

## Banmerchant construye ícono urbano en La Florida

(Portalinmobiliario.com, 20-11-2007)

En un terreno de 10 mil metros cuadrados, ubicado en avenida Vicuña Mackenna, la inmobiliaria desarrollará un proyecto de 840 departamentos y que tendrá ventas por cerca de 1 millón 300 mil unidades de fomento.

Se puede hacer negocio y realizar un desarrollo urbanístico a la vez. Esa es la máxima que ha aplicado inmobiliaria Banmerchant en el desarrollo de sus proyectos, a lo largo de sus cinco años de trayectoria. Su gerente general y socio, Francisco Walker Prieto, sostiene que el gran desafío de la empresa ha sido "hacer ciudad y dejar un legado arquitectónico".

Y realmente lo está logrando. La compañía tiene actualmente siete proyectos propios en ejecución, considerando casas y departamentos, en las comunas de Padre Hurtado, Quilicura, Macul, Ñuñoa, Lo Barnechea. Y ahora, La Florida. En estos años se han dedicado principalmente a los segmentos C2 y C3, pero están a punto de entrar al grupo ABC1.

### La nueva apuesta

En este esfuerzo por dejar una herencia arquitectónica, el gerente general anticipa una importante propuesta de la inmobiliaria. En avenida Vicuña Mackenna, en un terreno de 10 mil metros cuadrados ubicado en la comuna de **La Florida**, Banmerchant desarrollará un nuevo proyecto de 840 departamentos. Se proyecta que el complejo tendrá ventas por UF 1 millón 300 mil aproximadamente.

La iniciativa se construirá en cuatro etapas y se planea comenzar su comercialización durante el segundo trimestre de 2008. "La apuesta es que se convierta en un ícono urbano dentro del nuevo centro de La Florida", señala Francisco Walker.

Agrega que los edificios tendrán grandes áreas verdes, por lo que serán una buena competencia a las casas de la comuna.



**LA FLORIDA.** El segundo trimestre de 2008 la inmobiliaria comenzará la venta de Vicuña Mackenna Poniente, proyecto de 840 departamentos y cuatro etapas de desarrollo.

Fuente: Banmerchant

### Anticipando nuevos polos

Banmerchant, además, ha apostado por otras comunas. En ese cuadro, la entrada a **Padre Hurtado** tiene una particularidad especial. "Nos dimos cuenta, antes que otras inmobiliarias, que se generaría un rebalse de Maipú a la zona poniente", asegura el ejecutivo. Y agrega que este sector tiene un atributo especial: cuenta con terrenos mucho más grandes y con un aire privilegiado respecto al resto de la Región Metropolitana.

En este lugar, Banmerchant está iniciando la segunda etapa de su proyecto Valle El Trébol, que contempla la construcción de 1.300 casas, con diseños arquitectónicos variados y con cuatro tipologías de viviendas. "No queríamos que todas las casas fueran iguales, porque a la gente le gusta distinguirse, no le acomoda vivir en barrios de diseños uniformes", enfatiza Francisco Walker.

Valle El Trébol se emplaza en un paño de 22 hectáreas, por lo que tiene desarrollo para cinco a seis años más.



**PADRE HURTADO.** Esta zona se convirtió en una alternativa a la habitada comuna de Maipú. Aquí Banmerchant está iniciando la segunda etapa de su proyecto Valle El Trébol, que contempla la construcción de 1.300 casas.

Fuente: Banmerchant

En **Macul**, la inmobiliaria también fue visionaria: fueron los terceros en comenzar a construir un edificio en este sector de Santiago. Hoy existen más de 30 proyectos en desarrollo.

El ejecutivo cuenta que la comuna de Macul se convirtió en una alternativa a Ñuñoa principalmente por un efecto de precio, ya que el valor del suelo había aumentado en un 100% en esta última. Además, se aprovecharon los cambios en el plano regulador que incorporó la autoridad municipal, que incentivaron la construcción en altura.

En Macul, Banmerchant está comercializando los edificios Don Manuel y Don José, ambos con vista despejada al oriente y norte de la ciudad.

Pero eso no es todo. Otra gran iniciativa de la firma, en asociación con la inmobiliaria Andrés Bello, es el proyecto Altos de San Cristóbal, ubicado en la comuna de **Recoleta**, en los terrenos del ex Liceo Alemán. Esta iniciativa tendrá más de mil departamentos y tres etapas de construcción. Estará dentro de un gran complejo que contempla la construcción de la Universidad San Sebastián, el cine Imax y un importante centro de eventos.

"Este proyecto acelerará el plan del alcalde de la comuna, denominado 'Recoleta Ponte Bella', que busca modernizar esta zona de la capital que se encontraba bastante deteriorada. El desarrollo significará un inversión de UF 700 mil, sólo en edificación, y ventas por UF 1 millón 850 mil.

Deberíamos iniciar la obra a principios de 2008", afirma Francisco Walker.



**RECOLETA.** Ubicado en los terrenos del ex Liceo Alemán, Altos de San Cristóbal considera una inversión de UF 700 mil, sólo en edificación, y esperan ventas por UF 1 millón 850 mil.

Fuente: Banmerchant

### Tareas pendientes

Viendo para adelante, Banmerchant proyecta ventas por 300 millones de dólares en un plazo de cuatro a seis años. "Hemos crecido significativamente en los últimos años, pero todavía nos queda mucho por hacer. Nos falta profesionalizar aún más la empresa, sobre todo en el área de las ventas", explica el ejecutivo.

En este sentido, Francisco Walker sostiene que es fundamental educar al consumidor, para que, por ejemplo, entiendan que muchas veces los plazos de entrega no dependen de la inmobiliaria sino que de la recepción municipal. "Éste es un gran problema actualmente, porque este trámite puede demorar hasta cuatro meses. Es una tarea pendiente, que la autoridad debe asumir, ya que es imperativo que logren ser más eficientes en realizar las inspecciones", concluye.

**Conozca los proyectos de Banmerchant**