

Fecha: 02-06-2025
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Ebco Desarrollo y Rentas prevé terminar este año Parque Chicureo y Plaza Frankdin

Pág.: 4
Cm2: 816,9
VPE: \$ 8.127.044

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

P4 www.pulso.cl | Lunes 02 | junio | 2025

Edición papel digital

Ebco Desarrollo y Rentas prevé terminar este año Parque Chicureo y Plaza Franklin

El brazo inmobiliario de Ebco duplicó sus ventas en el 2024, focalizando sus esfuerzos en los proyectos que ya tenía en carpeta.

PAULINA ORTEGA

La crisis inmobiliaria ha golpeado a las empresas del rubro de ventas como también de la construcción de maneras distintas, poniendo mayores desafíos a las operaciones. Sin embargo, algunas se han visto menos golpeadas, como es el caso de Ebco Desarrollo y Rentas.

Ebco Desarrollo y Rentas, el brazo inmobiliario de la constructora Ebco, comenzó a operar en el 2017, bajo el brazo de cuatro socios gestores: Joaquín Konow (gerente de desarrollo), Mauricio Sillano (gerente comercial), Nicolás Kuhlenthal (gerente general) y Cristóbal Swett (gerente inmobiliario). En general, toman proyectos tanto residenciales, como comerciales, de oficinas, o industriales.

Según lo mencionado por esta filial de Ebco a Pulso, el número de proyectos al cierre del 2024 fueron 14 por US\$350 millones, un nivel alto no sólo para el promedio histórico de la compañía, sino que también en comparación con el resto del mercado. "Es un nivel alto para Chile, hay pocas inmobiliarias que tienen tantos proyectos como nosotros", asegura, Joaquín Konow.

Esto, incluso ante la decisión tomada para el 2024 de principalmente enfocarse en los proyectos que ya mantenían, y no ir a buscar otras nuevas oportunidades, aunque sumaron a la carpeta un multifamily y un proyecto comercial.

Durante el año pasado, las ventas de Ebco Desarrollo y Rentas sumando la comercialización de activos inmobiliarios y servicios de gestión llegaron a UF800.000 (unos \$31.350 millones al valor de la UF de este viernes, equivalente a US\$ 33 millones), lo que fue duplicar que obtuvieron en 2023. Lo anterior fue impulsado por la venta de dos proyectos residenciales, un multifamily y un conjunto de viviendas sociales denominado Santa Teresa. Además, vendieron dos terrenos, entre ellos donde se ubicaba el ex centro de distribución de Falabella en calle Rosas a la empresa de bodegas Aki KB.

Para el 2025, las expectativas son volver a crecer, y consolidar ventas de UF1.500.000 (unos \$58.780 millones, o US\$ 63 millones), lo que significa un incremento de casi un 88% versus el 2024. Esto con una cartera que rondaría 16 proyectos, pero que aún están en proceso de negociación, estima Joaquín Konow.



EN CARPETA

Actualmente el proyecto más emblemático para Ebco Desarrollo y Rentas es Plaza Chicureo, un centro comercial en construcción en Colina. "Nos atrevimos en el 2020, en la mitad de la pandemia, y ha sido un éxito casi sin precedentes para nosotros. Para la empresa fue un antes y un después", expresa el gerente de desarrollo.

Los planes son finalizar el este proyecto durante este año, pero sus operaciones iniciarían en 2026, ya en manos de otro actor, puesto que Ebco no desarrolla estas tareas. Konow estima que las ventas anuales lleguen a US\$150 millones, con 400 mil visitas mensuales.

Ya han logrado cerrar contratos con quienes se instalarán en Parque Chicureo, por ejemplo, Walmart, quien le vendió el terreno a Ebco. Asimismo, han cerrado contratos de arriendo con Homecenter, Starbucks, Burger King y farmacias. "Hoy tenemos un 80% del centro comercial arrendado (...) fuimos aumentando las superficies disponibles de locales y aumentando tarifas. Estamos prácticamente un 50% más alto de tarifas que los que evaluamos el proyecto recientemente, y un 30% más del área original del proyecto".

Otro proyecto que esperan terminar de construir es Plaza Franklin, un centro comercial que se ubicará cercano al Persa

Biobío. Con una inversión de cerca US\$80 millones, comenzó su construcción en 2024 y también deberá venderse a un operador.

Ebco Desarrollo y Rentas también está en proceso de terminar el proyecto La Poza en Pucón. Se trata de unos departamentos situados a la orilla del Lago Villarrica, que pasó 2 años abandonado por problemas financieros de las antiguas gestoras. Ebco lo adquirió a principios de este año, junto con Atacama Invest, el proyecto que estaba con cerca de un 80% terminado. Ya tiene un 40% vendido y se estima que esté operativo en diciembre de 2025.

De los 14 proyectos que tiene en carpeta Ebco Desarrollo y Rentas 5 son residenciales (más otros 2 multifamilys y 2 de viviendas sociales), 3 son comerciales y 2 industriales. Les gustaría sumar otros dos, y están tanteando proyectos residenciales de stripcenters.

UNA INDUSTRIA EN CRISIS

Con todo esto, Ebco Desarrollo y Rentas no se ha visto tan impactada por la crisis de la industria inmobiliaria y de la construcción, al menos en el último tiempo. "Han aparecido oportunidades porque la baja en la venta de los departamentos y las restricciones económicas han hecho que los terrenos hayan bajado los precios", ex-

plica.

Por el lado contrario, la inestabilidad financiera generada por la guerra de aranceles también está impulsando que "se vuelva a mirar la inversión en activos reales (como inmobiliarios) como una inversión más atractiva, de mayor interés", dice Konow.

Los inmuebles "son activos que ofrecen mayor estabilidad, son tangibles, porque tienen mayor control sobre ellos y porque son estables en el tiempo", añade.

De hecho, en los primeros meses del 2025, "hemos visto una reactivación en la demanda por departamentos", dice el ejecutivo de Ebco, asegurando que se observan brotes verdes ante el aumento del interés de los inversionistas.

Pero Konow no reniega de los problemas que enfrentan sus competidores. Cree que en el área residencial es positiva la publicación de la ley que subsidiará la tasa para compra de viviendas nuevas. "Pero no es la solución a la problemática de fondo".

"El problema que tenemos es que la gente tiene menos plata y se solucionará cuando suban los sueldos. ¿Y cómo se genera una subida de sueldos? Con crecimiento", enfatiza. Para ello, el ejecutivo dice que las empresas requiere no sólo menos permisos, sino que también certeza jurídica, de que al obtener el visto bueno de las autoridades sea la decisión final, y que no se pueda revocar.

El ejecutivo sostiene que "al existir señales de desregulación, de simplificación en los trámites, de mayor certeza jurídica, de disminución en los impuestos, etc, los que estamos del lado de la inversión, tenemos que recoger al guante y actuar inmediatamente. No invertir en otros países", menciona, apuntando a generar mayor inversión en Chile.

"Hoy día lo único que hemos vivido son 5 años de deterioro en la industria entonces necesitamos una señal para el otro lado", declaró.

¿Hay espacio para bajar los precios? Konow dice que "no, a menos que mejoren las condiciones". Hace alusión a la eliminación del Crédito Especial de Empresas Constructoras (Ceec), que funcionaba como una exención del IVA de 65% y que "era prácticamente todo el margen de las inmobiliarias. Se ha ido eliminando paulatinamente por lo que el precio de las viviendas es muy difícil que baje ya que prácticamente no tiene margen" afirma. ●