

Entre el 20 y 22 de octubre se desarrolló en Puerto Varas

ENASEI 2011: EL DESAFÍO DE SATISFACER A UNA NUEVA DEMANDA

ENASEI 2011: SON RÁPIDOS, EXIGENTES E INFORMADOS. PARTICIPAN ACTIVAMENTE EN LA CONSTRUCCIÓN O DESTRUCCIÓN DE UNA MARCA Y SE UNEN POR NECESIDADES COMUNES. BUSCAN LA CALIDAD Y NO SE DEJAN LLEVAR POR LA PRIMERA IMPRESIÓN. SE TRATA DE LOS NUEVOS CLIENTES INMOBILIARIOS, QUE SE INFORMAN PRINCIPALMENTE VÍA INTERNET Y HAN DUPLICADO LAS VISITAS A PROYECTOS EN LA ÚLTIMA DÉCADA, ANTES DE EFECTUAR LA COMPRA DE UNA VIVIENDA.

Por Alejandra Eyzaguirre_Fotos Úrzula Ortiz

En los últimos años la sociedad chilena se transformó y el mercado inmobiliario no estuvo ajeno a ello. Mientras en el año 1990 había 425 proyectos inmobiliarios en oferta en Santiago, equivalentes a 6000 unidades de viviendas, para el 2010 había 1400 proyectos equivalentes a 37 mil unidades ¿Qué pasó durante todo este periodo con los compradores? ¿Cómo se transformaron sus necesidades? ¿Hacia dónde se desplazaron sus requerimientos en base a las nuevas tendencias observadas? ¿Qué resguardos debe tomar la industria para mantener a sus clientes cautivos?

Para dar respuesta a cada una de estas interrogantes se reunieron en Puerto Varas más de 200 empresarios en el Encuentro Anual del Sector Inmobiliario (Enasei 2011) que organizó la Cámara Chilena de la Cons-

trucción (CChC). Este año, tal como ya es habitual, contó con la presencia de destacados expositores nacionales que abordaron diversas temáticas relacionadas con el desafío que implica vender en los tiempos actuales, ante un consumidor cada vez más exigente e informado, que es capaz de comparar, reclamar y exigir -ya sea solo o en comunidad- lo que les parece justo, necesario y a la altura de sus demandas.

El puntapié inicial del evento se realizó el día jueves y estuvo a cargo de la periodista y Magíster en Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Karin Ebensperger, quien contextualizó su intervención bajo el título de su charla "Chile y un mundo que cambia".

El viernes, en tanto, las palabras de inauguración y bienvenida fueron entregadas por el presidente del Comité Inmobiliario, Cristián Armas, quien además de agradecer la asistencia de los presentes se refirió a diversos temas de interés de los asociados a la institución gremial como, por ejemplo, el nuevo informe de ventas y contingencia inmobiliaria, la importancia de la integración nacional, el aumento de los subsidios habi-

tacionales y la simplificación de los permisos de construcción, entre otros aspectos. Más tarde, el consejero institucional Cristián Boetsch, destacó la inspiración y el espíritu gremial de los fundadores de la CChC.

EL NUEVO COMPRADOR

A media mañana, el director de Adimark GFK, Roberto Méndez, se refirió a la serie de cambios que ha experimentado el país en los últimos años como la masificación del crédito hipotecario, los subsidios de renovación urbana, las transformaciones en los estilos de vida, producto de familias más pequeñas, y el surgimiento de un nuevo tipo de comprador que ha producido importantes modificaciones en el mercado como, por ejemplo, una explosión en la demanda de viviendas de menor tamaño. No menos importante que lo anterior es el surgimiento de una nueva clase media a la cual es necesario satisfacer con aspectos como una alta calidad en productos y servicios, la mantención de su confianza y credibilidad, sobre todo en momentos en que se encuentra altamente descontenta, no sólo en Chile, sino también en el resto del mundo.

Según Méndez, este nuevo comprador de



Más de 200 empresarios se reunieron en la Enasei 2011. Entre los expositores destacó el arquitecto y diseñador Federico Sánchez y el director de Adimark GfK, Roberto Méndez .

viviendas parece haberse recuperado de la crisis financiera mundial del año 2008 y del terremoto de 2010. Es más, señaló que este año realizaron una encuesta que arrojó que el 61% de la población evalúa bien a las inmobiliarias, mientras que el año pasado esa cifra llegaba sólo al 37%. De cualquier manera, precisó que el optimismo del comprador si bien se ha traducido en mayor dinamismo, aún no está en los niveles en los que se encontraba en el periodo de Boom Inmobiliario que se registró entre los años 2004-2007.

Otro aspecto importante de destacar es la masificación de Internet a la hora de evaluar la compra de una futura vivienda. Su uso previo a la toma de una decisión subió desde 12% en 2003 a 64% en la actualidad. De la misma manera, cada vez se visitan aún más los nuevos proyectos, alcanzando en el año 2010 14 visitas en promedio a las salas de venta, antes de efectuar una compra, mientras en el 2000 lo hacían solo unas 8 veces.

LA CIUDAD DEL FUTURO Y EL APORTE DEL SECTOR INMOBILIARIO

Por su parte el arquitecto y diseñador, Federico Sánchez, dio una exposición que, no

sólo entregó una visión crítica del sector inmobiliario, sino que también reflexionó junto a los presentes en torno a las ciudades y a quienes participan en su formación como actores principales en el destino de las mismas.

Señaló que son los empresarios quienes trabajan para cimentar el futuro que construyen a partir de la arquitectura, el diseño, el arte y la formación de la cultura. Dejó plasmado en su exposición la idea de que la ciudad es la expresión de una cultura y una cosmovisión que surge a partir de un planteamiento y un modelo y que, si se les estudia en profundidad, permite también llegar a comprender a sus propios habitantes. Señaló: "de ustedes depende el futuro y las bondades que éste ofrece", a partir de una mirada visionaria, planificadora, ética y comprometida. Dejó en claro que el desafío estaría dado por asumir una participación mucho más activa en el destino país, con una mirada integradora, activa y responsable.

Más tarde el Licenciado en Administración de Empresas y presidente de consultora ESAMA y de la Escuela Argentina de Marketing que opera en 14 países, Andrés Frydman, explicó el desafío que implica

vender en los nuevos tiempos, a partir de una serie de preguntas con las cuales se buscó responder dónde nos paramos en el presente frente a este nuevo escenario y hacia dónde quiero llegar, siendo mejor que cada uno de los competidores. Ante esta situación planteó el desafío de lograr tener fans en lugar de clientes, a partir de la diferenciación, la creación de valor de lo que se ofrece en el mercado, el rompimiento de las reglas y la innovación.

Para terminar, el presidente del Programa Buen Constructor, Eugenio Bascañan, explicó los puntos principales de dicha iniciativa impulsada por la CChC y, en forma posterior se efectuó el panel de cierre y las conclusiones finales con cada uno de los expositores. Al siguiente día el presidente de la Cámara Chilena de la Construcción, Gastón Escala Aguirre, entregó unas palabras de clausura a los presentes, antes de que, tal como de costumbre, se realizaran actividades recreativas y de camaradería al aire libre, con el tradicional asado de clausura que despidió a cada uno de los asistentes hasta el próximo evento que se realizará el año 2012 en un nuevo destino.