

Representante de la Cámara Peruana de la Construcción saluda a Daniel Hurtado, presidente de la CChC.



2º Encuentro Inmobiliario Chile-Perú

# COMPARTIENDO EXPERIENCIAS

Por Jorge Velasco Cruz \_Foto Vivi Peláez

**El miércoles 7 de mayo, en el Salón del Parque de Casa Piedra,** se llevó a cabo la segunda jornada entre los empresarios de la construcción de Chile y Perú, patrocinada por la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) y la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco). En la ocasión, el presidente del Comité Inmobiliario de la CChC, Mauricio Salinas, destacó que “debemos estar orgullosos por lo que hemos hecho”, mientras que Ricardo Arbulú, presidente del comité de edificaciones de Capeco, agradeció la posibilidad de “conocer el comportamiento de otros mercados inmobiliarios”.

El 2º Encuentro Inmobiliario Chile-Perú tuvo por objetivo dar a conocer experiencias de ambos países en temas de marketing inmobiliario, buenas prácticas en servicio al cliente, financiamiento y casos de éxito de

ambos países. La empresa René Lagos Engineers, fundada en Chile, relató su experiencia de incursión en Perú, mientras que el asesor inmobiliario Marcelo Bauzá realizó una charla sobre los distintos elementos a considerar del marketing para la realización de proyectos inmobiliarios.

Por el lado de Chile, Tomás Riedel, coordinador territorial de la CChC, habló sobre casos de éxito de renovación urbana en nuestro país. A su vez, diversas personas trataron el tema del servicio al cliente. “Hay que conocerlo para hacerle una propuesta de valor”, sostuvo Tomás Cartagena, director ejecutivo de Great Place to Live. Por su parte, la gerente comercial de Cepco Gestión Inmobiliaria, Maite Santibáñez, relató la experiencia de cómo ha hecho esta empresa para colocar en el mercado un pro-

ducto diferenciador y exitoso como el de Casa All Inclusive. “Integramos la post venta como un proceso integral de la venta. El servicio al cliente es una parte de la gestión de venta”, comentó.

Perú mostró sus experiencias en cuanto a sistemas de financiamiento a la clase media y, sobre todo, en relación al desarrollo inmobiliario de las ciudades de provincia. Ricardo Arbulú, gerente general de Ciudadaris S.A., y Juan Carlos Tassara, gerente general de Constructora Edifica, mostraron ejemplos concretos de lo sucedido en Lambayeque, Arequipa y Piura. “Éste es un país lleno de oportunidades. Hay un alto déficit de viviendas y su aumento potencial para el futuro es entre 8,5 y 10 millones”, sostuvo Tassara. En Perú, aparentemente, hay lugar para todos los que quieran participar.