

“Siempre nos preguntamos si viviríamos o no en los departamentos que construimos”, cuenta ejecutivo

Tres ingenieros cuentan su camino para ser gerentes de inmobiliarias

En el negocio predomina una fuerte vinculación familiar con el rubro.

BANYELIZ MUÑOZ

“La mayoría de los dueños de la inmobiliarias son ingenieros civiles, arquitectos, ingenieros comerciales, ingenieros industriales y hasta abogados”, detalla Daniel Kiverstein, presidente del comité inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción.

A los 59 años, este ingeniero estructural de la Universidad de Chile registra una larga trayectoria en el rubro inmobiliario. Su papá, abogado, participó como socio en distintos proyectos y eso le dio el pie para estudiar una carrera relacionada con la industria.

Kiverstein partió como ingeniero civil estructural en una oficina de diseño de proyectos. Luego ocupó distintos cargos en la inmobiliaria Senexco: administrador de obras, supervisor de construcción, gerente de logística y gerente de proyectos. A su cargo tuvo edificios como El Bosque 500, Edificio Millenium, Hotel NH, Torre de la Costanera y Torre Vitacura.

Hace 12 años trabaja de manera independiente, impulsando proyectos de renta residencial y venta (construye con diferentes socios y luego vende).

¿Cómo define a los empresarios del rubro?

“Somos emprendedores innatos, visionarios y metódicos. Muchos ven el potencial de un terreno e imaginan lo que pueden hacer ahí. Es un trabajo de mucha creatividad y que requiere de mucho método. Siempre que paso por la zona de Sanhattan veo varios de los edificios y hoteles que construí: a los que trabajamos en esto nos fascina ver nuestras edificaciones”.

¿Cómo son los sueldos de los ejecutivos?

“Los últimos años han sido difíciles. La industria no está pasando por un buen momento por los mayores costos, tiempos y costos financieros. No solo han dejado de tener ingresos, sino que han tenido un detrimento en su patrimonio. Hay que poner más dinero en los proyectos para poder sus-



El ingeniero civil electrónico René Arriagada es socio de la Inmobiliaria Delabase.

tentarlos, y eso sale del ahorro y del bolsillo de cada empresario. Algunos dicen que el empresario gana más plata, pero también arriesga más”.

Mayor estándar

El ingeniero civil electrónico René Arriagada (43), MBA de la Universidad de Chile, hoy es gerente de ventas de la Inmobiliaria Delabase. En su caso heredó un negocio familiar con una trayectoria de más de dos décadas: “Mi rol es asumir liderazgos que aseguren la continuidad del negocio en épocas de cambios. Somos la segunda generación de la familia que está a cargo”.

Antes de asumir ese rol fue ocho años subgerente de una empresa de software. “Estaba en un rubro nada que ver, pero sí me hizo crecer mucho en lo que respecta a las ventas. Entré a la inmobiliaria al área de coordinación de proyectos, pero actualmente me dedico a ventas”, comenta.

¿Cómo les ha ido?

“Bastante bien. Tenemos un gran diferencial en nuestros proyectos. Lo que hacemos con el resto de los socios es preguntarnos si viviríamos o no los departamentos que construimos, incluso en los más pequeños. ‘¿Tiene un cierto grado de comodidad que me haría sentir bien?’. Y ese planteamiento permite que hagamos departamentos con un estándar mínimo de calidad que asegure un buen pasar a la gente que viva ahí”.

¿Qué cambios han implementado en los proyectos?

“El foco de la materialidad ha ido cambiando. Antes usábamos alfombras, piso flotante, PVC, vinílico; ahora estamos usando una cerámica que parece muy similar a un piso flotante. Está orientado a que el piso dure unos 30 años. Nuestro foco es mejorar nuestros proyectos, siempre pensando en el inversionista, que es el foco que no se ha deprimido. Bajaron mucho las ventas, pero este es un público que sigue invirtiendo”.

Ejecutivo top

El ingeniero civil de la Universidad Católica Francisco Klein (49) lleva ligado casi una vida al rubro de la construcción y el negocio inmobiliario. Su madre es arquitecta y su papá constructor civil; sus abuelos también estuvieron vinculados en este ámbito.

“La elección de qué carrera estudiar no fue difícil, nunca tuve dudas. Una vez que egresé comencé a trabajar en el área de estudio de proyectos de Sigdo Koppers, donde aprendí mucho de la construcción industrial. Después busqué en el área en la que quería trabajar: el rubro inmobiliario”, relata.

Su estreno en este mundo fue como ingeniero de proyectos en la Inmobiliaria Manquehue. Más tarde ascendió a gerente de proyectos, a cargo del desarrollo y construcción de proyectos residenciales, edificios de oficinas y casas de segmento alto y bajo en Santiago durante 11 años.

En 2016 llegó a hacerse cargo de Inmobiliaria Viva como gerente general. “Lidero un tremendo grupo humano desarrollando edificios residenciales en Santiago. Además he tenido la posibilidad de explorar nuevos mercados en Estados Unidos, donde ya tenemos algunas inversiones en edificios multifamily”, destaca.

» «Muchos ven el potencial de un terreno e imaginan lo que pueden hacer ahí”

Daniel Kiverstein