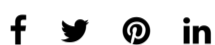


## Kopel Sánchez, la compañía que se volvió referente en el desarrollo inmobiliario

septiembre, 2022

**Con 21 años de experiencia en el mercado inmobiliario, Kopel Sánchez cuenta con más de 1.000 apartamentos entregados, otros 1.500 en desarrollo y 1.500 por lanzar**

Compartir



Con 21 años de experiencia en el mercado inmobiliario, Kopel Sánchez es una de las empresas con mayor presencia en Montevideo y Canelones. Cuentan con más de 1.000 unidades terminadas, otras 1.500 en desarrollo y 1.500 por lanzar. «Si alguien va a hacer una inversión inmobiliaria no debería dejar de consultarnos; le vamos a ofrecer una gran amplitud de locaciones, de tiempos, de financiación y de variedad en toda la ciudad», explica Sebastián Sánchez, uno de los directores y cofundadores de Kopel Sánchez.

Con el foco puesto en la innovación constante y en el asesoramiento para que una propiedad mantenga su rentabilidad en el tiempo, se han consolidado como uno de los referentes del mercado.

«Nuestros clientes nos reconocen como líderes porque nuestros proyectos se ven por todo Montevideo y porque tenemos la capacidad de interpretar las lógicas de lo que pasa en la ciudad», dice Fabián Kopel, director y cofundador de la empresa.

Además de su amplia gama de oferta de propiedades en zonas como Carrasco, Cordón, La Blanqueada y Tres Cruces, apuestan por el desarrollo de zonas emergentes. «Nuestro desafío está en ir a zonas donde nuestro producto, la calidad y la trayectoria hagan la diferencia», dice Sánchez. «Salimos de la zona de confort para desarrollar proyectos a escala que generen impacto».

Ese es el caso de Ventura Soho, ubicado en Maldonado y Yaro, que cuenta con 200 unidades. «Es una zona muy buena, pero no tenía renovación de stock. Nuestro proyecto generó que pasaran nuevas cosas en el barrio y que se genere mayor movimiento de gente y de locales. Confiamos en cada zona en la que construimos», agrega.

Actualmente están trabajando en varios proyectos de esta magnitud. Uno de ellos estará ubicado en la emblemática esquina de Propios y Avda Italia, con más de 400 unidades que junto al recientemente terminado Ventura Boulevard de 200 unidades transformarán al barrio en un nuevo distrito. Lo mismo sucede con Ventura Tower, que presentará 160 unidades y se consolidará como el primer edificio de Avenida de Las Américas. «No nos olvidamos de que somos arquitectos y, como lo llevamos en la sangre y en nuestra formación, trabajamos pensando en la gente», añade Kopel.

La cercanía con sus clientes es otro de los aspectos que han definido su trayectoria. «Somos una empresa que acompaña durante y después de la compra», enfatiza Sánchez. «Damos servicio total al activo, administramos los inmuebles y le generamos valor agregado en el tiempo», añade.

Su método de comunicación se centra en el equilibrio entre la innovación tecnológica y la calidez humana. Además de presentar proyectos a través de realidad virtual no descuidan el valor del encuentro. Cuentan con una oficina en Carrasco formada por un personal comprometido con el asesoramiento.

«Nuestro equipo está preparado para asesorar, asistir y entender lo que busca el cliente», define Sánchez. «Tenemos una amplia variedad de ofertas: comercializamos apartamentos en el pozo, durante la obra, ya terminados y con renta incluidos», agrega.

Es por eso que esta semana lanzaron la campaña que lleva como slogan «Primero Kopel Sánchez». Según explican, el concepto es el siguiente: si se trata de pensar en una vivienda, es tan variada la oferta y las posibilidades de inversión que quienes estén pensando en invertir en una propiedad deberían tener en cuenta a la empresa. «Somos una opción que no podés dejar de consultar», concluye Sánchez.