

El jugador pensaba vivir su retiro en una casa hecha con mármol y grifería italiana

Cristiano Ronaldo cometió un error y ahora puso en venta la mansión que tardó seis años en construir

FRANCISCA ORELLANA

El futbolista Cristiano Ronaldo y su pareja Georgina Rodríguez decidieron cortar por lo sano: pusieron a la venta la fabulosa mansión que construyeron en la ciudad costera de Cascais, en Portugal, porque no les brindaba la seguridad suficiente para vivir en ella.

Las obras terminaron a fines de 2025 y se habló durante seis años de ese proceso. La casa tiene más de 5.500 metros cuadrados útiles, distribuidos en cuatro pisos. Son ocho dormitorios, dos piscinas, una sala de cine y estacionamiento subterráneo para unos 20 autos. Tiene detalles premium como terminaciones de mármol italiano, grifería de oro macizo, un mural de Louis Vuitton y acceso a una playa privada artificial. Hoy se vende por 35.000.000 de euros (casi US\$42.000.000, unos \$39.868.000.000).

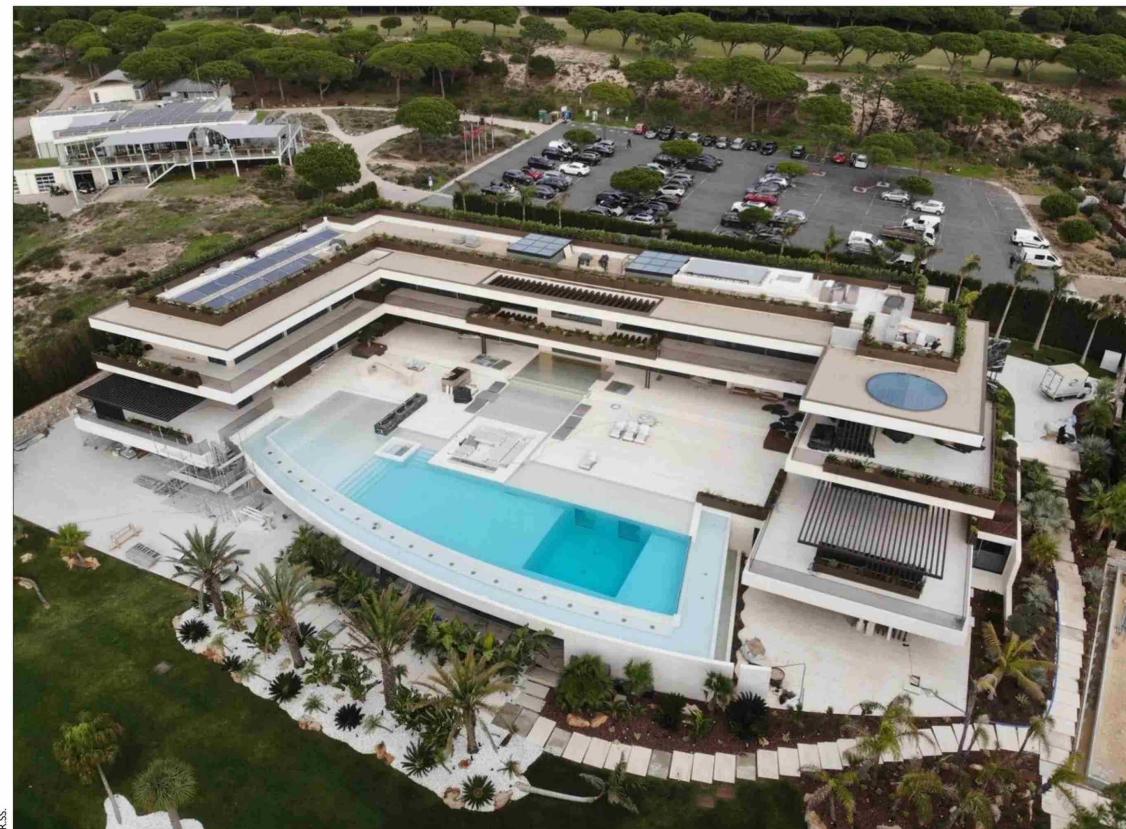
Era el lugar donde el astro del fútbol esperaba vivir después de su retiro del deporte profesional junto a su pareja y sus cinco hijos. Medios portugueses indicaron que pese a que es una de las viviendas más costosas del país, el problema es su ubicación. Está rodeada de campos de golf, centros ecuestres y hoteles, varios de los cuales tienen vista directa al sitio donde se levantó la vivienda.

Además, no está en un condominio cerrado, por lo que la mansión está a la vista de cualquiera que camine por la calle. Incluso sus mismos vecinos fueron publicando en redes sociales los avances de la construcción.

El asunto se volvió insostenible para la pareja. La guinda de la torta fue la negativa de sus vecinos más cercanos a venderles sus propiedades.

"Cristiano Ronaldo llegó a intentar adquirir los terrenos adyacentes para garantizar mayor intimidad, pero la negativa de los propietarios frustró esa posibilidad", publicó el diario "La Vanguardia" de España.

"Comprar las casas vecinas no es una locura de millonario, sino una manera de recuperar algo de distancia, silencio y control del entorno, de poder vivir sin que haya alguien mirando lo que haces", comenta el urbanista Ricardo Greene, antropólogo e investigador de Arquitectura de la Universidad San Sebastián.



RSS

Vivir en barrios cerrados donde la privacidad se vende como promesa tampoco funciona para personas más expuestas, añade.

La reacción de Ronaldo y Rodríguez no sorprende a Sergio Barros, director ejecutivo de Enlace Inmobiliario: "Evidentemente, casos así no suceden día a día. Sin embargo, en el segmento de alto estándar, ya sea de altos ingresos o figuras públicas, la decisión de vender rara vez está asociada a una mala inversión financiera".

Indica que dichas decisiones suelen responder a cambios en el entorno, tales como nuevos desarrollos cercanos, aumento del flujo de personas o pérdida de control sobre lo que ocurre alrededor de la propiedad.

"En ese mercado, la privacidad es un deside, a diferencia del comprador

tradicional, que prioriza la ubicación o la plusvalía", añade.

Coincide el agente inmobiliario Patricio Vargas, Team Leader de Re/Max Supreme y especialista en viviendas de alta gama: "Uno de los atributos fundamentales de estas propiedades es la discreción. A los deportistas de élite y a clientes de alto patrimonio les interesa quién será su vecino. Eso supera el metraje, el número de habitaciones, las características físicas o materialidad de una propiedad".

Según Vargas, este segmento valora más la privacidad y la discreción. Privilegian condominios con pocos residentes.

"Eligen edificios o casas donde los vecinos casi no se topan, no se molestan entre ellos", menciona.

En Santiago hay lugares que entregan dicho atributo en Lo Curro (Vitacura), Valle Escondido (Lo Barnechea) y Las Brisas de Chicureo (Colina).

Otras estrategias

Barros acota que en el mercado de propiedades de alto estándar que realmente garantizan privacidad es

reducido y esa escasez justifica muchas veces su precio.

"En Chile, la privacidad suele lograrse a través de condominios cerrados, parcelas de agrado o barrios con accesos controlados, más que mediante grandes extensiones aisladas", señala.

¿Se puede trabajar la privacidad? Greene dice que hay varias estrategias que se pueden implementar en una vivienda.

"Más allá de comprar lotes colindantes, las estrategias pasan por el diseño, como como orientar la casa hacia los patios interiores, usar vegetación o cercos verdes para separarse, trabajar en desniveles, usar celosías o filtros visuales", menciona.

También hay soluciones que se deben trabajar en comunidad.

"Contar con reglamentos de propiedad claros, tener control de tecnologías invasivas y establecer acuerdos barriales. A diferencia del imaginario del encierro total, la clave suele estar en gestionar los bordes, no en clausurarlos del todo", recomienda.

La casa está en la localidad costera de Cascais, a 20 kilómetros de Lisboa.

Fecha: 25-01-2026
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: Cristiano Ronaldo cometió un error y ahora puso en venta la mansión que tardó seis años en construir

Pág. : 7
Cm2: 2,9

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: No Definida

M

[

el
g
pl
el
pl
el
e
el
in
u
d
ci
d
d
p
tc

V
lí
g