

Salón Inmobiliario de Chile

LAFERIA INMOBILIARIA MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

EN SU SEGUNDA VERSIÓN, EL SALÓN INMOBILIARIO DE CHILE (SICH) CONTÓ CON LA PARTICIPACIÓN DE 60 EMPRESAS INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORAS, QUE PRESENTARON UN ABANICO DE MÁS DE 200 PROYECTOS. LA FERIA RECIBIÓ 12.000 VISITANTES.

Por Valentina Ruiz _Fotos Viviana Peláez





A la izquierda: el presidente de la CChC, Daniel Hurtado, y el ministro de Vivienda y Urbanismo, Rodrigo Pérez, inauguran el Salón Inmobiliario. Derecha: Cristián Armas, presidente del comité organizador del SICH 2013.

En el marco de la Semana Inmobiliaria 2013, se llevó a cabo en el Centro Parque del Parque Araucano, la segunda versión del Salón Inmobiliario de Chile (SICH), organizado por la Cámara Chilena de la Construcción. El evento realizado entre el jueves 10 y el domingo 13 de octubre, contó con la participación de 60 empresas inmobiliarias y constructoras, las cuales presentaron en sus stands un abanico de más de 200 proyectos que intentan cubrir la amplia demanda inmobiliaria en el país. Los cerca de 12.000 asistentes pudieron encontrar viviendas con valores desde 1.000 UF y una variada oferta de casas, oficinas y departamentos ubicados tanto en Santiago como en regiones.

El encargado de inaugurar el SICH 2013 junto al ministro de Vivienda y Urbanismo, Rodrigo Pérez, fue el presidente de la CChC, Daniel Hurtado, quien recalzó la importancia que tienen eventos como éste para las empresas del rubro. “Este salón les da la oportunidad de mostrar sus productos. También tiene un efecto comercial importante. La Cámara siempre apoya a las compañías en los emprendimientos que tienen respecto de sus actividades”.

“Hay varias inmobiliarias que vienen a lanzar proyectos muy interesantes, dentro de las cuales están las más grandes del área”, dice Cristián Armas, presidente del comité organizador del SICH 2013. Al igual que el año pasado, los visitantes a la feria tuvieron la oportunidad de optar a precios especiales, ofertas exclusivas, pre aprobación bancaria en línea y recibir asesoría financiera, todo en un mismo lugar. A esto se le sumó

la venta nocturna del día sábado, uno de los momentos más esperados, donde las personas pudieron hacer reservas gratuitas y obtener variados descuentos, promociones, premios y regalos tecnológicos.

DIVERSIDAD DE OFERTA

En dos años el SICH ha logrado consolidarse como el evento inmobiliario más importante del país, en un contexto nacional de altas ventas de propiedades. La tendencia de los proyectos encontrados en esta oportunidad, fue la comercialización en blanco y en verde. En ambas opciones, los inmuebles no han sido construidos o aún no se encuentran terminados, pero el cliente tiene la posibilidad de acceder a los planos o a la versión piloto. Estas edificaciones a futuro, en creciente demanda, se pueden adquirir a menor precio y les permite a los compradores tener mayor poder de decisión al momento de elegir su hogar.

“Es como un portal inmobiliario en vivo. Uno puede hacer una comparación inmediata y ver los precios que ofrece cada empresa al instante”, señala Carlos Sabarots, un joven arquitecto que visitó el salón en busca de su primer departamento. En promedio, la gente ve entre 10 y 12 proyectos inmobiliarios antes de comprar una vivienda. Una de las grandes ventajas del SICH fue que sus asistentes se ahorraron gran cantidad de tiempo y en sólo unas horas lograron realizar una búsqueda que muchas veces toma meses. “Las personas tienen poco tiempo y quieren descansar los fines de semana. Muchas veces los proyectos tienen entregas muy diferidas o no poseen las ofertas que la

gente busca, pero en esta feria pueden elegir más rápido y en un solo lugar”, recalca Cristián Armas.

La feria, a su vez, se ha ido expandiendo hacia el área del diseño. “También tenemos proveedores de la parte design. Es una línea que queremos desarrollar más, ya que cuando uno se compra un departamento o una casa siempre va incorporando diseño”, dice Armas. El presidente del comité también resalta que otro segmento en el cual intentan crecer es el de las viviendas de menor costo, lo cual permitirá ampliar la demanda. “Nos interesa mucho el segmento bajo 2.000 UF. Para allá nos estamos empezando a mover con fuerza”, comenta.

En este contexto, el ministro de Vivienda y Urbanismo, Rodrigo Pérez, destaca que oportunidades como el Salón Inmobiliario permiten promover que el apoyo entregado por el Estado se concrete. Así, el MINVU (Ministerio de Vivienda y Urbanismo) se hizo presente con su propio stand de información sobre programas habitacionales y subsidios para grupos emergentes y la clase media, en el contexto del Decreto Supremo N°1 (DS-01) promulgado el año 2011. Éste dice relación con la entrega de un subsidio habitacional a las viviendas que van desde las 1.000 a las 1.200 UF y hasta las 2.000 UF, en el caso de los grupos emergentes y de la clase media, respectivamente. Para el primer grupo, explica Alejandro Solís, coordinador de difusión del Sistema Integrado de Atención a la Ciudadanía (SIAC) del MINVU, el financiamiento varía entre 200 y 500 UF, mientras que para el segundo, entre 100 y 300 UF.