

Oriol Barrachina

CEO
CUSHMAN & WAKEFIELD ESPAÑA

“Ayudamos a los retailers y generamos ciudades”



Cushman & Wakefield, que opera en España desde 1991, gestiona o comercializa 32 centros comerciales en el país (entre los que se encuentran Islazul, intu Asturias, Parque Corredor, L'Aljub, Berceo y Ferial Plaza, entre otros), cuya cifra de negocio aumentó un 1,3% en 2018, impulsada fundamentalmente por los repuntes interanuales experimentados por las tiendas de salud y belleza (+5,6%), deportes (+4,4%), ocio (+2,6%) y restauración (+1,9%).

“Los centros comerciales que gestionamos en España han logrado un gran rendimiento en 2018, año que también ha sido excelente para la inversión en activos *retail* en *high street*, que se ha incrementado un 70%, alcanzando el mejor dato de la última década”, cuantifica el CEO de Cushman & Wakefield España, Oriol Barrachina, destacando que “hemos participado en operaciones que han tenido mucha relevancia en el mercado y que refuerzan nuestro liderazgo en *retail*”, ilustrando su afirmación con los ejemplos de las nuevas aperturas realizadas en calle por Ikea, Leroy Merlin y Kiabi, entre otras enseñas.

“ESTAMOS TRANSFORMANDO LA MANERA EN QUE LA GENTE TRABAJA, COMPRA Y VIVE

“Nuestra finalidad es ayudar a los *retailers* y a los propietarios al mismo tiempo que generamos y transformamos las ciudades, ya que el comercio atrae turismo y genera empleo”, prosigue el directivo, que lleva 21 años trabajando en la compañía y procede de la decimonónica Healey & Baker.

“Cuando empecé a trabajar en Cushman & Wakefield, éramos 15 personas en España mientras que ahora somos en torno a 300, al tiempo que a nivel mundial la compañía emplea a 50.000 personas y factura más de 6.000 millones de dólares”, destaca Barrachina, para quien su compañía, que es fruto de numerosas adquisiciones y fusiones, lidera el *retail* mundial: “Existen tres grandes *players* que operan a nivel mundial en el mercado, pero Cushman & Wakefield es el líder global por el *know-how* histórico que tiene, además de por la cartera de *retailers* con la que trabaja, como H&M, Apple y Marks & Spencer, entre otros”.

TRANSFORMACIÓN

Analizando la situación actual que vive el comercio, Oriol Barrachina destaca que se encuentra en

“TRAEREMOS NUEVOS OPERADORES A ESPAÑA Y SACAREMOS NOVEDOSOS RETOS Y PROYECTOS

un proceso de “transformación y evolución, no de rotura absoluta, ya que conviven nuevos y antiguos paradigmas”, impactado fundamentalmente por los cambios sociales y por una tecnología que invade todas las esferas de la vida cotidiana.

“La actual evolución del *retail* hay que verla en clave de convivencia y multicanalidad. Me niego a tener una visión reduccionista de lo que está ocurriendo y a pregonar, como dicen algunos, que el *retail* ha muerto, porque nada más lejos de la realidad, ya que hay muchos operadores que están apostando y haciendo cosas interesantísimas”, reflexiona el CEO de Cushman & Wakefield España. “Aún queda un gran camino que recorrer en España en cuestiones como la amplitud del horario comercial y en la implantación de diversos conceptos que son tendencia en otros países, como grandes formatos que ofrecen un potente mix comercial con usos de ocio y *food & beverage*”, sostiene Barrachina, destacando la evolución que ha experimentado el modelo bancario, en el que han emergido sucursales que nada tienen que ver con la tradicional oficina, ofreciendo una enriquecedora experiencia. “Estamos transformando la manera en que la gente trabaja, compra y vive”, subraya.

CONVIVENCIA

Los conceptos *online* y *offline* no son excluyentes, sino complementarios: “Soy consciente de que determinados productos se pueden comprar desde

casa, pero el centro comercial ha de convertirse en un punto de encuentro que aporte experiencias desarrollando un potente componente de ocio”, recomienda Barrachina, quien atisba “espacio para la convivencia” entre internet y las tiendas físicas. En clave futura, en Cushman & Wakefield existe -según palabras de su CEO- “una obsesión por liderar el qué y el cómo; queremos ser líderes por facturación y cuota de mercado, pero también queremos ser reconocidos por nuestra manera de hacer las cosas”.

Para este 2019, la compañía ha anunciado inversiones en mejoras de sus activos comerciales y en analítica y herramientas de *big data* e inteligencia de negocio, buscando una mayor interacción con los clientes. “Vamos a continuar trayendo nuevos operadores a España y sacando adelante novedosos retos y proyectos que tenemos tanto para *high street* como para centros comerciales, destacando especialmente el gran proyecto de futuro que constituye Costasol en Torremolinos, que será un centro de referencia a nivel europeo”, avanza Oriol Barrachina.

Y tras referirse a la gran transformación experimentada por el antiguo Parque Principado, convertido en el actual Intu Asturias (desde el *namings* al cambio de operadores, teniendo una ocupación del 100%), el directivo concluye afirmando que “el *retail* va de creatividad y apostar por nuevas cosas”. ●

Centro comercial Islazul, en Madrid, gestionado por Cushman & Wakefield.

