

Ante la falta de compradores, la casa redujo su valor de US\$12.000.000 a US\$9.500.000

Marcelo Ríos aplicó megadescuento a su mansión en Florida: precio bajó 20%

La casa fue construida en 2018, tiene ocho dormitorios con baños completos y ascensor.



FRANCISCA ORELLANA

Después de resistirse por varios meses a modificar el precio original, el exenista Marcelo Ríos accedió a rebajar el precio de la mansión familiar de Sarasota, Florida, que busca infructuosamente comprador desde mayo de 2025. Ríos accedió este jueves a descontar 20% del monto original: pasó de US\$12.000.000 a US\$9.500.000.

La venta de la propiedad es parte del acuerdo de divorcio de Ríos con Paula Pavic, contrato que establece que cada uno se quedará con la mitad de la recaudación. El inmueble tiene tres pisos y 825 metros cuadrados construidos, en los que se distribuyen ocho habitaciones y nueve baños. La vivienda está frente al mar y cuenta con ascensor.

Pavic menciona que aún vive ahí con sus hijos, pero que necesita que se venda lo antes posible porque es muy cara de mantener —solo en electricidad gasta US\$2.700 al mes—. Además, debe pagar los honorarios de los abogados que tramitaron su divorcio y que superan los US\$360.000.

“Lo único que quiero es que se venda la casa rápido para poder irme”, cuenta la empresaria y team leader —el rango más alto de ventas— de la empresa de belleza coreana Rimán. Por estos días, ella está en Chile como parte del reality “Vecinos al límite” de Canal 13.

“Marcelo me avisó que había hablado con el corredor para comprarla. Él se quiere venir a vivir a Chile, algunos de mis hijos también se quieren venir. ¿Qué voy a hacer yo sola con un par de niños en una casa gigante que además es cara de mantener? La idea es que se venda lo más rápido posible para movernos luego”.

¿La casa está sola?

Paula Pavic, quien aún reside en ella, explica que a la familia le urge venderla porque su exmarido y algunos de sus hijos quieren volver a Chile.

“Tengo a alguien que se está quedando a cargo de la casa y para mostrarla cuando se haga el Open House, que es un día en que se abren las puertas de la propiedad a interesados en comprarla”.

¿Por qué cree que no se ha vendido? ¿Estaba cara?

“No estaba cara, la casa de al lado se vendió en US\$12.000.000 y es la mitad de mi casa. Creo que es por lo que está pasando ahora en Estados Unidos, no está fácil comprar propiedades”.

Es una casa diseñada por ustedes, ¿no será que es una casa muy personal y no tanto del gusto del estadounidense?

“Es que nadie la ha ido a ver todavía, no ha habido interesados”.

No tiene muelle

Esta es la primera gran rebaja que Ríos aceptó hacerle a la vivienda. Desde fines de 2025 se atrevió a hacer dos microdescuentos de 2% cada vez, que no tuvieron resultados. La bajó primero de US\$12.000.000 a US\$11.760.000 y luego a US\$11.500.000.

Pavic contó a fines de 2025 que tuvo una gran discusión con el exenista porque no quería bajar el precio.

“Me ofreció pasarme US\$1.000.000, pero a cambio él se venía a vivir a la casa y se quedaba con los niños. Yo tenía que irme a otro lado”.

El asunto del precio fue también la razón del quiebre con el primer agente inmobiliario a cargo de la venta.

“Lamentablemente, tras sugerir una rebaja de precio, los vendedores no quisieron seguir el consejo profesional que les habíamos dado por el bajo volumen de visitas y contactos”, comentó en esa oportunidad Noah Ward, agente inmobiliario de Exp Realty.

Uno de los problemas de la propiedad es que, pese a que está al lado del mar, tiene muy poca profundidad como para que el futuro comprador añada un muelle para yates. Por eso, Ward argumentaba que el precio no se justificaba.

El analista inmobiliario Carlos Balart, fundador de Miaminmobiliario.com, dice que las casas con acceso al agua no duran más de 15 días en el mercado.

“Si hay una que no se vende, no es por el precio. Recientemente se vendió cerca de esta casa una por US\$14.800.000. En este caso puede ser el tema del muelle, porque si vas a pagar más de US\$10.000.000, el requisito nú-

mero uno que piden es que tenga uno”, asegura.

Explica que esta mansión es especial porque fue hecha a la medida de Ríos.

“Una persona acostumbrada a las comodidades no quiere estar subiendo una casa de tres pisos, aunque tenga ascensor. Son lentos y para lo único que sirven es para subir un mueble o una persona en silla de ruedas”, sentencia.

El analista inmobiliario Cristián Martínez, CEO de Crece Inmobiliario y con operaciones en Chile y Estados Unidos, comparte el diagnóstico: “En Sarasota viven muchos deportistas, ejecutivos, empresarios e inversionistas que compran en cash. Marcelo se mandó a hacer la casa a su gusto y cuando personalizas mucho una propiedad, la haces para ti y no para otros. Después se vuelve más engorroso cerrar el negocio”.

Balart cree que el momento es complejo para la venta y si el negocio no se concreta pronto, habría que bajar el precio de nuevo o en vez de venderla, ponerla en arriendo y esperar a que el mercado vuelva a estar pujante para venderla.

“Cuando el mercado está caliente, se vende cualquier cosa”, asegura.