

HOTELES QUE SON COMO DESTINOS

Las principales cadenas que operan en el Perú coinciden en que el lujo, en estos tiempos, es la experiencia que se brinda.

La oferta hotelera de lujo ha aumentado significativamente en el Perú con la llegada en los últimos años de las principales cadenas del mundo como Belmond, Hilton/Hampton, Marriott e incluso Atton; y también locales como Intursa, Los Portales, Casa Andinay Costa del Sol.

Pablo Ramírez, director regional de Hotelería y Turismo de la consultora TinsaHTL, indica que el Perú seguirá atrayendo inversiones, debido al incremento de viajeros de ne-

gocios como de turistas con alto poder adquisitivo.

Si hasta el 2012 la oferta hotelera de lujo (4 y 5 estrellas) alcanzó 34 hoteles (2.469 habitaciones) y 10 hoteles (1.576 habitaciones), respectivamente, desde entonces y hasta el 2015 se habrá invertido unos US\$2.000 millones adicionales en unos 9 hoteles de lujo que agregarán 1.300 habitaciones. “Y aún hay mercado para hoteles en el Cusco, Arequipa y un par más en Lima”, estima.

Leonardo Dominella, director de proyectos de Tinsa, resalta que varios hoteles de lujo en el Perú están consolidándose como un destino en sí mismo con huéspedes que no solo buscan alojamiento exclusivo sino “vivir la experiencia” de alojarse en las instalaciones de este segmento.


Por ello, Marco Tabet, gerente general del Hilton Lima, señala que la ocupación y la tarifa promedio de las habitaciones han mantenido una tendencia al alza.



ARCHIVO

DEMANDA. Ciudades como Cusco, Arequipa y Lima tiene espacio para más hoteles top.

Tabet dice que esta tendencia es alimentada por el alto nivel del servicio que se ofrece, que en su caso, ya no se califica con estrellas. “Diría que somos un exclusivo hotel de servicio completo que ofrece a sus huéspedes algunos de los mejores alojamientos y servicio que los visitantes pueden encontrar en la ciudad. Una de las características de este servicio es el contar con personal altamente capacitado con apoyo de Hilton Worldwide University, personal que se anticipa a las necesidades de los huéspedes”.

Úrsula Gutiérrez, directora de Habitaciones de JW Marriott, coincide: “Lo que proveemos a nuestros clientes es una ‘sinfonía de servicio’ que sin ser escandalosa, es elegante e intuitiva, el cliente no tiene que pedir, nosotros debemos anticiparnos a sus necesidades y darle aun más de lo esperado”, indica. 



GUÍA HOTELES DE LUJO



Disfruta días soleados en Aranwa Paracas



Precios por noche

S/502 De domingo a Jueves | **S/574** Viernes o Sábado

Incluye: Alojamiento para 2 personas en habitación deluxe doble o matrimonial | desayuno buffet | impuestos y servicios.

Condiciones: precios por noche | Tarifa Promocional | No reembolsable | Válida hasta el 23 de Diciembre.

Consulte nuestras tarifas especiales para niños de 3 a 12 años

+51(1) 207 0440
paracas@aranwahotels.com
www.aranwahotels.com

#AranwaParacas

No te pierdas este especial en

Día.1



ESPECIAL SALUD

Temario:

- **Segmentar para crecer.** Las aseguradoras diversifican su oferta para aprovechar la mayor demanda de los segmentos medios y bajos.
- **Marejada a la vista.** Las pausas no están en la agenda de las clínicas y aseguradoras, que continúan adelante con sus ambiciosos planes de expansión.
- **A la medida del adulto mayor.** La oferta de productos y servicios para este segmento crece y son cada vez más las empresas que apuntan hacia ellos.
- **Carrera en cadena.** Las principales cadenas de farmacia siguen en la carrera para continuar conquistando nuevos distritos y ciudades del Perú.
- **Los 'players' más activos.** La industria farmacéutica se renueva constantemente con nuevos lanzamientos, ¿qué laboratorios están siendo los más activos?
- **Asegure sus destinos.** Conozca las alternativas que ofrecen las principales aseguradoras para disfrutar su próximo viaje con tranquilidad.
- **Las APP en Salud** ¿Es viable conceder 'la bata blanca'?

Fecha de Publicación:
Lunes 06 de Octubre

Cierre de Publicidad:
Miércoles 01 de Octubre

Información Comercial: Alexander Malásquez Bravo
amalasquez@comercio.com.pe | 311-6500 anexo 3743 | 989131608

El Comercio 175