

Fecha: 29-07-2025
 Medio: Las Últimas Noticias
 Supl.: Las Últimas Noticias
 Tipo: Noticia general

Pág.: 10
 Cm2: 729,3
 VPE: \$ 4.010.565

Tiraje: 91.144
 Lectoría: 224.906
 Favorabilidad: No Definida

Título: Otra vez está en el mercado la casa que Marité Matus vendió después de separarse de Arturo Vidal

La propiedad de 1.035 metros cuadrados les quedó grande a los nuevos dueños

Otra vez está en el mercado la casa que Marité Matus vendió después de separarse de Arturo Vidal

“Está con la misma cancha de baby fútbol, las dos piscinas, la discoteca”, cuenta la corredora a cargo del negocio. Cuesta 49.000 UF.

FRANCISCA ORELLANA

La casa está igual a como se compró, con la misma cancha de baby fútbol, las dos piscinas, la discoteca. Todo está impecable”, relata Jenny Carvacho, la corredora de propiedades de RE/Max First encargada de vender la mansión que diseñó a su gusto el futbolista Arturo Vidal y que en 2021 vendió su exesposa, Marité Matus.

La propiedad, de 1.035 metros cuadrados en un terreno de 4.000, está en la zona de Las Pircas, en Peñalolén. Su precio de publicación es 49.000 UF (unos \$1.920.000.000) y el actual dueño pagó por ella 40.008 UF. Posee nueve dormitorios (cuatro habitaciones en el primer piso y cinco en el segundo), ocho baños, una piscina exterior con bar, una piscina temperada interior tipo spa, jacuzzi en dormitorio principal, sauna, estacionamiento para ocho autos, dos quinchos, comedor en ambos pisos, entre otras amenidades.

Carvacho, quien maneja la propiedad junto a la agente Vanessa Moncada, explica que está en la categoría “vivienda de lujo” y que está muy bien mantenida. La cuota trimestral de contribuciones ronda los \$2.200.000.

Los dueños la tienen hace cuatro años. ¿Por qué la venden tan pronto?

“Me dijeron que la casa les quedó grande, que no pasan mucho tiempo en ella porque van mucho tiempo al campo. Les resulta innecesario mantenerla si viven dos o tres personas. La dueña de casa me dijo que no sabe cómo limpiar esta casa, porque tiene dos piscinas, un jacuzzi, y siempre hay que tenerla bonita. Hay que mantener limpios todos los vidrios y eso involucra mucho personal. Tiene gente que le hace el jardín dos veces a la semana. La casa es como para una familia grande, numerosa, porque tiene hartos dormitorios con baño, lo que es súper cómodo. Si quieres hacer algo al aire libre, lo puedes hacer. De hecho, entre noviembre y diciembre la arriendan para paseos de curso para colegios como el Pedro Valdivia o Dunalastair de Peñalolén porque tiene piscina grande y cancha de baby. Es muy cómoda la casa”.

La casa está en un terreno de 4.000 metros cuadrados. Tiene piscina, dos quinchos y una cancha de baby fútbol.



FOTOS: CEDIDAS



Así se ve la discoteca privada. Tiene una barra y luces profesionales.



La cocina es amplia y abierta, pensada para recibir amigos y familiares.

¿Quién podría comprar esta casa?

“Los futbolistas, los influencers o algún cantante de música urbana. Personas a las que les guste tener una casa linda con una rica piscina exterior para que llegue toda la familia”.

La agente destaca que los artistas urbanos son un nicho interesante hoy, porque cuando les va bien, mueven grandes sumas de dinero, les gusta invertir en propiedades de este tipo y hacer carretes en sus casas.

¿Es negociable el precio?

“El dueño no está desesperado por venderla, pero lo ideal sería venderla este año”.

La corredora planifica por estos

días un “Open house”, evento al que se invita a interesados en comprar con un cóctel y música.

“No podrá ir cualquiera, los interesados tendrán que presentar cierta documentación que permita demostrar que puede comprar la vivienda porque queremos encontrar a ese comprador. Es un evento que estamos organizando para cuando haya mejor temperatura porque la gracia de esta casa es toda la parte exterior, el quíncho, la piscina. La idea es que se luzca”, comenta.

Mercado estrecho

Reinaldo Gleisner, vicepresidente de Colliers, explica que las viviendas sobre los 25.000 UF, sobre todo las

de lujo han tenido una venta muy limitada en los últimos siete años por el contexto económico. En el caso de las viviendas hechas a medida como esta, resulta más difícil encontrar compradores.

“En la medida que la propiedad se aleje de los conceptos de arquitectura vigente, el mercado se estrecha mucho. Un comprador racional siempre pensará en la posibilidad de revender y mientras mayor sea la extravagancia, más difícil será la reventa”, explica.

No obstante, siempre hay interesados: “Naturalmente se puede encontrar un comprador que le atribuya un valor por quién la construyó y que pueda coincidir en sus preferencias”.