



Especial **Inmobiliario**

- » **Modalidad híbrida** será la clave de la atención de clientes en 2021
- » La tendencia arquitectónica para las viviendas del futuro
- » **Aumentan cotizaciones** por adquirir un inmueble en la Región de Coquimbo



En La Serena y Coquimbo

Aumenta oferta y demanda por arriendos estacionales tras permiso de vacaciones



Según datos de Yapo.cl, hasta el 21 de enero la demanda superó en un 57% al mes de diciembre, mientras que la oferta se incrementó en un 63%.

El permiso de vacaciones, activo desde el pasado 4 de enero, permitió que una gran cantidad de turistas, provenientes principalmente de la Región Metropolitana, viajaran a la Región de Coquimbo. En ese contexto es que se aprecia un aumento en la demanda de cotizaciones de arriendos en la conurbación, esto según datos de Yapo.cl.

En cuanto a la demanda, hasta el 21 de enero, 2.615 personas buscaron arriendo en La Serena y Coquimbo, mientras en diciembre esta cifra fue de 1.495, lo que se traduce en un incremento del 57%.

Entre las dos ciudades, La Serena fue la más cotizada, con 1.436 arriendos, un 103% más que en diciembre, mientras que Coquimbo alcanzó los 1.179, un 48% más que en el mes anterior.

Considerando la oferta de inmuebles para arriendo temporal, esta también se elevó, aumentando un 63%. Con 107 en diciembre y 168 en enero, de las cuales 72 son de la comuna puerto y 96 de la capital regional.

Claudia Castro, Gerente de Clasificados de Yapo.cl, ratificó que "los lugares más cotizados en los primeros días de enero son La Serena y Coquimbo".

Lo anterior sería efecto de la fase en que se encontraba, hasta el pasado 28 de enero, la conurbación, de Preparación, que permitía el desplazamiento durante los fines de semana. "La mayoría de los chilenos optó por una de estas opciones para vacacionar, ya que ambas se encontraban en Fase 3, con lo que aún podían salir los fines de semana. Esto, a diferencia de otras zonas", aseguró Castro.

Estas comunas no solo ofrecen su tradicional borde costero, sino también, el sector rural que invita variadas actividades al aire libre.

En cuanto a los tipos de propiedades, en La Serena y Coquimbo, los departamentos son protagonistas, con una gran oferta de lugares para alojarse este verano. "Hay una amplia variedad de precios, desde los 35.000 diarios hasta los que bordean los 175.000, debido a sus ubicaciones, tamaños y comodidades", indicó la Gerente de Clasificados de Yapo.cl.

PERMISOS DE VACACIONES

Desde el pasado 4 de enero y hasta el 31 de marzo se encuentra vigente el Permiso de Vacaciones, documento que permite a los habitantes de comunas en fase de Transición viajar a un destino único en otra comuna en fase dos o superior. Desde su puesta en marcha, se han emitido cerca de un millón de permisos, la mayoría de ellos solicitados por habitantes de la Región Metropolitana, siendo uno de los destinos preferidos la Región de Coquimbo, que hasta el 21 de enero contabilizaba más de 103 mil solicitudes.



"Hay una amplia variedad de precios desde los 35.000 diarios hasta los que bordean los 175.000, debido a sus ubicaciones, tamaños y comodidades"

Claudia Castro
Gerente de Clasificados
de Yapo.cl



PARA LA VENTA DE INMUEBLES

La modalidad híbrida será la clave de la atención a clientes en 2021

Si bien en el año 2020 las oficinas de ventas de los proyectos inmobiliarios debieron cerrar algunos meses como parte de las medidas para controlar el contagio del Covid-19, acelerando la transformación digital, para 2021 se proyectan ventas mediante un sistema híbrido, mezclando herramientas remotas con presenciales.

La pandemia por el Covid-19 significó un cambio sustancial en el proceso de ventas y cotizaciones de inmuebles. El confinamiento, una de las medidas para controlar el virus, tuvo como consecuencia principal una aceleración en la transformación digital, por lo que las oficinas virtuales surgieron como solución a la imposibilidad de funcionar presencialmente.

Según datos del Centro de Estudios de MobySuite, desarrollador de tecnología para venta inmobiliaria, las cotizaciones digitales de sus proyectos aumentaron en más de un 75% respecto al 2019. Misma tendencia se da en cuanto a las reservas, las que se han incrementado en un 24% en el mismo periodo del año anterior.

"Estos números se explican incluso desde la irrupción del estallido social en Chile y luego la pandemia del Covid-19, donde muchas inmobiliarias se han visto en la obligación de cerrar sus salas de ventas físicas y trabajar de forma digital", explicó Dante Opazo, CEO de MobySuite.

Rodrigo Figueroa, Gerente Comercial de inmobiliaria Elqui, sostuvo que la digitalización ya venía gestándose incluso desde antes del 2019, sin embargo, en el 2020, se incrementó su uso y desarrollo. "Hace bastante tiempo que se viene potenciando el servicio a distancia o remoto, para atención al cliente, principalmente por la masificación de las redes sociales", indicó Figueroa, añadiendo que en la actualidad "nuestras ejecutivas de ventas tienen las herramientas necesarias para realizar la atención remota, enfocándose en las redes sociales, página web de inmobiliaria y correo electrónico para entregar información de los proyectos".

Una transformación que fue acompañada con capacitaciones, para de esta manera "mejorar y complementar la atención al cliente y sus requerimientos, procurando ser agentes virtuales en constante comunicación con el público que solicite información", explicó el Gerente Comercial de Inmobiliaria Elqui.

VUELTA A LA PRESENCIALIDAD

Para este 2021 se espera la atención presencial "si las condiciones así lo permiten", comentó Rodrigo Figueroa puntualizando que, en el caso de Inmobiliaria Elqui, "estaríamos con nuestras salas de ventas abiertas, entregando el servicio de atención presencial, pero con todas las medidas de higiene y protocolos sanitarios requeridos; tanto para proteger y cuidar la salud y seguridad de nuestros clientes como también la de nuestras ejecutivas".

De este modo se espera que el 2021 existan ambas vías de comunicación con los clientes, tanto de forma remota como presencial, siempre y cuando las condiciones sanitarias lo permitan.



"Hace bastante tiempo que se viene potenciando el servicio a distancia o remoto, para atención al cliente, principalmente por la masificación de las redes sociales"

Rodrigo Figueroa,
Gerente Comercial de Inmobiliaria Elqui.



Se priorizaría el espacio
Departamentos con dos dormitorios y dos baños, lo más cotizado durante 2020

Según un estudio elaborado por MobySuite, basado en más de 350 proyectos inmobiliarios, el 38,58% preferiría un departamento con dos dormitorios y dos baños y un 20,62% de tres dormitorios y dos baños.

En el mercado inmobiliario hay diferentes tipos de departamentos de dos dormitorios y dos baños.

La pandemia del Covid 19 cambió las necesidades de las personas en cuanto a vivienda, con más tiempo en los hogares, los habitantes están priorizando el espacio, lo que quedó demostrado en un estudio realizado por MobySuite, software inmobiliario con presencia en Chile, Perú y México.

El sondeo, basado en la data de 350 proyectos reveló que el departamento más cotizado durante el 2020 fue el de dos dormitorios y dos baños con un 38,58% de preferencia, seguido del de tres dormitorios y dos baños con 20,62% , mientras que el departamento de un dormitorio y un baño fue cotizado por un 14,60%.

Vicente Domínguez, director comercial de la Inmobiliaria Metra confirmó que el departamento más vendido durante el 2020 fue el de dos dormitorios y dos baños, agregando

que "más allá de una tipología en particular, lo que buscan hoy las personas, en materia inmobiliaria, es contar con espacios amplios y cómodos que permitan pasar más tiempo en casa bajo condiciones óptimas", considerando la nueva realidad que todos vivimos producto del coronavirus.

Dante Opazo, CEO de MobySuite, explicó que "nuestro estudio sobre los tipos de departamentos más cotizados en Chile durante el 2020 está basado en un reporte de más de 100 mil cotizaciones mensuales. Estos datos confirman que las personas que adquieren departamentos 2D-2B son en su mayoría jóvenes entre 25 y 38 años con proyección a tener hijos y/o profesionales que piensan un espacio más cómodo para trabajar de forma remota".



"Las personas que adquieren departamentos 2D-2B son en su mayoría jóvenes entre 25 y 38 años con proyección a tener hijos y/o profesionales que piensan un espacio más cómodo para trabajar de forma remota",

Danilo Opazo,
 CEO de MobySuite.



COMPRE SIN IVA
 VIVIENDAS DE: 127 - 132 - 137 M2. CONSTRUIDOS
 TERRENOS DESDE 345 M2.

- :: Construcción de alta calidad
- :: Terminaciones de primer nivel
- :: Areas verdes
- :: Hermosa vista al mar
- :: Sector residencial de alta plusvalía

RESERVAS SIN COSTO



» SEGÚN ESTUDIO

27% de interesados en propiedades de la región son de Santiago



1 de cada 3 cotizantes buscaría migrar y vivir fuera de su región de residencia actual de forma permanente, lo que se podría explicar por la flexibilidad y las oportunidades que da el teletrabajo. Un 27% de quienes se interesan por propiedades en la Región de Coquimbo, son de la Región Metropolitana.

Las cotizaciones por adquirir una segunda vivienda en comunas como Iquique, La Serena, Coquimbo, Papudo, Viña del Mar, Concón, Pucón y Villarrica, aumentan, tradicionalmente, en época estival.

Tomando como contexto este hecho el portal Enlace Inmobiliario realizó un estudio para analizar expectativas y preferencias de los cotizantes de este tipo de proyectos en dichas comunas. Abordando un universo de más de 11 mil personas que se han interesado en proyectos inmobiliarios durante el último año.

El sondeo reveló que un 34% le daría a la propiedad un uso mixto, es decir, vivir en ella durante algunos meses y el resto del tiempo destinarla para arriendo.

En tanto, un 30% del total de los entrevistados manifestó que la ocuparía como residencia principal y permanente, aspecto que "más llamó la atención", según Sergio Barros, director ejecutivo de Enlace Inmobiliario, pues "supone un cambio en la mentalidad en el consumidor".

"Si bien hay un porcentaje importante que manifiesta abiertamente su interés por buscar un equilibrio y darle más de un uso a su nueva propiedad, vemos, en paralelo, que 1 de cada 3 cotizantes busca una propiedad para vivir de manera permanente. Un fenómeno que podría explicarse por la flexibilidad y las oportunidades que brinda el teletrabajo", explicó Barros.

Más atrás, están quienes desean comprar como inversión (19%) y quienes pretenden destinar la propiedad exclusivamente como segunda vivienda (17%).

ATRIBUTOS MÁS VALORADOS

Al profundizar en los atributos más valorados (a nivel de producto) por los cotizantes, la cercanía a servicios es el elemento más relevante para quienes buscan como vivienda principal, mientras que la vista y orientación de ésta se alza como el aspecto más valorado para quienes piensan comprar una segunda vivienda.

La plusvalía, en tanto, se posiciona como el aspecto más significativo entre quienes buscan invertir. En relación al momento en que esperan concretar la compra, se reveló que el 51% de los encuestados manifestó su intención de realizarla en los próximos 6 meses, seguido por un 40% que lo hará en los próximos 12 meses. Mientras que, tan solo un 7% declara que postergará indefinidamente la compra.

Las preferencias de los usuarios se inclinan por formatos de 3 dormitorios o más (56%), seguidas por las de 2 habitaciones (39%), mientras los departamentos de un dormitorio concentraron solo un 5% de esta potencial demanda.

Barros aclaró que esto se diferencia según zona de interés, "al hacer un doble clic, se observa que mientras que en Coquimbo y La Serena la mayoría prefiere propiedades de tres dormitorios o más, en Viña del Mar los modelos de 2 dormitorios concentran mayor interés".

DESCUENTOS Y FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO

Otro de los aspectos que abordó el estudio fue la percepción de los cotizantes acerca de los beneficios o promociones más relevantes al momento de tomar la decisión de compra. Los resultados indican que un descuento sobre el precio total es el beneficio más valorado, seguido por facilidades para pagar el pie. Luego figuran otros beneficios o "ganchos" como la posibilidad de seguir la propiedad 100% amoblada por un decorador o la entrega de una propiedad en parte de pago.

NÚMEROS LOCALES

En cuanto al interés de los cotizantes por adquirir una propiedad en la Región de Coquimbo el director ejecutivo de Enlace Inmobiliario explicó que si bien, "el interés se concentra, en mayor medida, en la Región de Valparaíso, seguido de Bío Bío, O'Higgins, Los Lagos y Coquimbo, "el 27% de las cotizaciones online de proyectos inmobiliarios en la Región de Coquimbo, provienen desde Santiago".

Lo anterior se explicaría por "una gran variedad de servicios, buena conectividad con otras zonas del país (tanto por vía terrestre como aérea), buen clima casi todo el año, un borde costero muy atractivo y proyectos inmobiliarios de un estándar de diseño y construcción que no tiene nada que envidiarle el resto del país", agregando que, "esa combinación de atributos son los que están llamando la atención de residentes de otras regiones por vivir allí. El precio de la vida en la capital también es un factor a considerar".



30%
de quienes cotizan "segunda vivienda" lo harían para migrar a otra región.

EL FRANCÉS

SERENA GOLF • LA SERENA



**ÉXITO
EN VENTA**

**ÚLTIMAS UNIDADES ETAPA I ENTREGA FEBRERO 2021
TRES MODELOS DE CASA**



LANZAMOS ETAPA II 15% VENDIDO

Precios desde 4.900 UF. / Terrenos desde 315 m2

 +56 9 3862 7335 +56 9 3862 7334





EFEECTO PANDEMIA

Eficientes y con espacios confortables, la tendencia arquitectónica para las viviendas del futuro

La nueva ley de eficiencia energética obligará a los proyectos inmobiliarios a indicar el estándar energético de sus construcciones, entregando información valiosa a los futuros habitantes.

Con luz natural, buena ventilación, espacios flexibles, energéticamente eficiente y confortable. Estas son algunas de las características que las viviendas del futuro deberán cumplir para satisfacer las necesidades de sus propietarios. Y es que, además de las vistas, la buena ubicación y su precio, los compradores se dieron cuenta que su inmueble debe ser un lugar agradable para permanecer, esto tras la pandemia del Covid-19, que obligó a las personas a mantenerse en casa.

Además, con la nueva ley de eficiencia energética, aprobada el pasado 7 de enero, las inmobiliarias deberán indicar, mediante una etiqueta, que tan eficientes son sus construcciones, entregando información valiosa a los futuros habitantes.

Para Daniela Olmos, arquitecta, docente de la Universidad de La Serena y especialista en energías renovables, el nuevo "etiquetado", va a ser muy beneficioso, "porque las personas van a poder decidir, informadas, la adquisición de un inmueble, que es una de las decisiones más importantes de la vida de las personas y de las familias".

"El sueño de la casa propia muchas veces termina no siendo un sueño, porque la vivienda es un lugar poco confortable, donde pasan mucho calor en verano o mucho frío en invierno, mal iluminadas y con problemas de humedad. La calificación energética va a transparentar la información con respecto a ese aspecto y del confort al interior de los espacios", explicó la arquitecta.

La profesional añadió que con la promulgación de la norma "el estándar se va a elevar, porque las inmobiliarias van a poder hacer un diagnóstico de los productos que están

diseñando, construyendo y vendiendo y al tener esta herramienta podrán determinar opciones de mejoras frente a sus edificios, más allá del rendimiento por metro cuadrado".

VIVIENDA SUSTENTABLE

Si bien la norma exige información sobre la eficiencia energética, algunas inmobiliarias irán más allá. La CVS o Certificación de Vivienda Sustentable busca que además de considerar a la vivienda en sí, se vea más allá, al barrio.

En la página web sobre Construcción Sustentable del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (csustentable.minvu.gov.cl) se explica que según el convenio Interministerial de Construcción Sustentable, ésta se entenderá como "un modo de concebir el diseño arquitectónico y urbanístico, que se refiere a la incorporación del concepto de sustentabilidad en el proceso de planificación, diseño, construcción y operación de las edificaciones y su entorno, que busca optimizar los recursos naturales y los sistemas de edificación, de tal modo que minimicen el impacto sobre el medio ambiente y la salud de las personas".

En ese sentido el proceso de planificación, diseño, construcción y operación apunta tanto a ciudades como a las viviendas. En el caso de las ciudades, la calidad estará determinada por la relación entre edificaciones, habitantes y sistemas de redes y servicios.

"La CVS toma aspectos de entorno de la vivienda y sus materiales. Si tiene material reciclado, si tiene espacios para colgar la ropa, acceso al sol, temas de movilidad, de acceso a transporte. Se levanta la vista más allá de lo que es arquitectura puntualmente, edificio/casa y empieza a ver que la arquitectura igual está construyendo un entorno y en ese levantar la vista aparece la innovación", manifestó Olmos.

EFEECTO PANDEMIA

Otro de los cambios que se esperan en las nuevas construcciones es privilegiar inmuebles con espacios confortables y flexibles. Con la pandemia del Covid-19 y las prolongadas cuarentenas en varios puntos del país, el teletrabajo y el estudio a distancia hizo que la mayoría de las familias permanecieran en sus hogares durante más tiempo, percibiendo la necesidad de mejorar estos aspectos.

"Durante la pandemia hubo mucho debate en cuanto a la arquitectura y a lo poco confortable que es", relató Daniela Olmos, puesto que quienes usualmente salían a trabajar todo el día, se percataron, al permanecer en confinamiento, que sus departamentos, pensados solo para llegar a dormir, no eran adecuados para otras actividades. "Los espacios se sometieron a otra exigencia, los habitantes se percataron que es importante la conexión con el exterior, acceder a la luz natural, a una buena ventilación a un buen asoleamiento a espacios flexibles, que se puedan acomodar las distintas actividades que se generan dentro de la vivienda".

La arquitecta sostuvo que estas nuevas exigencias se mantendrán en el tiempo, por lo que las constructoras deben considerar estos aspectos y hacer nuevos estudios para satisfacer las nuevas necesidades. "No sabemos si esta es la última pandemia que vamos a vivir, tampoco sabemos si volveremos a nuestras rutinas cuando colegios y trabajo eran totalmente presenciales, por lo tanto la vivienda se verá exigida en calidad y confort mucho más que antes".

A su juicio, "los espacios debieran crecer un poco y también ser pensados de manera más creativa a nivel de habitar, con muebles que permitan moverse, pegarse, paredes que se puedan abrir y cerrar", expresó la arquitecta.



LEY DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

Promover el uso racional y eficiente de los recursos energéticos es el objetivo de la nueva Ley de Eficiencia Energética, aprobada el pasado 7 de enero tras dos años de tramitación en el congreso.

En el área de la construcción, la normativa establece que las edificaciones, como viviendas y edificios, deberán contar con una calificación energética (etiquetado) para obtener la recepción final o definitiva, toda vez que ellas consumen casi un 15% de la energía total del país y parte importante de esta se destina a calefacción.

“La Serena destaca como uno de los principales destinos para inversión inmobiliaria”

Inmuebles con espacios confortables y alejados de grandes urbes se proyectan como los que tendrán mayor demanda este 2021. Inmobiliaria Renval se caracteriza por ofrecer viviendas en las que se puede generar vida de barrio, eficientes energéticamente y agradables, pensadas para la vida en familia.



Con la llegada de la pandemia las prioridades a la hora de cotizar una vivienda cambiaron, ya no sólo se busca un lugar para llegar después del trabajo, ojalá cerca de éste, sino que se privilegian otros factores, como la comodidad de los espacios, flexibilidad de estos y posibilidad de interactuar con el exterior.

Y es que el 2020, debido a las medidas sanitarias, obligó a muchos a permanecer más tiempo de lo acostumbrado en casa. “La falta de espacios destinados al teletrabajo y la comodidad en confinamiento hizo que los futuros compradores de vivienda se replantearan sus necesidades al momento de adquirirla”, sostuvo Raimundo Rencoret, Gerente General de Inmobiliaria Renval, quien apuesta a la construcción de inmuebles “con vida de barrio”, y pensadas especialmente para las familias.

Diario El Día conversó con Rencoret sobre estas tendencias, sus ofertas y proyecciones 2021.

¿Cuáles son las tendencias inmobiliarias el 2021?

“Ya se puede apreciar que los espacios abiertos y alejados de las urbes serán los que mayor crecimiento tengan. Entendemos que analizar la dinámica del mercado para identificar las nuevas tendencias es clave en la actualidad. Estas podrían ser: contar con jardines y patios privados para evitar compartir espacios comunes, alta conecti-

vidad, casas o Townhouses con áreas para el teletrabajo integradas y espacios versátiles que puedan convertirse fácilmente, por ejemplo, en un gimnasio”.

¿En ese sentido, las comunas costeras tendrían una ventaja?

“Hemos podido observar en estos últimos meses un importante impulso inmobiliario que tiene como protagonistas a regiones y específicamente a la zona costera. Este panorama da paso a la interrogante sobre si estamos ante la descentralización de vivienda urbana. En este sentido, La Serena destaca como uno de los principales destinos para inversión inmobiliaria, tanto por sus atractivos naturales, alta demanda turística y bajos índices delictivos (En comparación a otras regiones)”.

¿Sus proyectos se condicen con estas tendencias?

“Sí, tenemos proyectos acordes a las nuevas necesidades, Loteo Francés y Condominio Punta Golf, ambos en Serena Golf, satisfacen distintas necesidades ya que ofrecen el espacio, tranquilidad y la comodidad necesaria para afrontar la nueva realidad. Además, se trata de un barrio que representa un cambio para el sector, donde se consideran desarrollos que dan protagonismo a la sostenibilidad, generando proyectos con más espacios, un nuevo destino para recuperar la vida de barrio y en familia, que se perdió en las grandes urbes”.

Tres son los proyectos que tiene Inmobiliaria Renval actualmente en La Serena, se trata de condominio Punta Golf, con casas desde las UF 9990, Loteo El Francés cuyos precios van desde las UF 4950 y el condominio Parque Panorámico, con departamentos desde las UF 2742.



Considerando la pandemia, ¿cómo estuvo para ustedes el 2020 en términos de venta?

“Hemos tenido movimientos distintos en cada uno de los segmentos a los que vamos dirigidos, pero a grandes rasgos tuvimos buenos resultados, hay harta liquidez en la economía, entonces la gente está buscando invertir. No obstante, hay una incertidumbre hacia adelante importante dada por el mercado de la construcción sobre costos asociados a materiales y mano de obra más cara, lo que finalmente va a impactar al mundo inmobiliario”.

¿Qué estrategias han utilizado durante la pandemia?

“Durante la pandemia hicimos algunas estrategias de visitas virtuales para poder acceder a los pilotos, lo que nos permitió seguir moviendo e incluso generar ventas a nivel virtual, lo que fue muy bueno”.

¿Cuáles son sus próximos proyectos?

Tenemos tres proyectos para comenzar a desarrollar en los próximos dos años, dos en Serena Golf y uno en el sector de Cerro Grande. El primero es la segunda etapa de El Francés, proyecto muy exitoso en su primera etapa y que ya cuenta con inicio de ventas y próximo inicio de construcción. En segundo lugar, estamos estudiando un nuevo desarrollo para Punta Golf. Y el tercero, es el estudio de proyecto para Cerro Grande, también de casas.

Estos proyectos se desarrollarán en base a las nuevas necesidades de nuestros clientes, buscando siempre tener la vida de barrio como centro de la propuesta.

LAS CASAS DEL FUTURO

¿Cuál es la apuesta de Inmobiliaria Renval para las casas del futuro?

“Lo que se va a buscar ahora son ambientes más cómodos y de esparcimiento más amplio, con entornos que permitan vida de barrio. Nosotros ahora apostamos a esta calidad de vida que creemos que las personas están buscando y nos está dando resultado. El Francés es un proyecto que apunta a eso, es un proyecto súper exitoso que le ha ido muy bien, entonces la idea es seguir replicando ese concepto”.

¿Incluyen aspectos como la eficiencia energética?

“Nosotros la verdad es que siempre hemos buscado diferenciarnos, no hacer el mismo producto que hacen todos y en esa misma línea hemos estado investigando nuevas soluciones constructivas que nos permitan eficiencias tanto energéticas como acústicas y es por esto que todas las casas del proyecto El Francés y Punta Golf están construidas con un material (EPS de alta densidad) que permite un aislamiento térmico y acústico.

Además, todos nuestros productos ahora vienen con termopanel, por lo tanto es una casa 100% aislada, que permite un ahorro energético del 35%. Nuestras viviendas, además, cuentan con sistemas de ventilación pasiva, lo que permite tener la casa ventilada. Al entrar a una casa de El Francés se siente el confort, en verano son más frescas y en invierno más tibias”.

“Nosotros apostamos a la calidad de vida como prioridad en nuestros desarrollos, siendo este el valor agregado que le incorporamos a nuestros barrios y nos está dando resultados”.



El mejor hotel es

TU DEPTO A PASOS DE LA *playa*

Av. Francisco de Aguirre 097
La Serena



Francisco de Aguirre

DESDE

2.430 UF

2 Dormitorios + 2 Baños



Estacionamiento



Lavandería



Seguridad 24/7

ESTE PROYECTO ESTÁ COMPROMETIDO CON



- Clientes
- Comunidad
- Trabajadores
- Medio Ambiente



BEST PLACE TO LIVE

Inmobiliaria certificada por **Best Place to Live**
Infórmate en: bestplacetolive.cl



Inmobiliaria Elqui



[inmobiliaria_elqui.s.a](https://www.instagram.com/inmobiliaria_elqui.s.a)



991640400 - 973373080
942834548 - 983267286



Información y Ventas:
Av. Gmo. Ulriksen esq.
Av San Joaquín

