

Jacky Teplitzky, corredora certificada en Estados Unidos, cuenta que el precio fijado es de US\$150.000.000

Agente inmobiliaria chilena vende lujoso conjunto de tres mansiones en Palm Island

Cada casa tiene entre seis y ocho habitaciones, grandes salones, piscinas y espacios de juego. El estacionamiento puede recibir a 20 automóviles.

BANYELIZ MUÑOZ

Palm Island alberga las residencias más exclusivas de Miami Beach. Justo en este sector hoy se vende un exclusivo miniconjunto residencial —compuesto de tres mansiones de dos pisos— por US\$150.000.000. La primera consta de 1.150 metros cuadrados (siete habitaciones, ocho baños completos y tres para visitas); la segunda, de 1.082 metros cuadrados (ocho dormitorios, nueve baños y dos para visitas), y una tercera de 1.054 metros cuadrados (seis piezas, ocho baños completos y uno para invitados). Los inmuebles están emplazados en un terreno de 8.361 metros cuadrados.

La propiedad está encargada a la corredora estadounidense Douglas Elliman y la agente detrás de la venta es la chilena Jaqueline (Jacky) Teplitzky, quien tiene una larga trayectoria en este mercado.

“Este conjunto pertenece a un mismo propietario. La venta considera las tres casas y no las vende por separado. Nosotros le llamamos compound a este concepto de vivienda, que es una solución para quienes buscan combinar privacidad y sentido de comunidad. Son ideales para familias numerosas que viven en una sola propiedad, con sus propias casas”, describe la especialista.

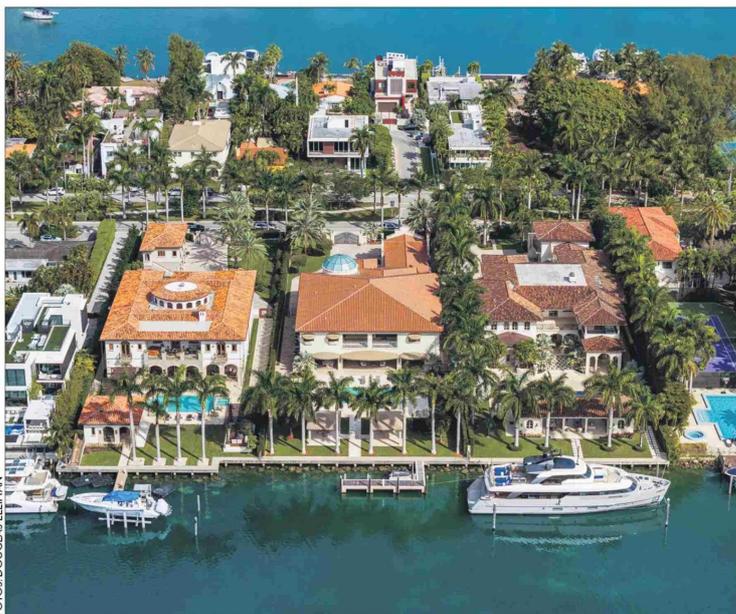
El nicho de esta venta son los perfiles billonarios, es decir, personas con fortunas que superan los mil millones de dólares o más.

“Por ejemplo, el dueño de Amazon, Jeff Bezos, recientemente adquirió un terreno en Miami. Muchos de quienes compran este tipo de propiedades les gusta invitar gente a sus casas. Pero la cultura norteamericana no es como la latinoamericana donde están todos revueltos. Aunque sea el mejor amigo, igual prefieren pasarle otra casa”.

¿Cómo es el complejo?

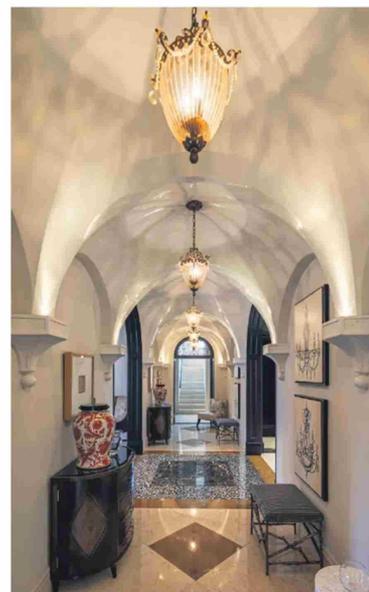
“Las propiedades están súper equipadas (cuentan con comedor y living independiente, hay una barra de desayuno, bar, vestidores, ascensor). Además, cada una tiene piscina y hay tres muelles para yates independientes, cancha de tenis, amplias terrazas, jardines y la posibilidad de acomodar 20 autos dentro del complejo”.

La arquitectura sigue un estilo mediterráneo y destacan sus clásicas vigas de



FOTOS: DOUGLAS ELLIMAN

El compound se sitúa en la isla artificial de Palm Island, que destaca por su elegancia y privacidad.



La doble altura y los suelos de mármol elevan el nivel de los salones y pasillos.



Uno de los baños principales, con dobles tocadores, dobles retretes y una tina de doble capacidad.

roble a la vista; abundantes ventanas con detalles curvos, pisos de mármol y finas terminaciones.

Cada vivienda tiene su propia distribución. Pero todas consideran un comedor y living independiente, hall de acceso de doble altura, sala de estudio, sala familiar, cuarto de invitados y de servicios. Además, gozan de barra de desayuno, bar, vestidores, ascensores, balcón y patios con iluminación.

Cada cocina considera un horno empotrado, secadora, lavavajillas, cocina a gas, máquina de hielo, microondas, refrigerador y lavadora.

Teplitzky comenta que no cualquiera puede entrar a esta isla.

“Guardias de seguridad resguardan el acceso”, indica.

Público exigente

Margarita Zapata, fundadora de la corredora que lleva su mismo nombre y especialista en mansiones de lujo@luxuryliving, dice que hay distintos tipos de compradores. Los que más abundan son empresarios y celebridades, llamados por



Uno de los salones de juego. Jacky Teplitzky dice que los muebles también están disponibles.

la visibilidad internacional y estilo de vida vibrante de Miami.

Los inversionistas extranjeros son otro perfil que asoma por la estabilidad del mercado.

“Muchos son de América Latina, principalmente de Argentina, México, Venezuela, Colombia y Brasil. También vienen a comprar desde Europa, particularmente franceses, rusos y alemanes. Y ahora último del Medio Oriente y Asia”, afirma.

También hay profesionales del sector tecnológico o financiero que dejan Nueva York, San Francisco o Chicago y aprovechan que Florida no tiene impuesto estatal a la renta.

Zapata sostiene que los compradores de mansiones suelen ser muy exigentes, aunque lo que priorizan puede variar según el origen cultural, su estilo de vida y si van a vivir o invertir.

“Lo que más nos piden es una buena ubicación y privacidad. Muchos buscan comunidades cerradas (gated communities) o propiedades frente al mar con un canal de acceso directo para yates (como en Star Island, Indian Creek, Golden Beach). También solicitan alta seguridad, con personal de vigilancia y entradas privadas”, menciona.

Gerhardt Grill, bróker chileno de propiedades, coincide en que los compradores de este segmento suelen ser minuciosos: “Este perfil valora profundamente los detalles, las terminaciones de lujo y los materiales de alta calidad. Además del diseño arquitectónico, priorizan la combinación de espacios para el entretenimiento y recepción de invitados, junto con áreas que promuevan el bienestar personal, como spas, gimnasios o salas de meditación”.