

Es la propiedad más cara que hoy se ofrece para renta residencial en el país

La casa que perteneció a Farkas volvió al mercado: se arrienda por US\$50.000 mensuales

Vendida en 2024 por cerca de \$3.300 millones, la vivienda replica el modelo de villa italiana de tradición europea.

BANYELIZ MUÑOZ

La plataforma Portal Inmobiliario identificó la casa más cara que hoy se ofrece en arriendo en Santiago. Se trata de la residencia que perteneció al empresario Leonardo Farkas, vendida por cerca de \$3.300 millones —equivalentes a 82.800 UF del momento— en 2024 y que ahora vuelve al mercado convertida en la oferta de renta de mayor valor en la capital.

De acuerdo con la publicación, la propiedad se ofrece sin muebles por US\$50.000 mensuales, es decir, más de \$45.380.000. El aviso fue reingresado al mercado hace apenas 30 días, aunque no es la primera vez que ocurre. En la misma fecha del año pasado, el inmueble figuraba disponible bajo el mismo canon mensual.

A ese monto se suma una exigencia clave para quienes quieran postular: acreditar una renta líquida mensual superior a \$136.149.000. El requisito funciona como un filtro inmediato que reduce el universo de interesados, según observa Teodosio Cayo, gerente general de la tasadora Arenas y Cayo.

"El segmento al que apunta se estrecha hasta quedar acotado a un puñado de familias con alto poder adquisitivo".

Bajo ese escenario, el ejecutivo menciona a ejecutivos expatriados, CEO o country managers de multinacionales, así como compañías de los sectores minero, energético o bancario internacional. En la misma categoría aparecen embajadas y residencias diplomáticas. También familias extranjeras de ingresos muy elevados.

¿Está en precio el arriendo?

"Considerando el valor aproximado de la casa que en algún momento fue publicitado, estaría dentro de rango. Sin embargo, se ubica en el tramo más alto y bajo las condiciones económicas vigentes tiene baja probabilidad de concretarse sin un descuento adicional. Diría que podría perfectamente ser 12% menos, dependiendo del arrendatario y las condiciones del contrato".

Según Cayo, los altos precios responden a una combinación de atribu-



La propiedad cuenta con 2.050 m² construidos y se emplaza en un terreno de 12.000 m².

tos. Entre ellos destaca la ubicación privilegiada en Lo Curro, Vitacura, una topografía elevada con vista panorámica a Santiago, un entorno de baja densidad habitacional y el prestigio consolidado del sector.

"Además, goza de buena arquitectura y estándar constructivo; diseño tipo villa europea; consta de 2.050 metros cuadrados y está emplazada en un terreno de 12.000 metros cuadrados. También fue construida con materiales nobles: mármol, maderas finas y trabajos artesanales", detalla.

La residencia cuenta con spa con jacuzzi y sauna, amplios salones, sala de cine, canchas de tenis y fútbol, ascensor, gimnasio, jardines diseñados profesionalmente y piscina, además de vigilancia permanente.

Como antecedente, la casa replica el modelo de villa italiana, correspondiente a una residencia de campo o suburbana. Este estilo arquitectónico combina lujo, comodidad y una estrecha relación con la naturaleza. Dicho modelo alcanzó su mayor desarrollo durante el Renacimiento europeo y se reconoce por fachadas simétricas, jardines geométricos y una integración armónica con el paisaje.

Teodosio, ¿es normal que el arriendo se fije en dólares?

"Sí, es normal, sobre todo porque son propiedades orientadas a un mer-

cado mayoritariamente internacional o a compañías cuya moneda base es el dólar".

El agente especializado en propiedades de alto patrimonio Patricio Vargas, team leader de Re/Max Supreme, señala que los arriendos en dólares son habituales en comunas del sector oriente de Santiago. Sin embargo, advierte que el valor de esta propiedad se ubica muy por encima de lo que normalmente se observa en ese mercado.

"A mí me toca buscar casas para CEO expatriados, pero el tope suele estar cerca de los US\$10.000 para el arriendo de una propiedad grande. Aquí estamos hablando de cinco veces ese monto", comenta.

Aun así, sostiene que el precio se explica por las características del inmueble, especialmente por su tamaño construido y su tipología.

"Para este tipo de propiedad el cliente se vuelve más escaso. Son muy pocos los que pueden pagar un arriendo de ese nivel", comenta.

Los eventuales arrendatarios suelen pertenecer a perfiles muy específicos: "Podría tratarse de un fondo de inversión que mantiene a sus clientes en el anonimato. También clientes extravagantes (famosos o grandes empresarios), embajadas o CEO de compañías muy importantes o del área

tecnológica".

"Últimamente también están llegando grupos asiáticos con un poder económico muy alto", agrega.

Tiempos de colocación

A diferencia de las viviendas tradicionales, donde la rotación suele ser más dinámica, en este tipo de propiedades los plazos se extienden considerablemente.

"Los plazos típicos de absorción de propiedades de alto valor se encuentran entre seis y 18 meses; pero cuando se escapan del promedio, el plazo de arriendo puede superar perfectamente los 24 meses", admite Cayo.

Para el ejecutivo, el principal obstáculo de este tipo de propiedades es la escasez estructural de demanda efectiva en ese rango de precios.

Vargas coincide en que los tiempos de colocación en este segmento suelen ser prolongados y que el plazo final depende en gran medida del alcance de las redes del corredor.

"El público que tiene ese presupuesto es muy reducido, por lo mismo el proceso se vuelve más lento. Todo depende del networking que tenga el corredor a cargo del inmueble. La colocación termina vinculada a cómo se maneja y a las redes que logre activar, que en este mercado son fundamentales", afirma.