

LAR
I POR VALENTÍN FUENTES

Lar se adapta

El español Grupo Lar sorteó la crisis inmobiliaria y se enfoca en nuevos proyectos, incluido el mastodóntico Polárea, en la capital del país.

Cargado con más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario, el hispano Grupo Lar desembarcó en México en 2004 con la cartera abierta para hacerse de terrenos y comenzar sus negocios en el continente. Sus inversiones en suelo mexicano le han permitido acumular una reserva para la **construcción** de 5,500 viviendas y un parque empresarial de 160,000 metros cuadrados. “En el año 2009 entregamos casi 450 unidades, además empezamos obra en 269 adicionales, y este año planeamos comenzar otras 400 unidades, aproximadamente”, señaló Ignacio Bezares, director general del consorcio ibérico en México.

Durante el desastroso 2009 la firma se mantuvo activa e inyectó más de 325 millones de pesos. Para el presente año ha destinado 476 millones de pesos a su operación, con los que espera catapultar los proyectos locales. De hecho, inició la **construcción** de tres nuevos desarrollos: Horizontes Chapultepec en Guadalajara, que consta de cuatro torres de 296 departamentos; un complejo de 400 casas bautizado Puebla Blanca, que se edifica en la Angelópolis, y Life Bosque Real, en Huixquilucan, Estado de México, con igual número de residencias en **construcción**.

El camino para la inmobiliaria española no ha sido nada terso. Por el contrario, ha tenido curvas peligrosas. Poco después de cuatro años de haber tocado tierra en México, soportó las inclemencias de la tormenta económica mundial que, en nuestro país, según estadísticas dadas a conocer en el Seminario Softec 2010-2011, se reflejó en una reducción en la oferta de vivienda de 400,000 a 125,000 unidades entre los años 2006 y 2008. Un año después, sin embargo, la firma ibérica sorteó –según Bezares– el compromiso de entregar cerca de medio millar de inmuebles en distintas partes de la república mexicana: “Un desarrollo en el Distrito Federal, Horizontes Molière que eran 209 unidades, dos en Monterrey y uno en Cancún por entregar; en total, 450 unidades”.

A fines de 2008, cuando las aguas se tornaron turbulentas, les asaltó el temor de que sus clientes

perdieran la oportunidad de acceder a alguna hipoteca y se quedaran sin la posibilidad de escriturar. Pero la realidad fue más tersa de lo esperado, dado que las instituciones financieras del país se enfrascaron en una fuerte competencia para conquistar clientes. “Todo aquel que quiso financiar la compra, acudió a su banco. ▶

Así, la tasa de cancelación fue mínima, inferior a 4%. Pensamos que ese porcentaje es muy razonable en cualquier situación de mercado”, afirmó Bezares. Y aclaró que, de sus desarrollos, el más castigado fue Cancún, aunque para ese momento ya tenían un avance en ventas de 85%. “Es un mercado muy complicado ahora por el turismo y por la escasez de **construcción** –aseguró–. El empleo se ha caído también, por lo cual estaremos este 2010 y quizá algo del 2011, liquidando lo que nos queda”.

El proyecto

Grupo Lar alcanzó notoriedad en este país por Polárea, un mastodóntico desarrollo que promete ser la joya de su corona. Creado con base en un plan maestro del despacho arquitectónico Legorreta+Legorreta y ubicado en el terreno de lo que fuera la antigua fábrica de Vitro en las inmediaciones de la colonia Polanco, en el Distrito Federal, es

un proyecto que incluye espacios para condominios, centros comerciales y extensas áreas verdes peatonales. Colindante con el complejo que edifica Grupo Carso (al que le vendieron 20% del terreno, sin revelar el monto de la transacción) ocupa un área de 50,500 metros cuadrados y una superficie edificable de 440,000. “Vamos a hacer 2,800 viviendas y un parque empresarial de 160,000 metros” edificables, detalló el directivo.

El inicio de la **construcción** de este enorme proyecto, que se prevé logrará incrementar su plusvalía por su vecindad



Fecha 08.07.2010	Sección Revista	Página 58-61
----------------------------	---------------------------	------------------------

con la nueva Plaza Carso, estaba planeada para este mes. Luego vendrá otro de los desarrollos con los que la marca española buscará consolidar su lustre en el país: Performa, un complejo inmobiliario de aproximadamente 120 departamentos en 25 niveles, ubicado en Paseo de la Reforma, la principal avenida de la capital y, una vez más, diseñado con la idea creativa de Legorreta+Legorreta.

El segmento de mercado que Grupo Lar busca es aquel que puede pagar un valor medio de 2.5 millones de pesos. Sin embargo, dentro de sus planes de navegación para este mismo año está la incursión en un segmento “algo inferior al que está acostumbrado” el grupo: departamentos de un millón de pesos para la zona del Distrito Federal. Buscarán, además, reponer la cartera de tierras en aquellos mercados en los que han agotado su reserva territorial, como Guadalajara y Monterrey.

Negocio probado

La inmobiliaria importó de España un modelo de negocio basado en la precomercialización como punto de partida. Sólo cuando esta fase alcanza un nivel suficiente de madurez, la firma incurre en su costo más importante: la **construcción**. “Antes del 2009, el porcentaje que nos exigíamos era como de un tercio de avance de precomercialización. Durante 2009, ese índice lo hemos incrementado, prueba de ello son los desarrollos que empezamos el año pasado donde nos exigimos un mínimo de 40%”, comentó Bezares.

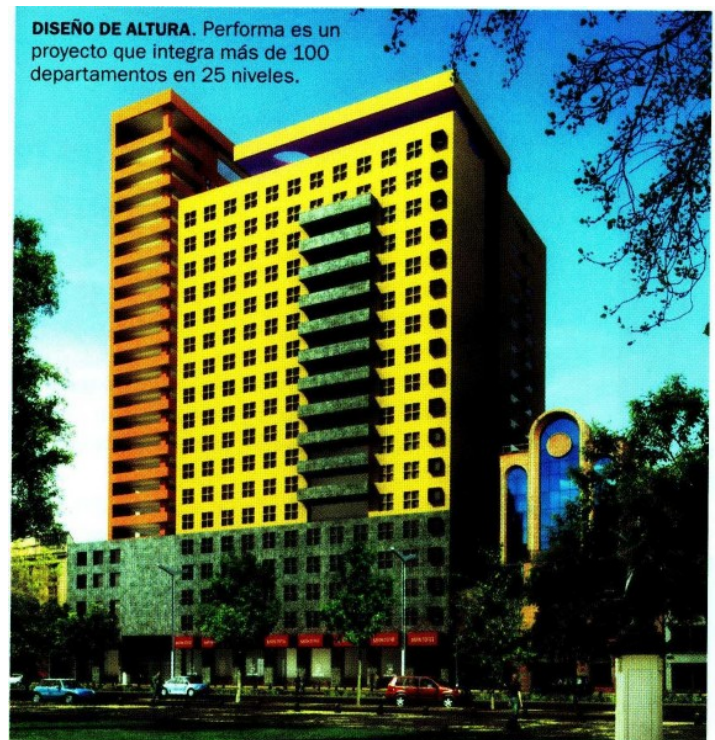
La decisión de incrementar ese porcentaje obedece a la necesidad de la constructora de operar con pies de plomo y acotar el riesgo comercial previo al inicio de la obra. Otro blindaje utilizado por Grupo Lar para reducir riesgos es aminorar el tamaño de las etapas de **construcción**. “Fases más pequeñas –y montos de financiamientos más chicos–, unidos al acotamiento del riesgo comercial, hacen que los bancos encuentren tu proyecto más apetecible y más financiable que otros”, señaló el directivo español. Recordó que en el primer semestre de 2009 el sector sufrió un estancamiento en las ventas y se contrajeron los créditos puente para los desarrolladores, lo que dificultó la capitalización de las operaciones.

Lo anterior trajo como consecuencia que la demanda fuera superior a la oferta. Sin embargo, Bezares explicó que quienes consiguieron empezar sus obras lograron captar esa clientela que había en el mercado y fue en esa coyuntura que los españoles iniciaron la primera fase de su desarrollo de 169 viviendas en

Guadalajara, prevendido en 60%.

Para el ejecutivo, el mercado inmobiliario mexicano está hoy en la posición de quitar el pie del freno. “Es verdad que la demanda ha sido menor, pero las ventas han caído porque no ha existido oferta. Ha habido muy pocos desarrollos nuevos durante 2009; hoy es claro que hay una oportunidad de salir al mercado e iniciar desarrollos nuevos”, vaticinó. □

El segmento de mercado que Grupo Lar busca es aquel que pueda pagar un valor medio de 2.5 millones de pesos por unidad.



DISEÑO DE ALTURA. Performa es un proyecto que integra más de 100 departamentos en 25 niveles.

Fecha 08.07.2010	Sección Revista	Página 58-61
----------------------------	---------------------------	------------------------



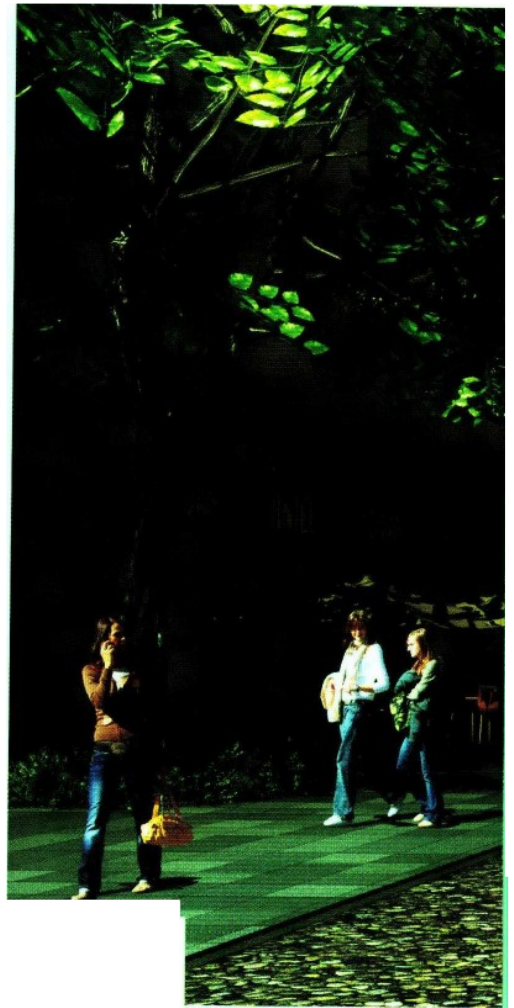
MANOS A LA OBRA. Ignacio Bezares, director de Grupo Lar México, lidera tres desarrollos nuevos para este año.

FOTOS / LUIS ALONSO ANAYA

WWW.PODEROS.COM | JULIO DE 2010 | 59

Continúa en siguiente hoja

Página 3 de 5



EL NUEVO POLANCO. Polárea es un complejo que integra centros comerciales, amplias zonas verdes y espacios habitacionales.

Continúa en siguiente hoja

Página 4 de 5

Fecha 08.07.2010	Sección Revista	Página 58-61
----------------------------	---------------------------	------------------------

