

SEGÚN ANÁLISIS DE BANMERCHANT

Crece tendencia de inmobiliarias por abrirse en bolsa

■ Empresas como EuroCorp y constructora Ingevec estarían interesadas.

ANDRÉS POZO B.

Un buen contexto para que las empresas inmobiliarias busquen nuevas formas de financiar sus proyectos, ve el director gerente de Banmerchant Inmobiliaria, Francisco Walker.

Una de las posibilidades que las empresas miran con atención es la apertura en bolsa. Dos empresas que estarían viendo estas posibilidades sería la inmobiliaria EuroCorp y la constructora Ingevec.

“La industria inmobiliaria en Europa ha estado deprimida y eso abre el interés por invertir en otras partes del mundo”, dice.

Walker explica que parte del incentivo que tienen las inmobiliarias que se han abierto en bolsa ha sido la constante rentabilidad que

han tenido.

“Es un fenómeno que se está dando, porque hay inmobiliarias que están abordando bancos de proyectos relativamente importantes y tienen el tamaño específico para poder tener una atractiva inversión en bolsa”, agrega.

Este fenómeno se estaría dando por lo seguro que resulta invertir en ellos.

Walker agrega que las crisis internacionales -como Libia o el terremoto en Japón- demuestran que vale la pena invertir en este tipo de proyectos, cuando existen portafolios diversificados. “Eso ha sido el gran estimulante para invertir en este tipo de productos”, explica.

En este contexto, Chile tiene una estructura que lo hace atractivo.

Diversificar el riesgo

Según el ejecutivo, a esta forma de obtener recursos para desarrollar proyectos, por sus características, sólo pueden postular grandes empresas que tengan portafolios



Francisco Walker, de Banmerchant.

diversificados.

“Nadie quiere meterse en una inmobiliaria que esté concentrada en un solo producto”, dice.

El ejecutivo agrega que el sector donde más falta de proyectos se ve es en habitacional, al contrario del de oficinas, donde prontamente se podría producir un sobrestock en el mercado alto.

Banmerchant, por su parte, está explorando una forma distinta. Abrir su cartera de proyectos para crear un fondo por US\$ 100 millones, donde se incluirá un mix de proyectos, que variará entre el retail y un modelo de vivienda más funcional, que se ha tornado atractivo para inversionistas que buscan departamentos pequeños para renta.

CALIFORNIA S.A. ABRE

Nuevo formato al 47% del

■ Las ventas de la firma alcanzaron US\$ 15,2 millones en 2010, y proyecta crecer 50% en 2011.

La nueva tendencia hacia los relojes con un valor agregado -con productos diferenciados en colores, grandes calibres y diseños más agresivos- fue lo que llevó a que los dueños de California S.A., representante en Chile de Casio, Bulova, Fontenay, Cacharel, YOT y Timex, se decidieran a apostar por un nuevo formato en este mercado.

Es así como surgió 12:34, una nueva tienda que se centrará en la venta de relojes en el país, que desde ya espera llegar a un 47% del mercado local, con lo que se posicionará en el principal actor del segmento a nivel nacional.

Así lo explica su gerente general, Fernando Fuenzalida, quien indicó que “hoy en día, salvo en nichos específicos relacio-