

## Diario noticias

- [Portada Diario de Noticias](#)
- [Noticias destacadas](#)
- [Entrevista de la semana](#)
- [Reportaje de la semana](#)
- [Entrevistas anteriores](#)
- [Reportajes anteriores](#)
- [Noticias ZoomInmobiliario](#)
- [Notas de Prensa](#)

## Boletín de noticias

Gratis todos los viernes en tu correo las principales noticias inmobiliarias.

[Inscribirme en el Boletín](#)

- [Proyectos destacados](#)
- [Publicar en ZoomInmobiliario](#)
- [Servicios para corredoras](#)
- [Servicios para inmobiliarias](#)
- [Simulador hipotecario](#)
- [Herramientas para usuarios](#)

## ENTREVISTA

[volver a portada diario noticias](#)

[volver a entrevistas](#)

11/05/2009 - Zoominmobiliario.com



## DATOS PERSONALES

Nombre: Francisco Walker Prieto  
Cargo: Socio y Gerente General de Banmerchant  
Profesión: Arquitecto

**Francisco Walker, Gerente General de Banmerchant Inmobiliaria**

## "El sector inmobiliario está muy vivo y vigente"

La baja en la tasa de interés, atractivos descuentos y alianzas entre inmobiliarias son algunas de las razones para el repunte en las ventas en el sector inmobiliario, de esto nos habla en la siguiente entrevista Francisco Walker.

Los últimos informes inmobiliarios respecto al primer trimestre de 2009 muestran una positiva tendencia en la venta de departamentos y casas en la región metropolitana, rompiendo la línea negativa que presentó el sector durante el último trimestre del 2008.

Francisco Walker, Arquitecto y Gerente General de Banmerchant Inmobiliaria, tiene claro que este aumento en las ventas se produjo por varias razones, "primero, las nuevas promociones inmobiliarias que aparecieron en el verano y que manejaron distintos criterios comerciales para mantener cautivo al cliente" nos explica.

"También está el hecho de que algunas empresas tienen descuentos de hasta un 20%, lo que si se analiza desde el

punto de vista de la plusvalía de quien compra, es una ventaja, porque ese mismo producto hace un año atrás estaba un 20% más caro, y lo más probable es que cuando pase la crisis va a volver a su estatus normal".

Francisco reconoce que las inmobiliarias están hoy día dispuestas a sacrificar los márgenes de ganancia, "y eso es una señal que el cliente percibe y que lo entusiasma a comprar un bien raíz" aclara.

"Creo que actualmente el sector inmobiliario está muy vivo y vigente. Y tomando en cuenta los antecedentes, sin duda éste es un muy buen momento para comprar una vivienda" sentencia el Gerente Hipotecario de Banmerchant.

De esta forma, Francisco Walker asegura que el comportamiento que tenga el sector durante el resto del 2009 "va a depender en gran parte de la disminución que se realice del stock, ya que una vez que este stock comience a disminuir se empezará a ver un comportamiento más dinámico de la economía en el área inmobiliaria".

### Acciones Banmerchant

Banmerchant tiene 8 proyectos inmobiliarios en desarrollo, pero sin duda que uno de los más emblemáticos es Bellavista Forestal, "cerca de 900 departamentos ubicados en el kilómetro cero de la ciudad. Desde el punto de vista de presencia urbana, es el proyecto más relevante en que Banmerchant ha estado involucrado" comenta.

"Son 3 edificios de 19 pisos cada uno, con todo el equipamiento necesario para un edificio que está ubicado en una zona céntrica, pero al lado de parques, teatros, espacios culturales y restaurantes" nos explica Francisco Walker, enfatizando que este desarrollo forma parte del objetivo que tienen como empresa, de generar mayor confianza a sus clientes.

En sus proyectos, están asesorando a todas las personas, que lo requieran, sobre el tema del subsidio. "Nosotros somos una facilitadora para que las personas puedan hacer el trámite, hacemos toda la gestión para que ellos obtengan la aprobación y puedan gestionar el subsidio directamente con el banco" nos explica Francisco Walker.

Otra de las acciones que está realizando Banmerchant, es la que formó en marzo junto a otras 11 inmobiliarias para realizar los "3 días compra feliz". El Gerente nos comenta que "durante esta jornada quisieron resaltar que siguen existiendo espacios para la compra de una vivienda, porque sabemos que la casa tiene una connotación que emociona, para muchas es el sueño de toda la vida y no se trata de un producto de Retail".

Francisco ve este tipo de asociaciones como un círculo virtuoso y por ello, actualmente están trabajando para ver como poder proyectarla en el tiempo, "la idea es que sea un producto que llegue para quedarse" nos comenta.

### Recomendaciones

Actualmente existen descuentos bastante atractivos en el mercado inmobiliario, hasta 20% por la compra de un departamento. Francisco Walker reconoce que este tema no es algo que vaya a ser lo usual en el tiempo, sino que "lo más probable que a partir del segundo semestre la política de descuentos se volverá más restrictiva".

"Por esto, aquellas personas que tengan una expectativa laboral relativamente estable, deberían tomar la decisión de comprar una vivienda en el primer semestre. Lo primero que deben hacer es cotizar, y utilizar la información que está disponible en el mercado. También deben revisar las alternativas que hay en el barrio donde viven o quieren vivir, y una vez que se tenga toda la información en la mano, acercarse a ver el producto y tomar una decisión".

El Gerente de Banmerchant Inmobiliaria también nos comenta que existe un importante mercado de inversionistas, que según nos cuenta puede ser desde el 15% hasta el 30% de los clientes de las inmobiliarias. "Entonces, para estas personas que les gusta mantener su inversión en algo sólido, como puede ser un departamento, este momento también es una oportunidad de inversión tomando en cuenta que los activos han bajado de forma importante".

Finalmente y con respecto a los bancos, Francisco Walker explica que actualmente existe una variada oferta de productos y servicios destinados al tema hipotecario, "por lo que las personas deben cotizar, revisar las alternativas más convenientes y escoger la entidad que tenga los instrumentos financieros más acordes a sus necesidades y que satisfagan todas sus expectativas" puntualiza.