

ENTRE EL 21 Y 23 DE OCTUBRE DE 2010 SE EFECTUÓ

ENASEI 2010: LOS CONSUMIDORES EN EL CENTRO DEL DEBATE



DURANTE EL MAYOR ENCUENTRO ANUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO, SE REALIZÓ UN COMPLETO ANÁLISIS DEL MERCADO, LA EVOLUCIÓN QUE HA EXHIBIDO LA INDUSTRIA Y LAS NECESIDADES QUE TIENEN HOY LOS CLIENTES QUE LA COMPONEN.

Interesantes temas para analizar y enormes desafíos por cumplir dejó como conclusión el mayor encuentro anual del sector inmobiliario del país, que organiza el Comité Inmobiliario de la CChC.

La reunión, que este año se desarrolló en las Termas de Chillán, contó con la presencia de más de 300 asistentes y un amplio programa que abordó temas como el emprendimiento solidario; los seguros, riesgos y coberturas en el negocio inmobiliario; las buenas prácticas constructivas; comunicación y redes sociales; además de otros aspectos como la sustentabilidad, los residuos sólidos, la

eficiencia energética, tecnología y la importancia del medio ambiente.

El puntapié inicial estuvo a cargo del presidente del comité organizador, Javier Ovalle, quien dio la palabra al destacado empresario, abogado, navegante, emprendedor y soñador, Felipe Cubillos, durante la jornada del día jueves. Su charla, de alto contenido humano, se basó en mostrar cómo a través del emprendimiento se pueden lograr cosas tan maravillosas como ayudar a la población una vez ocurrido el terremoto del 27 de febrero, con su desafío solidario "Levantemos Chile", y establecer, a partir de ello, una comparación con

lo que significó para él dar la vuelta al mundo en una regata, donde disputó el primer lugar a un equipo de alemanes.

Una vez finalizada su exposición se dio paso a una cena de bienvenida llena de sorpresas, que prepararía a los asistentes para el día siguiente.

LA INNOVACIÓN DE CARA A LOS CONSUMIDORES

La jornada del viernes comenzó con las palabras de bienvenida del presidente del Comité Inmobiliario, Cristián Armas, y del primer vicepresidente de la CChC, Daniel

Hurtado, quienes, además de agradecer la asistencia, pusieron especial énfasis en el protagonismo de la industria en el desarrollo del país. Enseguida se dio paso al abogado Manuel Carvalho, socio y gerente general del Estudio Carvalho Abogados, quien se refirió al tema seguros, riesgos y coberturas en el negocio inmobiliario.

Durante su exposición, el experto efectuó un análisis y diagnóstico respecto de lo ocurrido luego del terremoto con las propiedades aseguradas, y propuso una mirada innovadora para agregar valor a la oferta inmobiliaria, a partir de los ámbitos que están bajo su responsabilidad. De la misma manera entregó algunos tips y recetas a la hora de contratar un seguro en aspectos como qué se debe asegurar, quién debe hacerlo y la forma más adecuada para ello.

DESAFÍOS

Para continuar, el Director Ejecutivo del Instituto de la Construcción, José Pedro Campos, reflexionó acerca de los desafíos que tiene el sector para los próximos años, de manera

de mejorar la competitividad de la industria, más allá de lo que exigen las normas que rigen la construcción. A la vez invitó a los asistentes a observar, en lo más íntimo, qué le pasó a cada uno una vez ocurrido el terremoto y cómo están trabajando aspectos como el capital de la marca y otros atributos fuertemente valorados por los clientes como el prestigio, el afecto y la presencia.

A través de su charla "Mirándonos al espejo", se centró en lo que el consumidor final requiere en la actualidad al acceder a una propiedad. La pregunta planteada fue más allá de si se cumplió o no con la norma durante el pasado terremoto y dejó abierta otras interrogantes: ¿bastó con eso?, ¿qué más podemos hacer para agregar valor?, ¿qué necesita hoy en día el cliente?, ¿qué proponemos para mejorar?

Una vez debatidas las interrogantes entre los asistentes, y luego de establecida una comparación entre el mercado automotor y el de la vivienda, el publicista Leo Prieto, fundador de Betazeta.com, se refirió a la importancia que tiene la hiperconectividad, la comunicación y las redes sociales, temas de gran rele-

vancia considerando su explosivo crecimiento, y que se basa en el intercambio de experiencias, interacción, ideales y expresión de las inquietudes y problemáticas de los usuarios. A partir de ello generó un llamado respecto a evaluar qué es lo que cada uno está haciendo en dicho ámbito y cómo están respondiendo a partir de ahí las interrogantes.

Posteriormente, Eduardo Minder, gerente general de Almazara se refirió al programa Buen Constructor, a la relevancia de construir con la comunidad en un entorno agradable, pensando en el medio ambiente y valorando por sobre todas las cosas la seguridad. La clausura del encuentro se realizó con una mesa redonda que tuvo la presencia de cada uno de los expositores, quienes exhibieron sus principales conclusiones, a partir de lo conversado en las diferentes jornadas. Y luego para finalizar el día y durante la jornada siguiente, cada uno de los participantes pudo asistir a jornadas recreativas, donde practicaron tenis, golf, disfrutaron con el canopy y la naturaleza, acompañados de sus señoras y un rico asado que puso fin al encuentro. **EC**





8% Dcto.

6% descuento directo.
2% adicional con financiamiento Amicar.

NUEVO MOTOR
SOFIM IVECO

GARANTIA 1 AÑO O 100.000 KMS.

YUEJIN NJ 612 Chasis Cabina Ahora Desde:

\$7.990.000**

+IVA ANTES \$8.690.000 \$9.508.100 c/IVA

PRECIO INCLUYE BONO DE:

\$700.000

SOLO CON FINANCIAMIENTO AMICAR

Cuotas de:

\$229.600

Financiamiento amicar

www.yuejin.cl

SERVIDIO AL CLIENTE

800 210 055

VISITE NUESTRA RED DE VENTA A LO LARGO DE TODO CHILE:

Casa Matriz: Pudahuel / Av. Américo Vespucio 582 / Iquique / Calama / Antofagasta / Copiapó / La Serena / Coquimbo / Villa del Mar / Santiago / Buin-Linderos / San Fernando / Curicó / Talca / Chillán / Concepción / Los Angeles / Temuco / Valdivia / Osorno / Puerto Varas / Puerto Montt



(*) El 8% de descuento se aplica en la compra de camiones Yuejin nuevos a precio de lista que sean vendidos y facturados hasta el 30 de Noviembre de 2010 con financiamiento AMICAR. Para ventas sin financiamiento AMICAR el descuento será de 6%. (**) Camión Yuejin NJ 612 Chasis Cabina considera que de \$2.932.000 y 48 cuotas de \$229.600. El financiamiento, % pie y tasa de interés está sujeta a situación crediticia del cliente al momento de la solicitud, evaluación y aprobación. Tareas vigentes en Puerto Financiar a la fecha del otorgamiento del crédito. Esta promoción aplica a todos los modelos Yuejin NJ 612 en todas sus versiones. Esta promoción no es acumulable a otras que estuvieren vigentes ni aplicables a las compras atipadas en convenios institucionales o importaciones directas. Excluye compras realizadas en zona franca de Iquique y Punta Arenas. Fotografía con opcionales.