
Comercial

El ‘jefe de Jorge Juan’ sacude Serrano: prescinde de Loewe para crear un ‘macrolocal’ de 1.500 metros

El gigante francés LVMH, propietario de la firma de lujo, y José Ramón Urtasun han decidido no renovar el alquiler de este local.

C. Pareja/ P. Riaño
20 feb 2017 - 05:00



Inmuebles bien ubicados, locales *prime* en la milla de oro de Madrid y negocios hoteleros y vinícolas. Estas características hacen de **José Ramón Urtasun** el *jefe* de Jorge Juan. El empresario está a punto de llevar a cabo un nuevo movimiento en una de las calles más caras de la capital: el inversor planea la transformación del local comercial del número 26 de calle Serrano, ocupado por **Loewe**, en una *macrotienda* de 1.500 metros cuadrados, según han explicado fuentes cercanas a la operación a Eje Prime.

El gigante francés LVMH, propietario de la firma de lujo **Loewe**, y **José Ramón Urtasun**

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/comercial/el-capo-de-jorge-juan-sacude-serrano-prescinde-de-loewe-para-crear-un-macrolocal-de-1500-metros>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

han decidido no renovar el alquiler de este local. Si bien la firma continúa arrendando el establecimiento, es cuestión de semanas que Urtasun dé un paso adelante e inicie las obras que darán como resultado un establecimiento de tres plantas y 1.500 metros cuadrados en uno de los mejores tramos comerciales de Serrano.

El edificio, que es propiedad del inversor, tiene dos usos. Mientras que los bajos están destinados a actividad comercial, con **Loewe** y **Prada** como inquilinos, el resto del edificio es para oficinas, donde tienen ubicados sus despachos otras firmas de lujo como **Ralph Lauren**, o la sociedad **Sidercom**, propiedad del propio Urtasun y especializada en la gestión y administración de propiedades inmobiliarias.

Según fuentes cercanas al inversor, antes de tomar la decisión de transformar la tienda de **Loewe** y varios pisos en un *macrolocal*, el empresario negoció con el grupo francés **LVMH**, propiedad del magnate **Bernard Arnault**, para ubicar otra de sus enseñas.

José Ramón Urtasun es un inversor de perfil bajo que cuenta con una gran cartera de propiedades en Madrid, repartidas, en su mayoría, en el barrio de Salamanca. Mientras él es el impulsor del negocio inmobiliario de la familia, la segunda generación se encarga de la gestión de los inmuebles. Entre las propiedades más destacadas se encuentran el número 88 de calle Lagasca, el de la japonesa **Muji** y la italiana **Prada**, ambos ubicados en Goya, o el número 14 de la calle **Claudio Coello**.

Urtasun cuenta con una amplia cartera de propiedades en Madrid, principalmente en el barrio de Salamanca

Además, Urtasun es empresario en sectores como el hotelero o el vinícola. El inversor es uno de los propietarios del hotel de lujo menorquín **Torre Benc**, ubicado en **Torralbenc** y compuesto por un conjunto de casas típicas menorquinas restauradas y equipadas con todo lujo de detalles. El empresario también es propietario de las **Bodegas Torralbenc** y cuenta con cargos ejecutivos en otras bodegas, como **Bodegas Fernández Ramírez de Ganuza** o **Bodegas Arteaga**.

Los ejes 'prime' de Madrid

A lo largo de 2016 se cerraron más de sesenta operaciones en las calle principales de Madrid, volviendo a poner la ciudad en el punto de mira de los principales operadores comerciales del mundo y revalorizando las inversiones de los propietarios de los locales ubicados en estas.

Uno de los factores que han hecho que las rentas en calle *prime* se disparen ha sido el *boom* de las *macrotiendas*. El efecto Primark de 2015 ha sido seguido por muchos operadores. En concreto, la Gran Vía de Madrid consiguió elevar su renta en locales comerciales un 4,6%, hasta 225 euros por mes el metro cuadrado.

Serrano, por su parte, se encuentra entre las calles que mayor incremento experimentó el pasado ejercicio junto a Ortega y Gasset. La última elevó su renta media un 11,7%, hasta 190 euros por mes el metro cuadrado, mientras que Serrano, una de las vías preferidas por el lujo para abrir sus tiendas en Madrid, ha continuado elevando su precio medio: un 6,5%, hasta 245 euros por metro cuadrado y mes.