

En segmento de mil a tres mil UF: Moller y Pérez-Cotapos planea triplicar su negocio de viviendas

Busca pasar de 300 a mil unidades vendidas al año. En 2016 prevé invertir US\$ 40 millones en terrenos.

M. GUTIÉRREZ V.

La constructora Moller y Pérez-Cotapos (MPC) anunció que tiene en marcha un plan para, en un lapso de tres a cuatro años, pasar de vender 300 a mil viviendas económicas anualmente, para lo cual ya posee terrenos y espera añadir otros. Este proyecto se concentra en productos de precios que van entre mil y tres mil UF.

Se trata de un crecimiento que se realizará de forma orgánica, comentó ayer el presidente de la compañía, Ramón Yávar, tras la junta de accionistas.

Para este año, la firma destinará cerca de un millón de UF —unos US\$ 40 millones— a la compra de terrenos, cifra 66% superior a los US\$ 24 millones desembolsados en 2015 en la adquisición de siete paños.

Consultado por el desempeño de las ventas de viviendas durante el primer trimestre, Yávar comentó que “la demanda que

tuvimos en 2015 es difícil que volvamos a repetirla, pero existe un volumen de demanda similar a 2014. Vamos a retomar un nivel de ventas que teníamos previo a este *boom* del año pasado”.

En 2015, las inmobiliarias enfrentaron una fuerte alza en la demanda de viviendas debido a la anticipación de compras por parte de las personas para evitar el pago de IVA a la venta que se implementó en el marco de la reforma tributaria.

Ramón Yávar también afirmó que MPC participará en la construcción de nuevas obras hospitalarias, en especial en el programa de inversiones por US\$ 4 mil millones anunciado por el Gobierno para nuevos recintos en el ámbito de la salud.

En 2015, la constructora registró utilidades por \$5.154 millones, por encima de los \$1.050 millones anotados en 2014. Esto, por mejoras de gestión en proyectos y la demanda de viviendas.

JUNTAS
DE
ACCIONISTAS
2016