

“Llegaremos a \$3 billones en ventas de vivienda, con más de 13.000 unidades”

CONSTRUCCIÓN. ROBERTO MORENO, PRESIDENTE DE LA CONSTRUCTORA AMARILLO, ADVIRTIÓ QUE, DEBIDO A LA INFLACIÓN Y EL AUMENTO DE TASAS, LOS PRECIOS DE LAS UNIDADES HABITACIONALES TENDRÁN PRESIÓN AL ALZA

BOGOTÁ
Por efecto de la reactivación del sector edificador, constructora **Amarillo** crece a un ritmo de 50% en lo que va de 2022, sumando más de 3.000 unidades habitacionales comercializadas durante el primer trimestre de este año. El presidente de la empresa edificadora, **Roberto Moreno Mejía**, afirma que se enfocarán en Bogotá, y que ahora es el mejor momento para comprar vivienda.

INSIDE
¿Cómo les fue con los niveles récord en ventas de vivienda, en medio de la pandemia?

El confinamiento generó que las familias desearan un mejor espacio para convivir, una casa más grande o remodelar; eso permitió que el sector retomara actividades en 2020. Al finalizar 2021, tuvimos un crecimiento de 30% frente a 2020; este año vamos creciendo en 50% si lo comparamos con las cifras de 2021. Estamos en 17 ciudades de Colombia y hemos tenido una actividad de venta importante. Todo está basado en la política de vivienda liderada por el Gobierno Nacional. Hay una revolución en los dos segmentos: en el de Vivienda de Interés Social (VIS) y Vivienda de Interés Prioritario (VIP).

¿Cuántos subsidios recibió Amarillo del Gobierno?

El año pasado comercializamos 11.490 viviendas; este año hemos vendido 3.937 tan solo en el primer trimestre, por \$845.000 millones; 60% de las unidades que comercializamos es VIS y VIP. Si no fuera por este programa que subsidia la tasa



Pierre Andines/LR

Roberto Moreno explicó que 60% del portafolio de unidades habitacionales corresponde a segmentos VIP y VIS. La constructora representa 6% del mercado nacional y apuntan a más proyectos.

EL PERFIL

Roberto Moreno estudió en la *Universidad de la Florida*, en Gainesville, donde obtuvo títulos en ciencias de ingeniería, economía, y gerencia de proyectos de construcción. En 1993 fundó **Amarillo**, constructora reconocida por la creación e implementación del concepto Ciudad dentro de la Ciudad, con el cual se busca ofrecer a las comunidades espacios más inclusivos, seguros y sostenibles. Cuenta con más de 35 años de experiencia profesional liderando la construcción de viviendas y actualmente preside la compañía edificadora.

de interés, no habría un correcto cierre financiero. La VIS es un ahorro para las familias.

¿Cuál es la participación de Amarillo en el mercado?

Amarillo tiene actualmente 6% de participación en el mercado, estimulada principalmente por

las regiones. Muchos medianos y pequeños empresarios de la construcción se ven beneficiados con la actividad.

¿Cuáles fueron los ingresos y qué proyectan al cierre del año?

Comercializamos \$2,54 billones. Para el cierre del año proyectamos llegar a 13.000 viviendas vendidas, con un poco más de \$3 billones.

¿Cuál será la apuesta en Bogotá y la región?

Se ha hablado del área metropolitana, muy importante para Bogotá, pues después de la pandemia muchas familias tomaron la decisión de vivir en municipios cercanos a la capital, por facilidades en temas como trabajo flexible y trabajo remoto. Hay que hacer un buen planeamiento regional. Somos un aliado de los territorios para generar un desarrollo ordenado. Hemos apostado por este crecimiento en municipios cercanos a la ciudad como Chia, Cajicá, Guasca y Soacha.

¿Cómo avanza el megaproyecto de Lagos de Torca?

En Bogotá tenemos proyectos muy importantes como Lagos de Torca, en el norte de la ciudad; 1.800 hectáreas con 34 planes parciales, con 130.000 viviendas. Ya iniciamos obras junto con los desarrolladores. Tenemos otro proyecto de este tipo en la Avenida Guaymaral, de 100.000 viviendas, de las cuales 4.000 han sido vendidas. Son ciudades de 15 minutos.

¿Qué otro tipo de proyectos fueron importantes, además de la vivienda?

Desarrollamos proyectos empresariales y comerciales. Construimos **Unicentro de Occidente**, el **Centro Comercial Hayauelos**, **Centro Comercial Altavista** y **Palatino**. Nuestro primer proyecto de único dueño fue Hacienda Fontanar, con el **Centro Comercial Fontanar**, en Chia; tenemos socios extranjeros en el proyecto, el **Grupo Pantaleón** de Guatemala. Construimos también el **Centro Comercial Arka-**



Susana Correa
Ministra de Vivienda

“Los resultados en ventas demuestran que las medidas tomadas por el Gobierno Nacional fueron estratégicas y consolidan la reactivación del sector edificador”.

130.000

VIVIENDAS TIENE EL PROYECTO DE LAGOS DE TORCA, UBICADO EN EL NORTE DE BOGOTÁ, EN UN ÁREA DE 1.800 HECTÁREAS.



Escanee para ver el Inside completo con Roberto Moreno, presidente del Grupo Amarillo.

Síguenos en:



www.larepublica.co
Para conocer las empresas que están apostándole a los sistemas BIM en el sector.

dia, en Medellín. También hemos hecho edificios empresariales como el de la Avenida El Dorado, llamado Torre Central. Y estamos estructurando un gran proyecto: Proscenio.

¿Cómo los afecta el cambio de tasas de interés y la inflación?

Las tasas de interés pueden afectar el valor de la vivienda y la cuota. Aún no le ha pegado todavía a al sector, por lo que es de los mejores momentos para comprar, debido a que, cuando hay inflación, el activo inmobiliario se valoriza; y si logramos amarrar una tasa de interés, puede ser interesante para el comprador. Más adelante puede venir un ajuste al alza para el comprador.

¿Los afectó la crisis en la cadena de suministro?

En pandemia nos afectó el costo del acero y hay otras materias primas al alza. Hará una presión al alza en los precios de la vivienda.



ANDERSON URREGO
aurrego@larepublica.com.co

TURISMO. DESPEGAR REPORTA QUE SUBIÓ A 61 DÍAS EL TIEMPO DE ANTELACIÓN PARA PROGRAMAR VIAJES

Aerolíneas ajustan rutas especiales para Semana Santa

BOGOTÁ
Durante esta Semana Santa, se espera un crecimiento en el sector turismo por efecto de la reducción de medidas restrictivas para viajar e ingresar a los países. Uno de los indicadores que evidencian con mayor claridad la reactivación turística es la antelación con que los viajeros programan sus próximas va-

caciones. En esta ocasión, de acuerdo con un informe de la empresa de viajes **Despegar**, se ha registrado una fuerte variación en la anticipación de compra versus el año pasado: pasaron de 24 días para la Semana Santa de 2021, a 61 días en promedio para este año. Además, reporta un crecimiento de más de 150% en las reservas.

Avianca, particularmente, espera completar más de 850.000 viajeros para sus 6.500 vuelos programados en sus 128 rutas; entre los destinos internacionales que ofrece, 65 son hacia África, Europa. **Viva Air**, durante el aumento de demanda de la Semana Mayor, mantendrá sus precios ‘Low Cost’ con el fin de incentivar los viajes entre los co-

lombianos. “Esperamos crecer alrededor de un 50% nuestro número de viajeros respecto al año anterior, gracias a nuestros crecimientos en oferta y en nuevos mercados, como Valledupar, Pasto, Armenia, Villavicencio y Neiva”, sostuvo la aerolínea.

A raíz del auge por destinos asociados a enfoques religiosos, la aerolínea **Easy Fly** anunció que

ampliará su oferta a algunos destinos de interés en esta semana; es por ello que dispondrá de un vuelo diario que cubrirá la ruta Medellín - Mompox - Medellín, y de dos vuelos por día para Bogotá - Popayán - Bogotá, para responder a la alta demanda ante el fervor de los turistas.



BRIGHIT BARONA
bbarona@larepublica.com.co