

El factor “súper lujo” para Moller y Pérez Cotapos

La venta de siete viviendas -cuatro casas y tres departamentos- de este segmento implicó del orden del 80% de los ingresos de la firma a junio.

La danza de ceros en el segmento de viviendas de súper lujo siempre llama la atención.

Un ejemplo de esta situación lo evidenció a junio la constructora Moller y Pérez Cotapos, que en el período reportó que la venta de siete unidades de este tipo, en sus proyectos Parque Santa María y Parque Santa María Departamentos, ubicados en la zona de Santa María de Manquehue, le reportó ingresos por casi US\$ 11 millones.



Este monto representó el 81,87% de los ingresos de la firma en la primera mitad del año, período en el que, producto del retorno del negocio inmobiliario a niveles de promesas similares a los años 2013 y 2014, tras superarse el efecto de la reforma tributaria, las utilidades de la firma retrocedieron respecto de la primera mitad de 2015.

En el detalle, las cuatro casas del primer desarrollo le implicaron a la constructora ingresos por \$ 4.000 millones, es decir, cada una de estas casas costó \$ 1.000 millones. En el caso de los tres departamentos escriturados en el período, la recaudación por cada uno fue superior y alcanzó a \$ 1.103 millones.

Claro que esto es sólo una muestra de lo que la empresa espera lograr en lo que resta del ejercicio en el segmento de súper lujo, con viviendas cuyos valores pueden superar los US\$ 1,5 millones.

Según declara la firma en el análisis razonado de sus resultados a junio, para el tercer y cuarto trimestre de este año esperan que se concentre la mayor cantidad de los casi 6 millones de UF que tienen en promesas pedientes de escrituración y correspondientes a una docena de proyectos, entre los cuales destacan varios de esta categoría que no deja de llamar la atención por los números que involucra.