

**LaTercera / Negocios**

Entre el 2003 y el 2005 han desarrollado proyectos por más de US\$ 120 millones

**El banco de inversión Banmerchant apuesta por el negocio inmobiliario**

**Se han especializado en viviendas de clase media. En cada una de las obras suelen tener entre uno y tres socios. Para complementar, en enero partirán con Servicios Financieros.**

**Catalina Allendes**

Fecha edición: 10-12-2005



LES HA IDO BIEN Y siguen con un buen puñado de proyectos inmobiliarios en carpeta. El grupo de ex ejecutivos del Banco Edwards que formó en 1997 el banco de negocios Banmerchant -Julio Jaraquemada, Agustín Larraín, Enrique Huidobro, Luciano Magnet y Marcelo Silva- ha visto cómo su división Banmerchant Inmobiliaria hoy ocupa parte importante de la agenda de estos cinco socios, a quienes se suma el gerente general, Francisco Walker, que también es *partner* en esta área.



Florecente ha sido el sector, porque pese a que nació cinco años después de la creación de Banmerchant hoy el área inmobiliaria ya representa un tercio de los negocios del grupo y Julio Jaraquemada apuesta a que "probablemente llegue a representar un 40% o un 50%".

Incluso en enero próximo el grupo planea lanzar al mercado Banmerchant Servicios Financieros como complemento de su área inmobiliaria.

A la fecha Banmerchant Inmobiliaria ha participado en proyectos por unos US\$ 120 millones, de los cuales hay US\$ 73,6 millones en desarrollo.

Se han especializado en casas y departamentos para los grupos C2 y C3. "Primeras viviendas, básicamente en Santiago, que van desde las 700 Unidades de Fomento (UF) a las 3 mil UF", cuenta Francisco Walker. Departamentos en Ñuñoa y La Florida; casas también en La Florida, Macul, Cerrillos y Quilicura.

Fue aprovechando el conocimiento que tenían en el tema desde sus trincheras en el Edwards que el 2002 decidieron crear el área inmobiliaria, como una forma, además, de ofrecer diversificación a algunos de sus clientes de Banmerchant Capital, que actualmente tiene alrededor de 500 clientes (personas naturales) y otras 50 empresas a las que asesoran en materia previsional para sus ejecutivos.

"Buscamos nichos de mercado que nos interese desarrollar, luego formamos una sociedad especialmente y ofrecemos el proyecto a algunos inversionistas", explica Walker junto con detallar que Banmerchant suele aportar entre el 20% y 50% del proyecto. "En algunos casos tenemos dos o tres socios, en otros sólo uno, 50% y 50%, dependiendo del monto de la inversión", agrega Julio Jaraquemada.

Prefieren mantener en reserva el nombre de los socios de sus negocios inmobiliarios, pero Marcelo Silva, que preside Banmerchant Inmobiliaria, detalla que por lo general se trata de "empresarios que buscan diversificación de su portafolio de negocios". Algunos, por lo demás, ya están repitiéndose el plato y van en segundos proyectos de la mano de los ex ejecutivos del Edwards.

**Negocio para rato**

La apuesta de Francisco Walker es que pese a la sensación ambiente de que existen muchos proyectos en desarrollo, el negocio tiene para rato. "Durante los últimos siete años las inversiones y el negocio inmobiliario han estado en niveles bajos. Hay demanda acumulada que está empezando a expresarse", dice.

Los pronósticos de Julio Jaraquemada apuntan a que "los próximos cinco años van a ser muy buenos. Existe un déficit habitacional de 500 mil viviendas y hay movilidad social. En un país desarrollado una persona pasa por tres o cuatro viviendas durante toda su vida... Y cada vez hay más acceso al crédito y la gente empieza a pensar también en la segunda vivienda".

Por lo demás, señala Silva, "hoy hay un mercado financiero altamente competitivo y accesible para la gente".

Los planes de Banmerchant Inmobiliario apuntan a tener en desarrollo entre siete y 10 proyectos en paralelo, siempre enfocados principalmente en primera vivienda para clase media. Eso a pesar de que ya han desarrollado dos proyectos de sitios en Cachagua. Uno en Beranda, que ya está completamente vendido, y otro llamado Punta Cachagua, frente a Cantagua.

Para adelante sigue en carpeta la idea de lanzar Banmerchant Fondo de Empresas, que pretende llevar a inversionistas a participar en distintas firmas del mercado nacional.

Complemento también de Banmerchant Asesorías Financieras, que hoy entrega servicios de restructuración financiera de pasivos, búsqueda de socios, fusiones y adquisiciones, área en la que a la fecha han hecho operaciones por unos US\$ 1.450 millones.