

El Soho es ya la segunda zona de Málaga con el precio más caro por metro cuadrado



JUAN SOTO

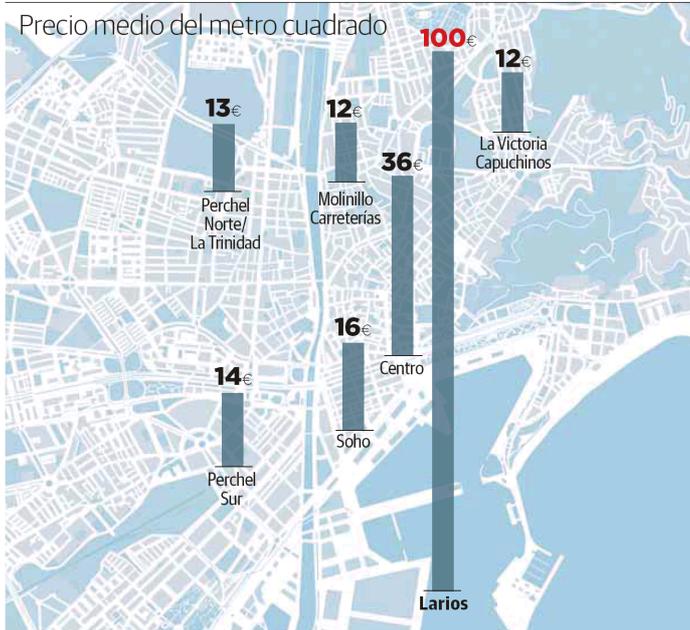
jsoto@diariosur.es

Los alquileres en la zona del Ensanche de Heredia cuestan de media 16 euros el metro, frente a los 36 del Centro y a los 14 de la zona de la estación

MÁLAGA. La zona del Soho comienza a despegar en todos los sentidos. La constante apertura de negocios y la apuesta decidida de numerosos empresarios han conseguido revalorizar un suelo hasta ahora bastante descuidado. Las principales calles del Ensanche de Heredia se han convertido en objeto de deseo para los emprendedores. Y eso comienza a notarse en el precio de los alquileres, que son ya los segundos más altos de la capital.

Según los datos que maneja el portal especializado en arrendamientos Idealista.com, en este nuevo barrio el precio medio se sitúa ya en los 16 euros por metro cuadrado, superando a otras zonas del Perchel, La Victoria o Carretería. Pese a todo, se trata de cifras aún muy alejadas a las que se deben pagar por instalarse en el Centro Histórico. Alquilar un local dentro de la 'almendra' cuesta una media de 36 euros por metro cuadrado.

Y eso sin tener en cuenta la joya de la corona: la calle Larios, en donde se pide en la actualidad una media de 100 euros por metro disponible. Por sólo poner un ejemplo, en la principal arteria comercial de la capital un propietario está pidiendo 6.000 euros al mes por un local de 29 metros, lo que supone desembolsar 207 euros por el metro de superficie comercial.



LOS PRECIOS

► **Los más caros.** Los alquileres más elevados se encuentran en las calles del Centro Histórico, en donde se paga una media de 36 euros por metro cuadrado.

► **Al alza.** Los inquilinos del Soho deben pagar una media de 16 euros por metro cuadrado. Ese precio ya está por encima de las calles del entorno de la estación de autobuses o de Armengual de la Mota.

► **La calle estrella.** Los locales disponibles en la calle Larios se cotizan a 100 euros el metro cuadrado. Por ejemplo, un propietario pide 6.000 euros por un inmueble de 29 metros de superficie.

► **La más barata.** Las zonas de Carretería-La Goleta y El Ejido-Victoria disponen de locales comerciales por 12 euros el metro cuadrado. Son las más económicas del distrito Centro.

El presidente de la asociación de comerciantes del Soho, Francisco Carrasquilla, entiende que este aumento de los precios demuestra el interés que hay por esta zona de la capital. «Muchos empresarios se vienen aquí porque los alquileres en el Centro están desorbitados; y aquí se pueden instalar a precios bastante interesantes». De hecho, asegura que aún se pueden encontrar locales a buenos precios. «De momento todo el mundo quiere estar en las calles principales, por lo que al resto

de vías les está costando arrancar un poco más».

Este empresario considera que el precio está aumentando por el aumento de los negocios de restauración, que se están quedando con gran parte de los establecimientos vacíos. Es más, entiende que se debería apostar un poco más por los artesanos. «Si quieren hacer un verdadero barrio de las artes, deberían dar facilidades a los artistas, que no pueden competir en precio con los bares y restaurantes».

Según los datos del portal inmobiliario, tras el Soho se sitúa el Perchel Sur y toda la zona cercana a los centros comerciales Vialia y Larios, en donde el precio ronda los 14 euros por metro cuadrado. Tras ellos, la zona norte del Perchel, con El Corte Inglés y la calle Armengual de la Mota de referentes, se cotiza a 13; y las zonas de Carretería-Goleta y El Ejido-La Victoria, ambas a 12 euros.

Primero el Centro

Rosa Pérez, una de las últimas empresarias en llegar al Soho, explica que los alquileres en esta zona aún se los pueden permitir los pequeños empresarios. Tras mirar en el entorno del Museo Thyssen, se trasladó al nuevo barrio buscando algo más económico y el influjo de una zona en expansión. «Todavía se pueden encontrar locales buenos y baratos, porque el crecimiento está llegando poco a poco», afirma.

Tanto es así que en estas calles hay disponibles ofertas para casi todos los bolsillos. Se ofertan desde locales de 255 metros por 3.400 euros al mes (avenida Manuel Agustín Heredia) a pequeños espacios de 32 metros por 650 euros (calle Venegas). «Es un barrio que suena bien y que por eso recibe tantas visitas», resume Rosa Pérez, propietaria de Me lo dijo Pérez.

Eduardo Márquez, propietario de un local en un centro comercial, también sondeó varias ubicaciones an-

Alquilar un local en el Centro cuesta más del doble que en las calles del Ensanche de Heredia

El precio medio de los inmuebles disponibles en la calle Larios supera los 100 euros el metro

Los centros comerciales guardan con celo sus precios para no dar pistas a la competencia

J. SOTO

MÁLAGA. Preguntar por el precio del metro cuadrado de un local disponible en un centro comercial no es una pregunta cómoda para sus responsables, que guardan con gran secretismo sus precios. Los principales responsables de recintos de la capital se escudan en que las cantidades varían mucho en función de las dimensiones del local; aunque también tiene mucho que ver con no desvelar datos a sus competidores más directos.

Ignacio Domínguez, gerente de Málaga Plaza, afirma que los precios suelen ser superiores a los que se pagan en cualquier vía de la ciudad, ya que ellos ofrecen servicios añadidos de vigilancia, seguridad o limpieza que no hay en las calles comerciales. «No son cerrados, porque no se puede cobrar lo mismo por un local pequeño que por otro grande», argumenta. Lo que si sostiene es que en ningún caso se fijan en los precios que hay en las calles aledañas a sus recintos. «Son una competencia distinta, cada uno

tenemos nuestras propias armas», resume.

Este secretismo llega incluso a contagiarse a los inquilinos de los locales, tanto del Centro como de las superficies comerciales, que prefieren no hablar del dinero que pagan por abrir sus puertas todos los días. «Yo de esos datos no hablo porque son temas privados», es la respuesta más recurrente que dan los empresarios. Desgraciadamente sólo se atreven a darlos cuando hay un problema o se trata de denunciar algún exceso.

tes de abrir su pequeña tienda de ropa en un recinto que le ofrecía más servicios que uno abierto en la calle. «Miré en muchos sitios, y si te sales del Centro Histórico todo se puede adquirir a un precio parecido». Este joven recuerda que el Soho le atraía especialmente, aunque no terminó de decidirse porque «aún debe dar un salto de calidad mayor para atraer a gente todos los días del año».

Este empresario lamenta también que muchas calles del Centro están vetadas para los pequeños emprendedores, que deben conformarse con locales pequeños y situados en bocacalles por las que apenas pasan visitantes. «Las franquicias y los negocios de hostelería han roto el mercado pagando precios que no corresponden con la realidad», resume. Aunque eso ya sea otro tipo de problema.