

# Moller invertirá US\$ 90 millones en terrenos y crecerá con fuerza en segmento económico

El gerente general de MPC, Marcos Retamal, dice que ven con preocupación la caída en el mercado de construcción a terceros.

Por **Hernán Vargas S.**

Un banco de terrenos atractivo asegura el negocio futuro de las inmobiliarias. Esto lo tienen claro en Moller & Pérez-Cotapos (MPC) -ligada a Ramón Yavar-, por lo que este año doblarán su inversión en adquisición de paños y mantendrán esa cifra para el 2017.



De acuerdo al gerente general de la firma, Marcos Retamal, calcula que concretarán compra de terrenos por US\$ 45 millones este año, un avance importante respecto los

US\$ 24 millones invertidos el 2015. Añadió que en 2017 desembolsarían una cifra similar a la de este ejercicio, por lo que totalizaría inversiones por US\$ 90 millones en dos años.

“La ubicación es una variable clave en nuestro negocio, para la cual ya hemos concretado la compra de paños estratégicos lo que nos permite proyectar de manera muy favorable los futuros proyectos a llevarse a cabo en dichas comunas”, sostiene Retamal.

Añade que el objetivo del brazo inmobiliario de la compañía dedicado a los segmentos medio y altos es continuar creciendo en los próximos años, enfocados en comunas como Providencia, Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea y “ampliarnos a comunas como Ñuñoa, La Reina y San Miguel, entre otras; y en ciudades como Quillota, Colina, Buin, Los Andes, Rancagua y Chillán, entre otras”.

Es la vivienda dedicada a los estratos medios y altos los que han sido el sello de MPC. En este segmento, al primer trimestre contaba con 1.027 unidades, repartida en 14 proyectos, equivalente a un backlog de ventas de US\$ 217 millones.

A esto se suman otras 10 iniciativas para este segmento en casi 25 hectáreas y unas 1.046 unidades.

Sin embargo, el desarrollo de viviendas económicas está ganando terreno en los planes de la firma. A marzo, comunicaba que tenía un proyecto de este tipo terminado y otros seis en construcción. Además, otras cuatro iniciativas que no partían obras. El backlog de ventas estimado es de US\$ 67 millones.

Retamal proyecta que las ventas de este segmento podría representar hasta el 30% de sus ventas. “Para lograr esta meta, como empresa hemos definido tres ejes o líneas de negocios; viviendas en extensión, desarrollo en altura y proyectos de integración social, acogidos a los subsidios entregados por el Minvu, tanto para los sectores medios como vulnerables”, detalló.

Con la vista puesta en ese desarrollo transversal, relata el ejecutivo, MPC tomó posición de terrenos estratégicos que les permitirán continuar “con nuestro desarrollo logrando así un crecimiento orgánico sustentable en el tiempo”.

“Nos enfocaremos en posicionar nuestra área de negocio de viviendas económicas en comunas estratégicas para nuestro crecimiento, como lo son Puerto Montt, Concepción y la comuna de La Florida en Santiago, estas dos últimas con proyectos de edificación en altura que esperamos iniciar los primeros meses del 2017”, añade.

Respecto a la ubicación geográfica, la idea es también expandirse. Retamal cifra en 9% los ingresos del negocio inmobiliario provenientes de regiones. “Para los próximos años esperamos consolidar nuestra presencia en comunas como Colina, Chillán, San Esteban-Los Andes y Concepción, entre otros, cuyas ventas representarán cerca del 40% del total de los ingresos del área de viviendas económicas”, proyecta.

## Contexto más difícil

Pese a la importante actividad planificada por MPC, Retamal reconoce que el entorno es más complejo para las compañías inmobiliarias y constructoras.

“Hemos debido adoptar medidas adicionales para rentabilizar los proyectos, iniciativas que ya rinden sus frutos. En el ámbito inmobiliario tenemos un volumen importante de negocios comprometidos, por lo que trabajamos intensamente en materializar esas ventas. Tenemos muy buenos productos, así que sortearemos bien este periodo de menor demanda”, opina.

En el área construcción a terceros, otra de las líneas de negocios de la compañía, “vemos con preocupación el comportamiento de ese mercado, ya que hay más oferentes y menos obras, por lo que nos mantenemos nuestra política de evaluación muy rigurosa de los posibles proyectos”, cuenta.

Consultado sobre cómo se ha comportado el negocio en general respecto al 2015, ejercicio récord de ventas de viviendas, contesta que “a la fecha tenemos resultados similares, pero este año maduran un mayor número de proyectos inmobiliarios, que debemos ser capaces de terminar, recibir y finalmente escriturar”.

“Ha existido una disminución en los niveles de ventas a nivel industria durante estos primeros meses de año, dado que la base de comparación incorpora los efectos de la reforma tributaria en la aplicación de IVA, sumado a una mayor exigencia de la SBIF hacia los bancos”, finalizó.

---