



Así lucirá una de las lagunas de acceso público que Crystal Lagoons instalará en Seúl, Corea del Sur, un proyecto desarrollado con la inmobiliaria Lagoon Korean Partner.

FIRMA LIGADA A FERNANDO FISCHMANN:

Crystal Lagoons acuerda instalar varios proyectos de lagunas cristalinas de acceso público

Crystal Lagoons, la firma fundada por Fernando Fischmann, es, desde hace años, sinónimo de lagunas cristalinas instaladas en centenares de megaproyectos inmobiliarios en los cinco continentes. Pero hoy la compañía está irrumpiendo en el mercado de las lagunas de acceso público (PAL, por sus siglas en inglés), que se instalarán en desarrollos urbanos como estadios, *malls*, parques o zoológicos, a los que el público puede acceder pagando una tarifa.

Hoy la compañía tiene en carpeta el desarrollo de más de 40 de estos proyectos en distintos continentes y países, entre ellos Australia, Corea del Sur, Nigeria, Turquía, Tailandia, Estados Unidos y España, explicó Crystal Lagoons. Todos con acuerdos firmados con diversas organizaciones —gubernamentales, municipales o privadas— que buscan instalar estas lagunas que, de paso, rentabilizan terrenos en desuso.

En Australia, en la ciudad de Townsville, la laguna se instalará en 10 hectáreas sobre el mar, de modo de no restarle espacio a la ciudad, y forma parte de un proyecto global de renovación urbana de dicha ciudad. En Nigeria, la Corporación de Desarrollo de Turismo, tiene proyectado construir seis lagunas

en las principales regiones de ese país, de manera de incentivar la estadia de turistas locales. En Seúl, junto con la firma Lagoon Korean Partner, planean la instalación de cuatro lagunas en la zona metropolitana de la ciudad.

En Turquía, en la zona de Onikisubat, con el municipio local planean

construir una laguna de 6,5 hectáreas, mientras que en Tailandia la laguna estará en un parque de agua en Phuket, uno de los principales destinos turísticos de ese país.

A estos desarrollos se suma otro en Las Vegas, Estados Unidos, asociado al desarrollador de casinos Steve Wynn, que implica una laguna de 12,1 hectáreas, que reemplazará a una cancha de golf; otro en España, Madrid, en que junto con el Ayuntamiento y el Grupo Constructor Rayet desarrollarán el parque acuático Alovera Beach, con una laguna de 2,5 hectáreas, a unos 30 kilómetros de la capital; y otro en Miami, en el parque Jungle Island.

Cada una de las lagunas significa una inversión que fluctúa entre US\$ 1 millón y US\$ 3 millones, dependiendo del tamaño de cada una, cifra que no considera la inversión adicional que cada proyecto demande en otras instalaciones complementarias y asociadas a las otras recreaciones (canchas, parques, etc.). El modelo de negocios de Crystal Lagoons considera que los desarrolladores hacen la inversión, y la firma relacionada a Fernando Fischmann se queda con un porcentaje de la venta del ticket.

¿Cuánto es el promedio de cada *ticket* de entrada a público? Fuentes de la firma estiman que sería de entre US\$ 6 y US\$ 20.

EL PRECIO de cada entrada a una laguna cristalina de acceso público puede fluctuar entre US\$ 6 y US\$ 20, estimativamente.

**El Mercurio
Chile – 31/12/17**

http://diario.elmercurio.com/2017/12/31/economia_y_negocios/enfoques/noticias/46E6F9FA-6E6F-46C8-B0C0-74FA890F909D.htm?id={46E6F9FA-6E6F-46C8-B0C0-74FA890F909D}