

PLANIGRUPO



Fotografía de Cancún Gran Plaza

Av. Nichupté Mz. 18 Lt 1-4, Col. Súper Manzana 51, 77533 Quintana Roo, Cancún

CENTROS **COMERCIALES**

Más de 10 millones de
visitas mensuales

SUPERMECADO, BANCOS, TIENDAS DEPARTAMENTALES, TIENDAS DEPORTIVAS, CINE, Y EXCELENTES MARCAS, HACEN DE ESTA PLAZA UNA EXCELENTE OPCIÓN PARA SUS VISITANTES.

CONTENIDO

Componentes de un exitoso Centro Comercial3, 4

Los centros comerciales brindan numerosos beneficios a los tejidos sociales y económicos de la cultura actual.

Como invertir en Centros Comerciales5, 6

Si está buscando diversificar su cartera de inversiones inmobiliarias, la idea de invertir en un centro comercial puede parecer desalentadora. Obviamente, invertir en algo tan grande como un centro comercial tendrá un alto precio.



Creando valor

COMPONENTES DE UN EXITOSO CENTRO COMERCIAL



Los centros comerciales.

brindan numerosos beneficios a los tejidos sociales y económicos de la cultura actual. Estos establecimientos son lugares de reunión donde socializan personas de todas las edades. Además, tales ubicaciones generalmente generan ingresos significativos para los municipios dentro de los cuales están ubicadas. Dicho esto, factores específicos podrían contribuir a por qué algunas de estas instituciones tienen más éxito que otras, incluyendo:

ESTOS SON ALGUNOS PUNTO DE TENER UN CENTRO COMERCIAL EXITOSO.

Estacionamiento adecuado.

Muchas personas usan un vehículo para viajar hacia y desde un importante centro comercial. Ergo, los automovilistas desean establecimientos que ofrezcan amplios espacios de estacionamiento. Los compradores anhelan pasar su tiempo comprando, no conduciendo durante un tiempo interminable buscando un lugar para estacionar.

Proximidad a un supermercado.

A muchos consumidores les gusta emplear la filosofía de la multitarea para comprar. Las personas a menudo desean la oportunidad de abordar todas sus necesidades minoristas durante una excursión. Por lo tanto, los establecimientos minoristas ubicados relativamente cerca de los supermercados permiten a los compradores abordar varias necesidades durante una salida.

Población local.

Muchos centros comerciales prósperos se encuentran en zonas más pobladas. Cuando hay más personas en un lugar determinado, aumentan las posibilidades de un centro comercial cercano de realizar una cantidad más significativa de negocios.

Comerciales que se encuentran adyacentes a las principales autopistas y poseen muchas entradas y salidas.

Demografía de ingresos.

Es más probable que los centros comerciales tengan éxito en las regiones que disfrutan de un ingreso familiar promedio más alto. Las personas con mayores cantidades de ingresos disponibles poseen una mayor capacidad para gastar dichos fondos en establecimientos minoristas locales.

Accesibilidad.

Los centros minoristas exitosos deben ser fácilmente accesibles. Los compradores tienden a favorecer los centros comerciales que se encuentran adyacentes a las principales autopistas y poseen muchas entradas y salidas.

El factor "Wow".

Los principales centros comerciales más exitosos se destacan de los competidores porque poseen algún tipo de "factor sorpresa". Por lo general, esto significa que la instalación en cuestión contiene algún tipo de tienda, evento o actividad que no está disponible en ningún otro lugar. Por ejemplo, algunos centros comerciales destacados en los Estados Unidos ofrecen actividades como lanzar hachas y conducir autos de carrera.

Son más que meramente minoristas.

Por supuesto, los establecimientos minoristas son componentes principales de la experiencia de compra.

Sin embargo, los centros comerciales exitosos proporcionarán a los consumidores otros lugares como bares y restaurantes. Tales establecimientos podrían inspirar a los clientes a permanecer en dichos lugares por períodos más largos y gastar más ingresos disponibles en dichos lugares.



Creando valor



COMO INVERTIR EN CENTROS COMERCIALES

Si está buscando diversificar su cartera de inversiones inmobiliarias, la idea de invertir en un centro comercial puede parecer desalentadora. Obviamente, invertir en algo tan grande como un centro comercial tendrá un alto precio. Cuando se considera el reciente cierre de algunas de las tiendas más importantes en el mundo del Retail (Wet Seal, K-Mart, Pacific Sunwear, por nombrar algunos), puede parecer una idea increíblemente arriesgada. Sin embargo, hay algunas cosas que puede hacer para mitigar su riesgo y aún así ponerlo en una posición para tener éxito de una manera enorme. Aquí hay algunas estrategias a tener en cuenta.





Encuentra una manera de ser único.

En un mundo donde la gente puede comprar desde sus celulares, es fácil creer que no puede hacerlo con una inversión minorista. Sin embargo, hay algo que los minoristas en línea no pueden proporcionar: una experiencia única para el cliente. No va a dejar a los grandes minoristas en línea fuera del negocio, pero puede encontrar una manera de ofrecer a las personas algo que los haga venir repetidamente a su centro comercial. El hecho de que la gente vaya a comprar en línea es inevitable, pero puede hacer que ellos también compren con usted. Solo tiene que seguir los pasos para asegurarse de que tengan una experiencia memorable mientras estén allí.

Crear una comunidad

Cualquier inversión comercial se trata de hacer lo que pueda para crear un flujo constante de personas dispuestas a pagar por el servicio que está ofreciendo. Si posee un complejo de apartamentos, desea asegurarse de tener apartamentos en los que la gente pagará para vivir. Si invierte en un centro comercial, necesita encontrar una manera de asegurarse de que las personas en el área sientan que el centro comercial les ofrece un sentido de comunidad. No se trata de saber el nombre de cada persona que viene a través de su centro comercial, sino que los programas de recompensas para los miembros, las aplicaciones y la participación del cliente a través de las redes sociales trabajan juntos para brindar a su base de clientes un sentido de pertenencia.



Tecnología: la ola del futuro

Si ingresa a cualquier centro comercial en todo el país, verá una gran cantidad de personas mirando sus teléfonos. En lugar de tratar esos dispositivos como una distracción, úselos para mejorar la experiencia de sus clientes. Implemente políticas en las que los clientes puedan comprar un artículo de la tienda que deseen en línea y entrar y recogerlo sin tener que pagar el envío. Mientras estén en el centro comercial, sin duda visitarán otras tiendas y gastarán más.



Creando valor

CIUDAD DE MÉXICO
AV. SANTA FE #481
EDIFICIO WORLD PLAZA, 5TO PISO
COL. CRUZ MANCA, 05349
CDMX
+52 (55) 9177 0870 AL 89

MONTERREY
AV HUMBERTO JUNCO VOIGT #2307
TORRE MARTELL II, 1ER PISO
VALLE ORIENTE, 66269
SAN PEDRO GARZA GARCÍA , NL
+52 (81) 8335 1631 Y 41

CONTACTO: RELACIONINVERSIONISTAS@PLANIGRUPO.COM