

El Comercio

April 6, 2015

www.elcomercio.pe dia1@comercio.com.pe

El Comercio 55 LUNES 6 DE ABRIL DEL 2015 / N°558 / AÑO 10

Día.1

SUPLEMENTO SEMANAL DE PORTAFOLIO

MÓVILES: ARRANCÓ LA REVOLUCIÓN

El smartphone sigue siendo aspiracional, pero ya dejó de ser un lujo. Se ha vuelto imprescindible para los usuarios y si bien la mayoría aún tiene un prepago, la tendencia por cambiarlo es clara. /12-13/

EN OTRA SINTONÍA
Estudio de Arellano Marketing analiza cómo en la desaceleración, las empresas y los consumidores actúan diferente. /10-11/

EN EL TAPETE
LA HORA DE LA FRANJA
Se debe revisar el mecanismo que regula la franja de precios para no afectar ni a los agricultores ni a los compradores. /14-15/

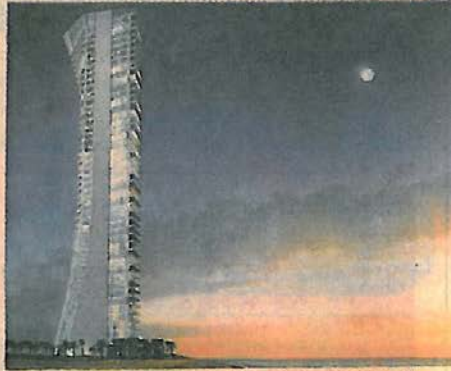
INNOVA SCHOOLS EN HUANCAYO
Cadena del grupo Intercorp habría comprado sede del colegio Claretiano. Transacción estaría valorizada en US\$7 millones. /8/

ICHMA
INSTITUTO COLOMBIANO DE HOMOLOGACIÓN
224 5710
www.ichma.com.co

ingroup inmobiliari ingerencia inconstructora recrea vibien

SEGGIURDAY

Levy 
**Public Relations
& Events**



costos. Los precios por unidad llegan a los US\$35 millones.

Muse y Tunberry: los condominios de EE.UU. que atraen a los peruanos

El poder adquisitivo de los peruanos –que sustentó durante los últimos años al ‘boom’ inmobiliario en nuestro país– está ahora llamando la atención de los desarrolladores del rubro en el extranjero, concretamente en Miami (Estados Unidos) donde diversos proyectos de lujo están apuntando a colocar departamentos a nuestros compatriotas.

Dos de ellos son Muse y Tunberry Ocean Club, condominios de 68 y 154 propiedades cada uno, con precios que por unidad oscilan entre los US\$4 millones y los US\$35 millones.

En el caso de Muse, la directora de ventas de International Sales Group (ISG), Liliana Gómez, comenta a *Día_1* que los peruanos ya han adquirido siete propiedades por un valor sumado de US\$30 millones.

El interés de peruanos por el proyecto ha sido tal que ISG abrirá una oficina en Lima, probablemente hacia octubre de este año.

“Esta suerte de explosión en la demanda de los peruanos por proyectos inmobiliarios en Mia-

mi es reciente, hasta hoy compraban a través de agentes de bienes raíces o cuando visitaban EE.UU., pero ahora vamos a buscarlos”, apunta Gómez.

Algo similar ocurre con Tunberry Ocean Club, un condominio de 54 pisos que, pese a que será entregado el 2018, ya vendió el 20% de sus unidades.

“El Perú está entre nuestros tres mercados principales, detrás de México y Brasil”, refiere Tanya Horruitiner, representante comercial del proyecto, que visitará Lima en abril para presentar el proyecto y reunirse con los interesados.

Este mercado es atractivo para latinos que viajan por negocios, que buscan un lugar de retiro o que tienen hijos que van a estudiar en Miami. ▲

5%

ES LA PARTICIPACIÓN DEL CLIENTE PERUANO EN EL MERCADO INMOBILIARIO INTERNACIONAL DE MIAMI.