

■ En paralelo, la inmobiliaria se encuentra levantando dos iniciativas de renta residencial en Florida, Estados Unidos.

POR LAURA GUZMÁN

En octubre de 2024, Echeverría Izquierdo realizó cambios en su plana ejecutiva. Tras 11 años al mando, Raimundo Cruzat dejó la gerencia general de la filial inmobiliaria, abriendo paso a Sebastián Echeverría. El nuevo gerente aterrizó en un mercado golpeado, con un 2025 que se anticipa complejo para el sector. Su primer desafío - indicó el ingeniero comercial- será precisamente sortear este entorno y acelerar la venta del stock de unidades disponibles, un problema que afecta a toda la industria.

Sin embargo, Echeverría aseguró que la compañía llega a este escenario con una posición más controlada, gracias a una estrategia que implementaron luego del estallido social y la pandemia, la cual se centró en "pisar el freno y reducir el ritmo de desarrollos".

"Hoy tenemos una situación bastante controlada, donde la cantidad de proyectos en venta y stock disponible es abordable. En estos tiempos complejos no queda otra que ponerse creativos y buscar formas de diferenciarse", recalcó.

La empresa sigue avanzando con nuevos proyectos. Echeverría comentó que a fines de 2024 iniciaron la construcción de dos complejos: uno en San Pedro de la Paz, cerca de Concepción, destinado a la venta, y otro en Las Condes, un *multifamily* de renta residencial ubicado cerca de Apoquindo.

Además, están en proceso de adquisición de terrenos y desarrollo de otros dos proyectos, un nuevo *multifamily* y una iniciativa de venta retail, que esperan materializar durante este año. En total, la inversión para estos dos desarrollos bordea las UF 2 millones (US\$ 80 millones).

- A septiembre de 2024, el único segmento con pérdidas era el de soluciones habitacionales. ¿Cómo esperan cerrar el año en esa división?

- A diferencia de lo que ha ocurrido en el pasado, que este segmento ha contribuido muchísimo en términos de venta y de utilidad al grupo, este año, producto de la situación que vive toda la industria, tenemos un negocio mucho más apretado. Pero vamos a cerrar el año con utilidad, y más de la que esperábamos.

- En 2025, ¿esperan utilidades en este segmento?

- Nuestra proyección es que sí. Hoy estamos con ventas en el segmento de

SEBASTIÁN ECHEVERRÍA,
GERENTE GENERAL DEL ÁREA
INMOBILIARIA DE LA FIRMA

Echeverría Izquierdo desafía al complejo 2025 con cuatro nuevos proyectos en Chile y Perú



soluciones habitacionales en torno a los US\$ 80 millones. Naturalmente, esa venta va a bajar un poco durante 2025 y 2026 producto del frenazo que tuvo toda la industria. Pero vemos en nuestras proyecciones que esa venta se debería recuperar hacia el 2028.

- ¿Cómo está el stock de la firma?

- Actualmente tenemos en torno a las mil unidades. El año 2025 esperamos que sea un año en que las velocidades de ventas van a continuar relativamente lentas, pero vemos algunas luces en términos de recuperación que podrían afectar positivamente esta velocidad, para así poder volver a niveles más razonables y poder agotar el stock de aquí al 2027. A eso apuntamos.

Otros mercados

Echeverría Izquierdo no se limita solo a la actividad inmobiliaria en Chile. La compañía ha logrado escalar su negocio a nivel internacional, con una presencia creciente en EEUU y Perú. En el país norteamericano, la firma desarrolla junto a otros socios dos proyectos *multifamily* en el estado de Florida, con una inversión total de US\$ 116 millones. P

Por otro lado, en Perú, está comenzando a levantar dos nuevas iniciativas de venta *retail*. En inversión, estos desarrollos rondan entre los US\$ 40 millones y US\$ 50 millones.

- ¿Cómo ven EEUU?

- Queremos ir de a poco. EEUU es un mercado muy atractivo, muy

profundo. Y eso convierte al país en un destino interesante para seguir mirándolo durante los próximos años. Hoy nos encontramos haciendo nuestra curva de aprendizaje, incorporándonos gradualmente y de a poco en la gestión de los proyectos. Nuestra intención por el momento, más que fijarnos metas agresivas y seguir levantando nuevos proyectos, es ir caminando paso a paso, e incorporar eventualmente un siguiente proyecto con gestión propia.

- ¿Les gustaría ir a otros estados?

- Por ahora no. El negocio inmobiliario es un negocio muy local. Requiere de una *expertise* y un conocimiento súper específico de las regulaciones y de las normas propias de cada Estado. Ya enfrentarse al estado de Florida requiere un gran esfuerzo, irnos a otro estado requiere muchísima energía.

- ¿Y cómo ven Perú?

- Estamos viendo buenas velocidades de venta, es un mercado bastante activo desde el punto de vista inmobiliario si lo comparamos con Chile. Queremos seguir creciendo mucho en Perú, estamos potenciando nuestra presencia ahí.

- ¿Cree que el negocio inmobiliario en Perú supere al chileno?

- Mira, de lo que fue 2024, Perú representó en torno al 40% de la venta, pero esto va a ir cambiando naturalmente. Durante el período 2025-2027, donde nuestra venta en Chile va a disminuir un poco, se

podría dar este fenómeno.

- ¿Están mirando algún otro país para ingresar?

- No por el momento. Para el futuro queremos potenciar nuestros mercados, lidiar con los problemas que hay en Chile y seguir creciendo en Perú.

Panorama actual

- A nivel de industria, ¿cómo ven el 2025?

- Va a ser difícil, hay una tormenta que atravesar en la cual probablemente varios inmobiliarios de menor tamaño, que tienen menos espalda o que son menos robustos financieramente, van a salir del mercado. Vemos que esta industria se va a concentrar un poco más.

Creemos que en la medida que las tasas sigan bajando, que mejoren algunas condiciones de acceso al crédito, que existan mejores perspectivas en términos de empleo, el sector se va a ir recuperando. No nos olvidemos que existe una gran necesidad de vivienda en Chile.

- ¿Cuándo veremos la recuperación de esta industria?

- Los niveles de venta que hemos tenido en el pasado los vamos a recuperar hacia el 2028. Si bien hoy día los meses para agotar stock son altos, la expectativa es que esa cifra vaya bajando y hacia el 2027-2028 eventualmente enfrentemos un escenario bien diferente donde probablemente va a faltar oferta.

40%

REPRESENTA PERÚ EN TÉRMINOS DE VENTAS

US\$ 116 MILLONES

ES LA INVERSIÓN EN FLORIDA, EEUU.