

FIRMA LIGADA A LA FAMILIA SAID CONTEMPLA SIETE PROYECTOS *MULTIFAMILY* EN LA REGIÓN:

Parque Arauco sumará nuevos edificios residenciales en sus *malls* de Chile

N. BIRCHMEIER RIVERA

Eduardo Pérez Marchant lleva más de una década vinculado a Parque Arauco, la operadora de centros comerciales ligada a la familia Said. Si bien partió como gerente corporativo de Finanzas, en 2013, desde hace cuatro años tomó la gerencia general de la compañía para encabezar la expansión de la firma y su apertura hacia nuevos negocios.

Este ingeniero comercial UC encabezó el ingreso de la empresa al mercado de renta residencial, en 2021, cuando era el principal ejecutivo de la división internacional (Colombia y Perú). En ese entonces, la empresa anunció un acuerdo para un proyecto en Bogotá, lo que marcó el inicio de una fase de inversiones fuera de centros comerciales para Parque Arauco.

Este formato de edificios, conocido en el mundo de los inversionistas inmobiliarios como *multifamily*, apunta únicamente al arriendo habitacional. Fue durante la pandemia cuando este segmento comenzó a ganar tracción con iniciativas operadas por actores locales e internacionales. Ante los cambios de hábito de los consumidores y las necesidades residenciales de la población, es que la firma vio una oportunidad para incursionar en esta industria.

Este panorama también ha llevado a sus rivales Cenco Malls y Mallplaza a evaluar su ingreso a este rubro.

Proyectos en varios países

Parque Arauco fue sumando en los últimos años proyectos a su cartera de inversión, apuntando a adquisiciones de activos *multifamily* y a nuevos desarrollos. En conversación con "El Mercurio", Pérez Marchant señala que ya cuentan con una cartera de siete iniciativas entre Chile, Perú y Colombia, que suman más de US\$ 200 millones de inversión.

Tras acumular utilidades por \$149.972 millones en 2025, un 24% más que el año pasado, y anunciar una propuesta de aumento de capital por hasta \$285.000 millones (US\$ 330 millones), la firma alista continuar con su crecimiento en la región.

El ejecutivo indicó que dentro de estos planes, la firma pasará a la siguiente fase de expansión en *multifamily*. "Esperamos invertir del orden del 20% de nuestro *capex* (gastos de capital) en este uso inmobiliario".

Actualmente, la compañía se encuentra avanzando en las obras para construir un edificio residencial en su icónico *mall* ubicado en Kennedy. La firma invertirá US\$ 70 millones para

Eduardo Pérez Marchant, CEO de la compañía, señala que hay un mayor atractivo en invertir en ampliaciones de sus activos en lugar de nuevos desarrollos inmobiliarios.



Eduardo Pérez Marchant, CEO de Parque Arauco.

INVERSIÓN

Parque Arauco contempla una cartera de inversión de US\$ 731 millones, entre proyectos recientemente incorporados y aquellos que se sumarán en los próximos años.

una torre de 24 pisos, con 414 departamentos, para ofrecer a sus futuros residentes la posibilidad de vivir a un costo del Parque Arauco.

Pérez Marchant afirma que tienen previsto inaugurar el proyecto en 2028, como parte de su plan de expansión en el activo de Kennedy —que considera oficinas y la integración del edificio Ken-

nedy Oriente, tras la adquisición del ex Open Kennedy—. El ejecutivo explica que tras la pandemia analizaron escenarios para complementar su oferta en Kennedy: "Ante el cambio en las condiciones del mercado, evaluamos las distintas alternativas, consideramos para esa ubicación oficinas, *multifamily* y hotel (...). Al analizar las tres alternativas, el uso más rentable para la compañía era el *multifamily* para esa ubicación".

De esta manera, Kennedy será el piloto para la compañía bajo este formato en Chile. Señala que en su nuevo ciclo de inversiones en el segmento *multifamily* estará "más enfocado en proyectos dentro de nuestro portafolio de centros comerciales". Pese a que no revela futuras ubicaciones, señaló que evalúan sumar estos edificios en algu-

“El impacto que tiene un proceso de ‘permisología’ lento en la rentabilidad a un proyecto es enorme (...). Puede efectivamente afectar tanto la tasa de retorno, que implique que un proyecto ya no te dan los números para hacerlo”.

nos *malls* de Chile y Perú.

"Hay varios activos por definición; los activos de Parque Arauco están en lugares donde la gente vive (...). En la medida que las condiciones del mercado sean las adecuadas, puede tener sentido incorporar *multifamily* a algunos activos", afirma.

Ciclo de inversiones

Pérez Marchant también ha pasado distintos vaivenes económicos en Parque Arauco. En ese sentido, afirma que si bien en la compañía han invertido en períodos difíciles, por el momento están privilegiando fortalecer su crecimiento a través de expansiones en sus actuales activos, en lugar de desarrollar iniciativas desde cero o *greenfield*, como se denomina en el mercado.

En Chile, solamente cuentan con un futuro proyecto de *outlet* en Buin, que considera una inversión de US\$ 26 millones. El ejecutivo afirma que "no descartan" activar nuevas inversiones a medida que mejoren las condiciones de mercado con la llegada del futuro gobierno de José Antonio Kast.

"Los equilibrios de riesgo retorno han sido más atractivos en la expansión de nuestros principales activos. Cuando haces un proyecto *greenfield*, tiene algunos elementos de mayor riesgo", dice. Agrega que al sumar variables como la dilatación en la tramitación de permisos y otros costos, les suman una mayor carga de riesgo a estas iniciativas, que dificultarían la obtención de los retornos esperados.

"El impacto que tiene un proceso de 'permisología' lento en la rentabilidad de un proyecto es enorme. Y efectivamente, un proceso de 'permisología' largo, que tarde cuatro o cinco años en vez de 1 o 2, puede efectivamente afectar tanto la tasa de retorno, que implique que un proyecto ya no te dan los números para hacerlo", señala.