

Participa con socio brasileño y otro argentino en iniciativas por US\$ 150 millones en Florida: Echeverría Izquierdo concreta arribo a EE.UU. con inversión en tres proyectos

MARCO GUTIÉRREZ V.

Hace poco menos de dos años, el grupo constructor Echeverría Izquierdo —uno de los más relevantes del país— anticipaba a “El Mercurio” su intención de arribar a Estados Unidos y para ello estaba sondeando algunas iniciativas. Hoy está dando pasos concretos, pues está participando como socio en tres proyectos de renta residencial que se están construyendo en el estado de Florida e involucran inversiones por cerca de US\$ 150 millones. Esto, como paso previo a realizar desarrollos propios, confiesa la empresa.

En el caso de Orlando, la firma chilena participa en el proyecto junto a un socio brasileño (familia Bigucci) y otros chilenos. En dos iniciativas que están en Princeton, una zona a unos 40 minutos al sur de Miami, se aliaron con el grupo argentino Portland. En este caso, Echeverría Izquierdo entró en una fase más temprana, pudiendo colaborar en la gestión del desarrollo de los departamentos. En todos los casos se trata de viviendas de baja altura orientadas a segmentos medios.

Diversificación

Raimundo Cruzat, gerente general en Echeverría Izquierdo Soluciones Habitacionales, afirma que son varios los motivos para arribar a EE.UU., el tercer país donde operan, junto a Chile y Perú. “La principal razón es que hay un beneficio en la diversificación de mercados y eso lo hemos vivido directamente en esta crisis. Tener



Sobre la situación del sector en Chile, el gerente general de Soluciones Habitacionales de la firma, Raimundo Cruzat, afirma que la productividad de la construcción debe mejorar.

Raimundo Cruzat, gerente general en Echeverría Izquierdo Soluciones Habitacionales.

US\$ 210 millones en el país, mientras que en Perú —que representa cerca del 30% de su actividad— tiene planes por unos US\$ 100 millones.

Productividad “pavorosa”

Raimundo Cruzat también analizó el bajón del mercado inmobiliario. Afirma que existen múltiples causas y reconoce que la industria de la construcción tiene “un montón de desafíos, y no son todos comerciales, sino que también desde el punto de vista de productividad”.

Señala que “si miras los resultados de la Comisión Nacional para la Productividad o del estudio que hizo Matrix Consulting para la Cámara Chilena de Construcción, la productividad de la construcción en Chile, en particular de la edificación en altura, es pavorosa”.

Pero también es crítico de las decisiones adoptadas por diversas autoridades que han encarecido los precios de las viviendas y del suelo. Aquí menciona la aplicación de IVA a la venta, la progresiva eliminación del crédito especial para empresas constructoras y restricciones normativas, entre otras. Sobre el rol de los bancos, sostiene que “no diría que han sido coñetes, pero efectivamente perdieron un poco de interés en el mercado hipotecario”.

Estima que es difícil que en la Región Metropolitana se vuelvan a vender al año sobre 30.000 viviendas, como antes de la pandemia, pero advierte un mayor interés de las personas por buscar propiedades, lo que —dice— se constata en las salas de ventas y canales digitales.

una actividad importante en Perú nos ha ayudado un montón”, señala.

Cruzat agrega que “el mercado norteamericano, en particular Florida, tiene cosas bien interesantes. Por una parte, los números están muy sanos desde el punto de vista de velocidad de absorción de los arriendos, de inversiones que generan trabajo y, por lo tanto, de migración hacia ese estado”. Comenta que cerca del proyecto inmobiliario que está al sur de Miami se está instalando un centro de distribución de Amazon “que va a generar cientos de miles de empleos y hay varias empresas que

han tomado ese tipo de decisiones corporativas. Eso va generando en el segmento que trabajamos nosotros una atracción, una necesidad de vivienda muy importante”.

Asimismo, señala que Estados Unidos “es un país mucho más estable institucionalmente y, por lo tanto, hace bastante sentido invertir en un mercado de esta naturaleza”.

El ejecutivo sostiene que el ingreso como socios minoritarios a estos proyectos en EE.UU. —tienen alrededor del 10% en cada caso—, es un paso inicial para luego tener construcciones propias. “Este camino que esta-

mos recorriendo es una ruta racional, razonable, para llegar a ejecutar nuestros propios proyectos. Es decir, buscar los terrenos, comprarlos, desarrollarlos, levantar financiamiento y hacer todo el proceso como lo realizamos en Chile o Perú”.

Inversiones

Pese al bajón inmobiliario en Chile, la firma ha logrado avanzar con inversiones, aunque con perspectivas de crecimiento menores a las que había estimado antes del estallido de octubre de 2019 y la pandemia. Hoy tiene en marcha obras por

MAGARENA PÉREZ