

Daniel Unda lo remodeló hace poco y espera venderlo 35% más caro que el precio original

# Piloto chileno compró un departamento en Dubái: "Aquí no se pagan impuestos ni contribuciones"

La propiedad está en un edificio de 50 pisos con 15 departamentos por nivel. Tiene cuatro ascensores, por lo que en hora punta hay esperas de hasta diez minutos.

Unda (41) remodeló la propiedad para mejorar su rentabilidad con la reventa.



BANYELIZ MUÑOZ

**D**aniel Unda (41) acumula una trayectoria larga en la aviación comercial. Pasó varios años en Lan Chile -hoy Latam-, pero con el tiempo la repetición de rutas empezó a pesarle. Quería salir del circuito habitual y volar otros modelos de avión. Por eso en 2016 se instaló en Taiwán para asumir como piloto de un Boeing 777, conocido como "triple seven", un avión que no opera en nuestro país.

En Chile mantenía dos propiedades, una de uso personal y otra de inversión, y decidió vender ambas antes de partir. Con interés en el rubro inmobiliario, evaluó alternativas en Taiwán, aunque el escenario no lo convenció. "Las viviendas eran muy caras y, siendo extranjero, el acceso a crédito era muy complejo", explica.

Con nacionalidad canadiense, redirigió su capital hacia ese mercado y compró una vivienda cerca de Vancouver, que destinó a renta corta, tipo Airbnb. Un banco canadiense le dio financiamiento.

Dos años después vendió esa propiedad. En paralelo, tomó la decisión de radicarse en Emiratos Árabes Unidos y hoy trabaja en una aerolínea con base en Abu Dhabi.

Con capital disponible, volvió a analizar el mercado inmobiliario, esta vez en Medio Oriente y encontró condiciones más flexibles.

"Comprar una propiedad en Emiratos Árabes es mucho más sencillo que en Taiwán. No existen impuestos inmobiliarios y, además, para quienes tienen empleos profesionales, los bancos ofrecen créditos hipotecarios y otros productos financieros de forma muy activa", afirma.

La oferta de crédito, según observa, es amplia y constante, lo que obliga a mirar con cautela cada decisión.

"Las instituciones financieras compiten por captar clientes. Incluso durante mi entrenamiento de vuelo, varios ejecutivos acu-

dían a la oficina para ofrecer productos a los pilotos recién incorporados", describe.

Aunque su trabajo está en Abu Dhabi, la inversión inmobiliaria fue en Dubái.

"Buscaba una propiedad con posibilidad de venta en un plazo de dos años y con una plusvalía rápida. Eso me llevó a Dubái. En Abu Dhabi, el enfoque es más de largo plazo. Dubái tiene mayor volatilidad, pero los precios han seguido al alza", señala.

Se inclinó por un departamento de 115 metros cuadrados, con un dormitorio amplio y ubicado en una zona céntrica. Le costó US\$390.000. Financió la compra mediante un crédito hipotecario a 25 años, con una tasa de interés del 4,39%. Cuenta que el pie habitual es de 20% y en segundas viviendas el requisito sube a 35% o 40% del valor de la propiedad.

**¿Cómo organiza su vida entre Abu Dhabi y Dubái?**

"Son dos ciudades separadas por cerca de 45 minutos en auto. El desplazamiento forma parte de la rutina habitual".

**¿Qué diferencias observa entre ambos mercados?**

"Abu Dhabi tiene ventajas propias. Se asemeja a un Dubái de hace 20 años, con una planificación urbana más ordenada. Las propiedades tienen valores similares, pero el estilo de vida es más familiar y tranquilo. El ritmo es más pausado. Dubái, en cambio, funciona a un ritmo mucho más acelerado, comparable con ciudades como Nueva York. Es más conocida y popular, presenta mayor tráfico y una densidad poblacional más alta por metro cuadrado".

**¿Cómo ha influido el escenario internacional reciente?**

"El conflicto geopolítico no ha generado caídas en los precios, pero sí un cierto estancamiento. Dubái muestra una alta resiliencia. El segmento más afectado ha sido el de proyectos en verde, con mayores dificul-



El edificio donde compró el piloto es el tercero de izquierda a derecha. Su inmueble está en el vigésimo noveno piso.

FOTOS: CEDIDAS

tades para captar compradores. En cambio, las propiedades terminadas han mantenido su valor".

**¿Qué ventajas identifica al invertir en este emirato?**

"Aquí no se pagan impuestos ni contribuciones. Eso vuelve el mercado muy atractivo. El comprador asume el pie, la comisión del corredor (que es de 2% del valor de la propiedad) y paga 4% del precio por un trámite equivalente al registro en el Conservador de Bienes Raíces chileno".

Hace dos meses renovó su departamento mediante una empresa especializada en servicios turnkey (llave en mano). Posteriormente solicitó una nueva tasación, la que arrojó un aumento inmediato de 35% solo por la remodelación. Hoy evalúa su venta para avanzar hacia una casa o una townhouse.

**¿Cuánto paga en gastos comunes?**

"En Chile también es un tema relevante, sobre todo en barrios de mayor valor. En

Dubái se pagan cada tres meses, es decir, cuatro veces al año. El monto depende del metraje del departamento, por lo que puede ser elevado".

En su caso, el gasto mensual bordea los \$300.000, lo que equivale a cerca de \$900.000 trimestrales. El edificio posee piscina, gimnasio y otros espacios comunes.

**¿Cómo se vive en edificios de alta densidad?**

"Hay torres muy altas (la suya tiene más de 50 pisos). Aunque cuenten con cuatro o seis ascensores, no siempre es suficiente. Vivo en el piso 29 y el edificio tiene cuatro ascensores, pero en horarios punta el ingreso o la salida pueden demorar cerca de diez minutos. En promedio, hay alrededor de 15 departamentos por piso. El edificio además comparte estructura con un hotel, aunque esa zona opera con ascensores independientes. Es un complejo de gran escala. No volvería a comprar en un edificio como este".