conscientes de la importancia de un consumo responsable, demandan no sólo unos productos más ajustados a sus necesidades sino unos espacios más racionales y adaptados, capaces de integrar otros usos y convertir la tradicional experiencia del consumo en auténtico ocio. Debemos evolucionar hacia una respuesta integral que permita adaptar lo existente a las nuevas pecesidades.



INTEGRACIÓN DE LO LOCAL

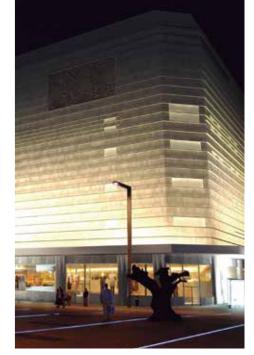
Las ideas, los medios de comunicación, los productos, las marcas y los estilos de vida se extienden en un mundo cada vez más conectado. Al mismo tiempo llegamos a nuevos modelos que ponen en crisis la escisión de la ciudad: debemos integrar los nuevos espacios comerciales en contextos urbanos. Lo global y lo local deben confluir en nuestros diseños.



ADAPTACIÓN

Las tendencias de consumo se ven modificadas por factores muy diversos como los cambios demográficos o socioeconómicos. Como consecuencia, los nichos de mercado también tienden a oscilar con cierta frecuencia. Lo que puede ser un problema ha de convertirse en una oportunidad.

Los espacios comerciales deben permitir la adaptación al perfil del consumidor; el envejecimiento de la población, el crecimiento de las clases sociales medias en los países emergentes y el incremento de la presencia de la mujer en el mercado laboral, generan una enorme influencia en los comportamientos de consumo.



APORTAR ALGO MÁS

Se hacen necesarias nuevas estrategias que hagan posible que los usuarios opten por unos productos y no por otros: aportar calidad espacial a los centros como un valor añadido no solo mejora los rendimientos económicos, sino que puede significar una mejora potencial de la imagen de marca.

■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS

Espacios Comerciales ■



Estamos ante un verdadero cambio en los modelos comerciales.

La fusión de tecnología, usabilidad y diseño se hace más necesaria que nunca para rentabilizar nuestros activos.

Tenemos que diseñar nuevas experiencias de ocio.

Conectar Personas, Espacios Comerciales y Ciudades es la clave.

Mezcla de usos integrados en la ciudad.

Espacios Comerciales ■

Actuar de forma conjunta para generar valor integral



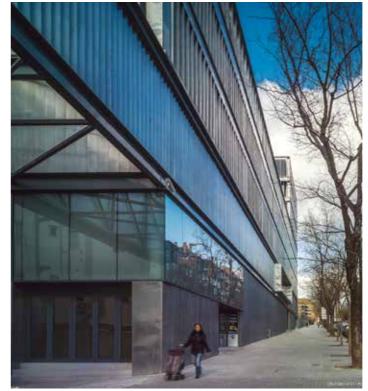
REINVENTAR LOS ESPACIOS

Transformar un espacio comercial existente puede significar un impulso definitivo que determine nuevos planteamientos e inversiones y que atraiga por igual a nuevos clientes y empresas. Gracias a nuestra experiencia sabemos que la modificación del diseño, la adición de nuevos servicios a los espacios existentes y una mejora en la inserción de los centros en el contexto urbano puede estimular la actividad comercial y convertir las infraestructuras existentes en nuevos centros económicamente sostenibles.



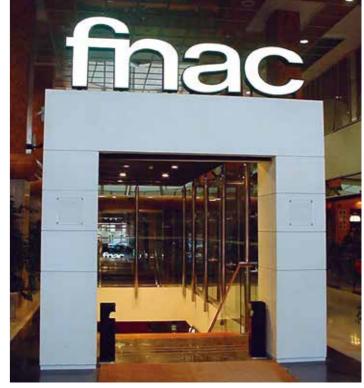
SOLUCIONES SELECTIVAS

Con inversiones concretas y localizadas se pueden mejorar sus activos. Serán más visibles para los operadores comerciales y sus clientes. Podemos ayudarle a establecer prioridades desarrollando la solución que mejor se adapte a una intervención selectiva en áreas de circulación y alquiler. Intervenciones estratégicas con objetivos de desarrollo identificados que incrementen la percepción o funcionamiento del espacio comercial.



ESTRATEGIAS DE SOSTENIBILIDAD

La adaptación de los espacios comerciales debería significar no solo una mejora en la sostenibilidad económica de su inversión, sino un cambio en la relación de los edificios con su entorno. La estrategia medioambiental se integra en nuestro proceso de diseño para poder ofrecerle grandes mejoras mediante intervenciones mínimas.

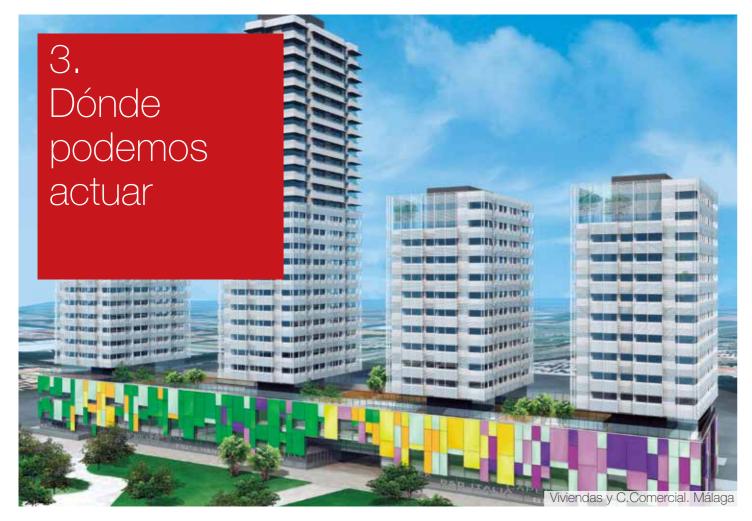


IDENTIDAD CORPORATIVA

Dentro de un contexto de gran competitividad, generar marca mediante un diseño diferenciador está dentro de los objetivos que toda empresa traza previamente a cualquier inversión. Entendemos que cada cliente es único y nuestros diseños buscan adaptarse a sus estrategias de marca reafirmando su identidad corporativa.

■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS

Espacios Comerciales ■



El ocio se plantea como el referente actual de los diversos formatos comerciales, sobre todo teniendo en cuenta que el hecho de "comprar" es una de las principales experiencias de ocio del ciudadano moderno. Hoy en día "ir de compras" o "ir de tiendas" es una actividad voluntaria que forma parte del tiempo libre de los consumidores.

Debemos actuar en la relación ocio-consumo, con un importante crecimiento dentro de los nuevos entándares de vida. Nuestros proyectos atienden a esta realidad conjugando diseño, sostenibilidad y consumo.

Espacios Comerciales ■



INTEGRACIÓN Y COMUNICACIÓN

Plantear un plan de actuación es el punto de partida. Trabajamos con usted para establecer mejoras en sus estrategias de comunicación optimizando la gestión, valorando el sistema organizativo del centro y potenciando un desarrollo programático más eficiente que además facilite una mejor integración con la cultura local.



MEJORAS EN LA IMPLANTACIÓN

Mediante un análisis urbanístico podemos buscar una mejor vertebración del centro dentro del contexto urbano inmediato. Una imagen acorde con el espacio circundante puede atraer a los usuarios y mejorar el carácter del espacio comercial.





MEJORAS EXTERIORES

El diseño exterior de un centro comercial debe estimular al cliente. Su función de reclamo debe invitar a vivir experiencias únicas en su interior.



MEJORAS INTERIORES

Meiorar la experiencia del consumidor es el objetivo principal del paisaie competitivo de los centros comerciales. Es esencial entender las mejores oportunidades para incrementar el valor del activo. El objetivo es que el cliente quiera repetir la experiencia y volver al centro. Todo el conjunto interior de escaparates, configuración de servicios adicionales, señalética v zonas de entretenimiento entre otras, son áreas claves y objetivos a mejorar.



REORGANIZACIÓN **FLEXIBLE**

El crecimiento actual del mercado permite poner en valor grandes zonas sin alquilar en los centros comerciales. Es el momento de volver a pensar que los espacios existentes necesitan un esfuerzo transformador para su reactivación. Una reorganización flexible permite adaptarse con facilidad a los rápidos cambios del mercado.



INSTALACIONES MÁS EFICIENTES

Mejorar los sistemas de instalaciones reduce los costes operativos y de mantenimiento. Generando diseños con soluciones sostenibles además mejoramos la eficiencia energética.



ESPACIOS DE USOS MIXTOS

Los espacios comerciales son eiercicios compleios en los que es necesaria una perspectiva urbana y comercial al tiempo que una gran capacidad de adaptación a unos contextos cambiantes. Esto implica en muchos casos modificar la visión de los usos y entender el urbanismo, el retail y la logística como tres partes de un todo. En este sentido creemos que los espacios comerciales aglutinan cruces de usos dando lugar. cada vez más, a espacios mixtos a los que hemos de ser capaces de responder.



SERVICIO INTEGRAL

Nuestra satisfacción consiste en que los tres pilares del proceso, propiedad, clientes y nosotros mismos alcancemos unos resultados que permitan que los objetivos de todas las partes se realicen. Para ello creemos en un servicio integral que se establezca desde una asesoría inicial que trace una estrategia de diseño y que derive en un proyecto arquitectónico que supervisaremos documental y físicamente hasta la ejecución final.

■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS



Estamos preparados para dar respuesta a un mercado cambiante

¿INVERTIR O CREAR?

Mejorar los entornos comerciales y convertirlos en espacios más flexibles y funcionales favorece la interacción humana y de los consumidores con los productos.

Trabajamos con nuestros clientes en la generación de experiencias de ocio mediante la transformación del espacio: mejorar la imagen de marca, la confortabilidad, la accesibilidad y el diseño suponen grandes cambios y facilitan los retornos de su inversión.

Nuestra experiencia en la reordenación y creación de espacios comerciales, unido a nuestra trayectoria urbanística hace que nos planteemos las intervenciones de manera integral, desde la mejora de las infraestructuras de acceso y el cambio de imagen, hasta la reordenación y gestión de los espacios comerciales. Ponemos nuestros

conocimientos y creatividad al servicio de la eficacia.

Somos conscientes de que CREAR un entorno de ocio experiencial es la mejor forma de generar valor añadido de forma inmediata y rentabilidad a medio plazo. El ocio se plantea como el referente actual de los diversos formatos comerciales, sobre todo teniendo en cuenta que el hecho de comprar es una de las principales experiencias de ocio del ciudadano moderno.

Por todo ello consideramos que INVERTIR en mejorar y adaptar los espacios comerciales y sus entornos es la opción más rentable para usted.

■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS

Espacios Comerciales

Procesos

Gracias a la intensa investigación de nuestras propias estrategias de diseño sabemos que los proyectos se impulsan en el conocimiento de los PROCESOS de trabajo, de la tecnología y de los intereses de mercado. La integración de estos tres pilares dentro de nuestra cultura corporativa unido a un enfoque multidisciplinar y a la comprensión del contexto urbano y arquitectónico favorece una mejor respuesta ante nuestros clientes.

PORQUE ENTENDEMOS QUE **EL PROCESO DE DISEÑO** TIENE QUE VER TANTO CON EL CONOCIMIENTO DEL ENTORNO COMO CON LAS NECESIDADES DE LOS QUE NOS RODEAN.



INFORMACIÓN

Dentro de la experiencia del consumidor cobra gran importancia la capacidad de comunicación del espacio con los usuarios mediante una



RECONOCIMIENTO

Consideramos importante que los espacios comerciales



ACTITUD

Es importante para nosotros empatizar con las expectativas de los usuarios desde el momento de la concepción del proyecto Si el diseño consique integrar todos los conceptos solicitados por el cliente y empatizar con los usuarios, gran parte de nuestro trabajo quedará satisfecho en esta etapa inicial de



CONFIANZA

Valoramos la confianza en nuestros modelos de propuestas tanto como entendemos que los usuarios valoran la confianza en una experiencia satisfactoria que implica un retorno. Nuestros clientes son tanto aquellos que confían en nosotros para el desarrollo de los espacios como los destinatarios últimos de dichos



INTENCIÓN

En la búsqueda del producto, y al igual que los potenciales clientes, creemos que existen muchos caminos que recorrer: entender los espacios comerciales como una extensión de los espacios urbanos nos es tan claro como el hecho de que las y de retail se diluyen



Sabemos que la compra

nuestros clientes, y en tal

grado de importancia lo

tratamos. Sin embargo

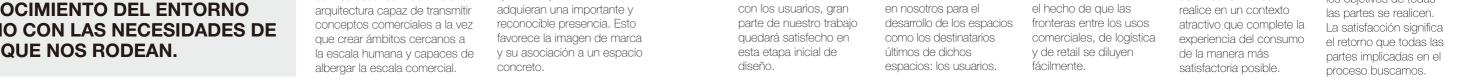
valoramos mucho que

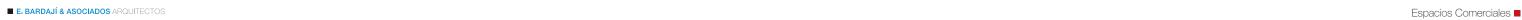
este hecho final se

es un objetivo para

SATISFACCIÓN **COMPRA**

La satisfacción para nosotros consiste en que los tres pilares del proceso, propiedad, cliente y nosotros mismos lleguemos a una solución final que permita que los objetivos de todas las partes se realicen. La satisfacción significa el retorno que todas las partes implicadas en el

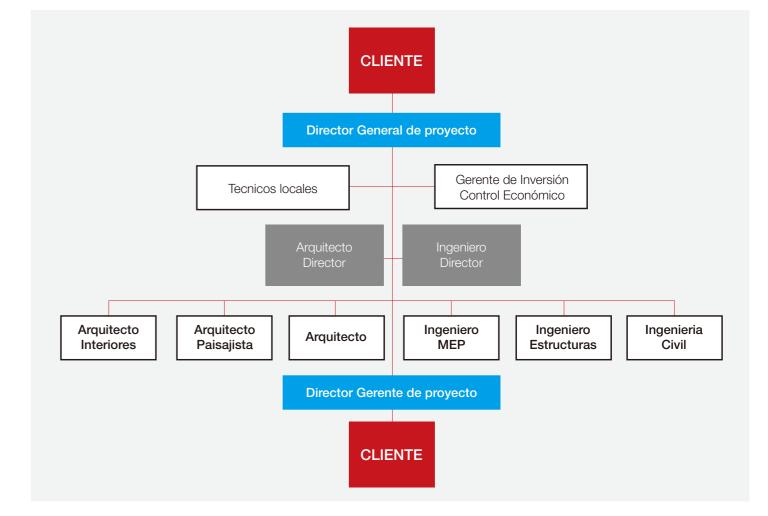




Equipo

 \rightarrow

Nuestro equipo está compuesto por arquitectos, urbanistas, ingenieros, project manager, gestores, diseñadores de interiores, especialistas en sostenibilidad y expertos en estrategias de marca que trabajan juntos para crear una experiencia, tanto para nuestros clientes, como para los consumidores.



Espacios Comerciales ■

Espacios Comerciales ■





■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS

Centro Comercial Way Cáceres

CÁCERES (2020)

Cliente

Kronos Properties

Superficie construida CC 26.248

SBA 24.500

Estado

Concept Desing







Desarrollo Urbanístico "El Cañaveral"

MADRID

(2018)

Cliente

MACKINTOSH MALL IG

Parcela MCO del PP del UZP.2.01 "El Cañaveral"

Superficie 224.135 m²

Uso

Complejo Comercial de ocio y entretenimiento

Estado

En tramitación







Centro Comercial "Dos Hermanas"

DOS HERMANAS. SEVILLA (2020-2017)

Cliente

General Plan

Promotor

Kronos Investment

Superficie

101.850,70 m²

Presupuesto

26.533.886,14 euros

Estado

Construido

Premio Proyecto Comercial y de Ocio Destacado.

Andalucía Inmobiliaria. 2020







Centro Comercial VidaNova Parc

SAGUNTO. VALENCIA

(2018-2017)

Cliente

General Plan

Promotor

Grupo LAR España

Tipo Proyecto Básico

Superficie 45.122 m²

Estado

Construido











Parque Comercial "San Cibrao"

SAN CIBRAO DAS VIÑAS, OURENSE (2017)

Cliente Kronos Spain

Promotor WIT Retail

Tipo Estudios previos

Superficie 20,500 m²







Nueva Tienda MAKRO

BARAJAS. MADRID

(2014)

Cliente

Makro Autoservicio Mayorista

Superficie

25.748 m²

Presupuesto

9.687.058 euros

Estado

Construido

Ampliación TAC

(2020)

Superficie 98,50 m²

Presupuesto

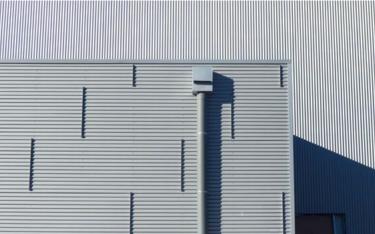
243.900 euros











Edificio Makro 1ª Tienda Urbana

P° IMPERIAL. MADRID (2012)

Cliente

MAKRO Autoservicio Mayorista

Constructora

Ankarsa

Superficie 17.750 m²

Presupuesto

7.246.843 euros

Estado

Construida Fase I Construida Fase II

Premio Mejor Edificio Comerical Trofeo Internacional Archizinc 2013

Mejor Proyecto de Rehabilitación Premios NAN 2014

Mejor Rehabilitación Energética en el Sector Terciario. Comunidad de Madrid. 2018









Edificio Comercial y Renovación de Fachadas "Goya, 80"

CALLE GOYA, 80. MADRID (2006-2012)

Cliente

El Corte Inglés, S.A.

Constructor DETECSA

Superficie 3.000,67 m²

Presupuesto 3.642.035,34 euros

Estado Terminado

Premio Mejor Iniciativa Rehabilitación Energetica de Edificios Asprima-Sima 2013







Plan Parcial del Sector SUS-DMN.06. Higuerón Norte

SEVILLA

(2009)

Cliente

Iberdrola Inmobiliaria

Tipo

Plan Parcial del Sector SUS-DMN-06 Higuerón Norte del PGOU de Sevilla

Superficie total 115,4 ha

Edificabilidad

522.755 m²

Uso predominante

Industrial y terciario

Estado

Aprobación inicial









Ampliación Edificio Comercial Preciados, 9

MADRID

(2006)

Cliente

El Corte Inglés, S.A.

Estado

Proyecto básico







FNAC

ALICANTE

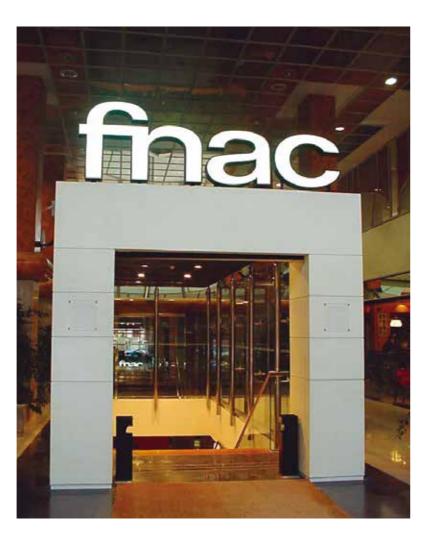
(2000) Cliente

Grandes Almacenes de FNAC España

Superficie 2.264,00 m²

Presupuesto 423.439,47 euros

Estado Construido





Rehabilitación de edificio para tienda "VINÇON"

CALLE CASTELLÓ. MADRID

(1995-1998)

Cliente

Galerías VINÇON

Constructor

CTH, S.L.

Superficie construida total

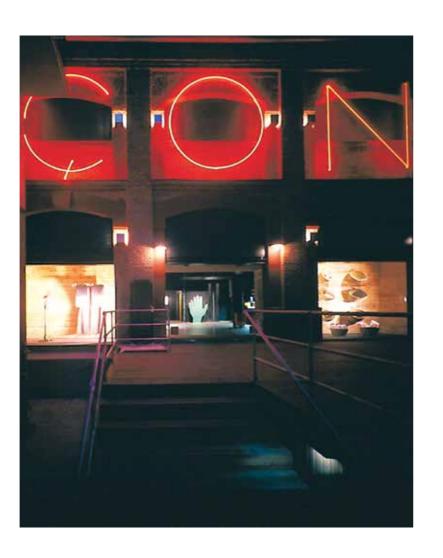
1.478 m²

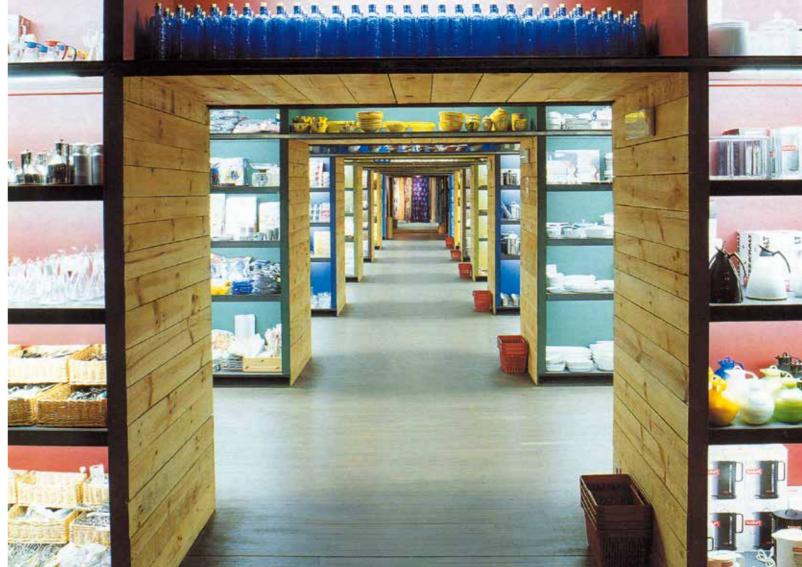
Presupuesto

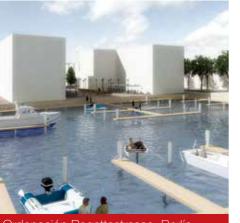
977.642,03 euros

Estado

Construido













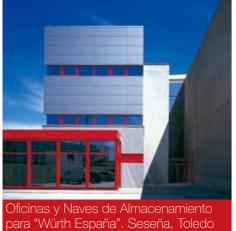
















■ E. BARDAJÍ & ASOCIADOS ARQUITECTOS Espacios Comerciales

Acerca de E. Bardají y Asociados

Somos una empresa que conjuga en un mismo proceso la Arquitectura y el Urbanismo, con una actividad continuada dese hace más de 25 años. Contamos con delegaciones en Ciudad de México, Santiago de Chile y Lima, Perú.

Enrique Bardají Álvarez, socio fundador del estudio que lleva su nombre, ha sido reconocido en numerosas ocasione en menciones y premios, y ha ocupado varios cargos en la Administración Municipal de Madrid, Por otro lado, a lo largo de lo último 12 años ha ejercido como profesor asociado e investigador de la UPM.

La experiencia en planeamiento y gestión urbana, nos ha llevado a que nuestros proyectos de planeamiento se adscriban al concepto de proyecto urbano, acentuando los criterios de integración en el contexto, valoración del espacio libre como espacio de diseño positivo y entendiendo los espacios construidos desde la búsqueda de los objetivos fundamentales en la transformación o crecimiento de la ciudad: el conocimiento geográfico, histórico, sociológico y económico que permitan inscribir la ordenación proyectada en un contexto tanto físico como cultural y la persecución de una relación armónica entre espacio construido y espacio libre en la ciudad.

También hemos desarrollado proyectos de Edificios Dotacionales, Edificios Industriales y Planeamiento y Estudios Urbanísticos tanto para clientes públicos como privados, tales como Ayuntamiento de Madrid, Comunidad de MADRID, Ministerio de JUSTICIA, Ministerio de FOMENTO, IVIMA, IBERIA LAE, MAKRO Autoservicio Mayorista, IBERDROLA Inmobiliaria, MAHOU-ATLETICO DE MADRID, Grupo LAR, REAL MADRID, SAREB, EL CORTE INGLES, SACYR.

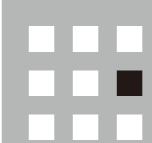
Nuestro equipo está formado por un grupo de Arquitectos todos ellos con amplia experiencia en urbanismo y edificación, así como en la visualización y gestión sostenible de los proyectos, contando además con una red de colaboradores nacionales e internacionales.

Nuestra pasión es la ciudad y su contexto. Nuestra forma de entender el trabajo es con alianzas estratégicas de profesionales, generando así oportunidades de negocio. Nuestra forma de trabajar es la creatividad compartida, el equilibrio y el compromiso.

Dónde estamos

España

Castello, 37 - Bajo 28001 Madrid Tel.: +34 91 358 51 40 ebya@ebardaji.es www.ebardaji.es



México

Av. Insurgentes Sur 348 piso 7 Col. Roma Norte 06700 México DF T. +52 55 6272 07 20 ialvarez@ebardaji.mx csanti@ebardaji.es www.modulo11.com

Chile

Calle Del Gobernador 0203, Providencia, Santiago de Chile T. + 56 22 493 07 94 chile@ebardaji.com jorge@ipina-nieto.com www.ipina-nieto.com

Perú

General Córdova 249, Miraflores - Lima T. +51 1 222 05 63 peru@ebardaji.com estudio@abellaperea.com www.abellaperea.com

Espacios Comerciales ■

