



Dirección Integrada de proyecto en La Cala Golf Resort.

MDCI se consolida en la Costa del Sol

La compañía especializada en *project management* desarrolla doce proyectos turístico-residenciales con un volumen de más de 800 unidades en el litoral sur de Andalucía.

En sus cinco años MDCI ha logrado posicionarse como la compañía de referencia en la Dirección Integrada de Proyectos de construcción (*Project Management*) en la Costa del Sol con la gestión de unos 800.000 metros² de superficies residenciales. En la actualidad desarrolla doce proyectos de diferentes tipologías: unifamiliar, adosadas, apartamentos, comercial, etc, ofreciendo principalmente los servicios de dirección integrada de proyectos (*Project Management*), desarrollo de proyectos (*Project development*) y diseño y construcción.

DIVERSIFICAR MERCADOS

Con un volumen de más de ochocientas unidades en ejecución, sus objetivos se centran ahora en la diversificación de mercados y la expansión progresiva a otras provincias del litoral. "Queremos crecer de forma progresiva y controlada de forma que nos permita seguir dando el mismo nivel de servicio y trato personalizado que nos diferencian de los grandes del sector", afirma Mark

Lawson director general y fundador de MDCI.

Entre sus proyectos actuales destaca el desarrollo integrado de un proyecto (*project development*) de 202 apartamentos en Pueblo Mediterráneo en la urbanización Calahonda, en Mijas Costa, para su cliente promotor del Reino Unido con una inversión de 26 millones de euros. Además el equipo de MDCI se prepara para el diseño y la construcción de otro proyecto en Estepona de 170 apartamentos de gran lujo en primera línea de golf, para su cliente promotor irlandés del cual se encarga en la actualidad del desarrollo del planeamiento urbanístico para una vez superada esta fase diseñar y dirigir el proceso integral del proyecto. El volumen de la inversión en este caso alcanza los 35 millones de euros debido al alto estándar de calidades utilizado.

GRANDES PROYECTOS

Entre sus proyectos más significativos tanto por su envergadura como complejidad destaca la dirección integral del

proceso de construcción de uno de los proyectos turístico-residenciales más importantes de la Costa del Sol: el *Marriott Vacation Club International* compuesto por 288 apartamentos vacacionales, restaurante, sauna, beach club, con una inversión de 100 millones de euros, en la que se optó por una estrategia de construcción combinando fases en obra con otras con ocupación turística, resultando un proyecto entregado a tiempo y con un ahorro en costes para esta filial de la multinacional hotelera Marriott International, sobre el presupuesto final del 10%

Entre otros destacados clientes, señalar a **Ranchos Reunidos**, quien desde hace cinco años ha desarrollado con MDCI seis proyectos de lujo rodeados de campos de golf con un volumen de 316 unidades en La Cala Golf Resort, en Mijas, apostando y requiriendo los servicios de MDCI para sus futuros desarrollos residenciales

Por su parte, **La Perla Living**, cliente holandés que repite servicio, está desarrollando en la actualidad tres proyectos para el segmento más alto del mercado con un volumen de 141 unidades repartidas en adosados y apartamentos entre los municipios de Benahavis y Estepona.

PLAN ESTRATÉGICO

Si hasta ahora el principal volumen de negocio de MDCI ha estado centrado en la dirección de proyectos turístico-residenciales para clientes internacionales (ingleses, irlandeses y holandeses), los objetivos para el 2005 se centran en crecer un 25% en el sector residencial y atacar otros sectores como, comercial y hotelero. "Nuestra flexibilidad nos permite acoplarnos a las necesidades del mercado que está optando por diversificar el riesgo, posicionándose en el sector terciario, fundamentalmente en parques empresariales, edificios de oficinas y en las cada vez más proliferantes residencias de mayores", comenta Mark Lawson. A medio plazo, para el 2007, la compañía prevé aumentar su cartera de clientes nacionales hasta el 60% del total.

Asimismo MDCI está creando sinergias con las empresas del sector inmobiliario, llegando a acuerdos estratégicos con consultoras que ofrecen un servicio integral al promotor, en la compra-venta de suelo y posterior desarrollo inmobiliario, y en cuyo proceso MDCI se encargaría de aportar valor añadido en el proceso de construcción.