



# Cuellos y externalidades

FACTORES DE MERCADO – COMO EL ENCARECIMIENTO DE LOS TERRENOS O LA POSIBILIDAD DE CAER EN UNA SOBREOFERTA – Y EXTERNALIDADES – COMO GENERAR LA OPOSICIÓN ACTIVA DE LOS VECINOS – PUEDEN PONERLE UN FRENO AL CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD EDIFICADORA.



Escribe  
**JUAN VARGAS**

Un problema común para el sector inmobiliario y para toda la actividad empresarial en general es el tener que lidiar con la burocracia municipal o estatal. Sin embargo, para el segmento de oficinas prime, hacer los trámites de ley no es el principal cuello de botella que identifican los empresarios.

Cuando se les pregunta sobre qué puede impedir un mayor desarrollo del segmento, la respuesta más común entre los ejecutivos consultados es: el costo del terreno. Ello, en parte, explica el surgimiento de Surco y otras zonas como alternativa a los tradicionales centros empresariales de San Isidro (el empresarial y el financiero). “Surco

destaca por los amplios terrenos disponibles y con valores comerciales más competitivos en comparación con los existentes en San Isidro”, indica Carlo Mario Varas, gerente general de Inmobiliari. Sandro Vidal Crovetto, gerente de Investigación de Colliers International, no refiere un cuello de botella propiamente dicho, pero indica que una amenaza al sector puede llegar a ser la saturación de edificios.

“Hay que planificar bien y realizar estudios de mercado para que el crecimiento de la oferta sea en armonía con el de

“Otro aspecto clave es establecer horarios adecuados para no perturbar a los vecinos.”

la demanda”, aconseja.

Nodeja de ser una buena señal que los principales problemas que se identifican sean propios del quehacer empresarial, pero el desarrollo inmobiliario también genera problemas que mal manejados pueden llegar a paralizar una obra.

## NUEVO ENTORNO

Marcelo Ramos, director de proyectos de Apoyo Comunicación Corporativa, indica que las inmobiliarias deben tener en cuenta que trabajan en un nuevo entorno vecinal. “Ahora los vecinos están muy bien informados de sus derechos como ciudadanos, tienen acceso a los medios de comunicación, se relacionan a través de las redes sociales y participan en juntas vecinales”, señala Ramos, quien indica que en Apoyo Comunicación Corporativa empezaron a facilitar las relaciones con los vecinos primero para las empresas de ‘retail’ mas el aba-



RICHARD HIRANO

**RESPECTO.** NO AFECTAR LA COTIDIANIDAD DEL VECINDARIO ES UNA PREMISA QUE LOS CONSTRUCTORES DEBEN TENER SIEMPRE EN CUENTA, SI NO QUIEREN VER PARALIZADAS SUS OBRAS.

nico se ha ampliado en los últimos años hacia las firmas constructoras.

No prestar atención al tema implica para el empresario exponerse a quejas y denuncias permanentes, que las autoridades y los medios de comunicación salgan en defensa de los vecinos y que se pueda llegar a pa-

ralizar un proyecto con todos los sobre costos que ello origina, recuenta Ramos. Para no llegar a esos extremos, indica que lo recomendable es trabajar en este campo desde antes que lleguen las excavadoras. De igual opinión es Marco Lupú, presidente de Lupú & Asociados, quien se ha

especializado en el relacionamiento vecinal.

El principio fundamental –dice Lupú– es no perturbar la vida cotidiana del vecino, para lo cual se debe establecer desde adecuados horarios de ingreso y salida de vehículos hasta acondicionar lugares para el refrigerio y descanso de los obreros.

Squadra pertenece al selecto grupo de empresas nacionales y la única en mobiliario de oficinas con certificación ISO 9001








La más alta tecnología garantiza el mejor diseño

www.squadraperu.com Central: (511) 6518875 ventas@squadraperu.com