

tales serán quienes mayor éxito tendrán en el corto plazo. Es por ello que el nuevo escenario nos entusiasma, con la demanda volcándose hacia barrios privados, el segmento que mejor conocemos, con clientes buscando seguridad, espacios verdes y calidad de vida.

### –¿Cómo llevan adelante la fidelización de los clientes?

–La fidelización de clientes y su recomendación son pilares de nuestro negocio. Es por ello que contamos con un equipo de asesores de venta con talento y capacitado, tanto en habilidades duras como blandas. Nuestra estrategia de fidelización se concentra en construir relaciones de confianza y en una cartera de producto amplia que brinda alternativas a cada etapa de la vida de nuestros clientes.

### –¿Qué elementos diferencian a Grupo Vaccaro?

–Nuestros diferenciales son la cartera de clientes, el *mix* de producto y nuestro posicionamiento en el mercado como líderes en barrios privados en la zona oeste del Conurbano Bonaerense. Más de 75 años en el mercado, algunos de los desarrollos de barrios privados más importante en la zona y las más de 1.500 familias que nos eligieron nos posicionan como líderes.

### –¿De qué manera las nuevas tecnologías ayudaron a optimizar la experiencia de los compradores y cómo imagina que lo hará en el futuro?

–Las videoconferencias nos sirvieron para mantener el contacto con nuestros clientes, e

incluso para realizar visitas virtuales. También incorporamos *tours* virtuales 360°, desarrollamos plataformas de campañas *online* y lanzamos la tienda oficial de Grupo Vaccaro en Mercado Libre, todo lo cual brinda más alternativas para mejorar la experiencia del cliente. Por otro lado, comenzamos a utilizar servidores de almacenamiento en la nube, que nos permitió trabajar de manera colaborativa como nunca antes lo habíamos hecho, con impacto directo en la calidad de nuestro servicio y en la experiencia de nuestros clientes. En el futuro, la tecnología y los canales digitales van a reconfigurar el mercado inmobiliario. Este sector tiene uno de los modelos de negocios más tradicionalistas, y es por ello que el impacto será muy profundo y radical. **M** C.M.

ESARQ | Estudio Swiecicki Arquitectos

## Hábitats más sostenibles

De acuerdo Pablo Swiecicki, las tendencias mundiales que se perfilan en el sector se relacionan con el diseño y la construcción de entornos, viviendas y edificios saludables, o sea, aquellos que cuidan la calidad del aire y el agua, priorizan la ventilación y luz natural, el confort térmico, la seguridad del inmueble y la reducción del ruido. Sin embargo, en la Argentina, esto aún es incipiente.

“El mercado en 2021 está signado por los efectos de la pandemia. Lo que en un comienzo parecía ser un año con mayor actividad, se percibe ahora un primer semestre lento. Recién se avizora una mejora leve para el segundo semestre –sostiene Pablo Swiecicki, director de ESARQ, al ser consultado en el marco del especial sobre el sector inmobiliario y de la construcción–. Sin embargo, sigue siendo un contexto de mucha incertidumbre, en que las proyecciones de crecimiento se van postergando”.

Respecto de las expectativas que depara el futuro cercano, Swiecicki reflexiona: “la realidad nos empuja hacia el *homeoffice*, y a trabajar preferentemente en hogares confortables, amplios y con espacios verdes. De esta forma, la mirada comienza a ponerse cada vez más en el segmento residencial del área suburbana”. Hoy, las personas eligen más las “casas verdes” y los departamentos con *amenities*. “Hay también una especie de *revival* de los *countries* que estaban alicaídos y ahora están cobrando un nuevo impulso”, sostiene.



Pablo Swiecicki. La apuesta sustentable.

El caso de la construcción corporativa es diferente y, de acuerdo al director de ESARQ, hoy se encuentra estancada y atravesado por nuevas tendencias en arquitectura. “Los espacios de *coworking* y *open space*, tan propios de los años pre-pandemia, se están redefiniendo para encontrar nuevas formas de diseño acordes a esta etapa de distanciamiento social”.

### Nuevas tendencias que aportan a mejorar el hábitat

Para Pablo Swiecicki, existe una serie de factores que pueden incidir en mejorar el hábitat urbano, aportar valor a las ciudades y a la calidad de vida de las personas, como minimizar el transporte, proponer mayores espacios verdes y fomentar las construcciones sosten-

tables, realizadas con materiales nobles, criterios de eficiencia energética, huertos urbanos y ahorro de agua, que permitan mitigar al máximo el impacto ambiental. “Con el objetivo de reducir la movilidad y facilitar el uso de medios de transporte limpios, en algunas ciudades se están empezando a planificar pequeños centros donde coexisten el trabajo y la residencia. Bajo estas tendencias se reducirán los encuentros presenciales de trabajo, aunque estos no van a desaparecer”, sostiene.

### Una década de construcción sustentable

“En ESARQ desde hace más de 10 años nos dedicamos a construir edificios saludables bajo estándares LEED (*Leadership in Energy & Environmental Design*), un sistema de certificación de edificios sostenibles desarrollada por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos –explica Pablo Swiecicki, al momento de definir el diferencial de la compañía que lidera–. Contamos hoy con 19 edificios en el país desarrollados bajo normativa, lo que nos coloca a la vanguardia en Argentina. La sustentabilidad está en el ADN de lo que hacemos. Con relación a las tendencias actuales, este *expertise* nos da un plus de valor, ya que cualquier edificio sustentable ofrece condiciones de bienestar que están por arriba de cualquier edificio común. El sello LEED, si bien tiene como punto de partida la eficiencia energética, hoy cuenta con muchos indicadores que lo acercan a sellos más nuevos, como la certificación WELL, que tiene como premisa el bienestar de las personas en el centro del proyecto arquitectónico”, indica. C.M.