

UN LUJO DE DEPARTAMENTO

Ubicaciones privilegiadas, arquitectura de vanguardia, máxima elegancia, seguridad y privacidad. Eso es lo que demanda un selecto grupo de clientes que, por una suma cercana al millón de dólares, ya puede acceder a todas sus exigencias y más. Mientras haya compradores, siempre existirá un mercado dedicado a complacerlos.

Por Bárbara Lichnovsky • Fotos Vivi Peláez



Entre 21.000 y 40.000 UF. Algo así como entre 400 y 760 millones de pesos. Eso cuesta convertirse en el flamante propietario de uno de los llamados departamentos de súper lujo.

Un privilegio al que muchos aspiran, pero que ante tales cifras sin duda sólo unos cuantos pueden acceder.

En efecto, de acuerdo con el Director del Comité Inmobiliario de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), Orlando Sillano, estos departamentos están enfocados a un público tan exclusivo que apenas representa un pequeño porcentaje de la demanda inmobiliaria. "Hay que pensar que en el país el 80% de la gente gana menos de 30 UF (\$570.000 aprox.)", explica.

Según cifras de la CChC, la participación de estas edificaciones en las ventas totales de departamentos en el Gran Santiago tiende a mantenerse bajo el 1%. No obstante, los expertos coinciden en que esto no debe interpretarse como un estancamiento del sector.

Por el contrario, de acuerdo con Orlando Sillano, el mercado ha presentado un crecimiento sostenido en el tiempo. "Hace tres años atrás había la mitad de los proyectos que existen hoy en día", afirma. Un aumento que él atribuye no sólo a un alza en los ingresos de las personas, sino a un cambio en la mentalidad y costumbres de los santiaguinos.

"Las casas grandes van en retroceso. La gente lo que más aprecia hoy es el tiempo y prefieren los departamentos grandes. Les permite vivir igual que en una casa, con

comodidades similares, sin estar ligado a problemas domésticos”, explica. Una apreciación que comparte Alfonso Barroilhet, arquitecto de ASL Sencorp: “La gente ya no asocia la casa al máximo lujo, sino que ahora lo vincula a los departamentos”, señala.

No obstante, Orlando Sillano admite que los proyectos de este tipo aún son “contados con los dedos de la mano”. Y es que aventurarse en este selecto mercado no deja de tener sus riesgos. Por una parte, al igual como sucede con el sector inmobiliario en general, es un área fuertemente influida por las condiciones económicas del país. “En un ciclo depresivo estos departamentos pierden mucho precio”, afirma Sillano. Además, de acuerdo con Jaime Pilasi, Presidente del Comité Inmobiliario de la CChC, también es un nicho que depende en gran medida de las variaciones en el costo de los materiales y de la mano de obra especializada. “La construcción en general ha subido, porque ha aumentado el fierro, el cemento y la mano de obra. En este minuto hay una gran oferta de trabajo en el sector en general, por lo que es muy difícil conseguir mano de obra de buen nivel”, señala.

Por otra parte, es un mercado que implica grandes desafíos para todos los actores involucrados: constructores, financistas y arquitectos. En este sentido, la experiencia es un factor cardinal. “Hay que conocer muy bien a los clientes. Por eso son sólo algunas las inmobiliarias que han incursionado en este nicho”, asegura Álvaro Cruzat, gerente de El Inmobiliario. Además, es imperativo mantenerse permanentemente actualizado en materia de arquitectura de vanguardia, moda y tecnología. Todo para satisfacer las necesidades de un comprador muy informado, que sabe reconocer la calidad del producto por el que está pagando y que se caracteriza por ser particularmente exigente en cuanto a los detalles.

DEMANDA EXCLUSIVA = OFERTA EXCLUSIVA

Actualmente, en nuestra capital existen cerca de cinco proyectos inmobiliarios que pueden calificarse como de “súper lujo”. Además de sus millonarios valores, todos tienen algo en común: ubicaciones exclusivas, amplios espacios, privacidad, seguridad, arquitectura de vanguardia y terminaciones de la mejor calidad.

En primer lugar, dado que se trata de un mercado claramente orientado hacia el estrato socioeconómico ABC1, son departa-

mentos que se emplazan en el sector alto de la capital. A pesar de que los terrenos son cada vez más escasos, comunas como Las Condes, Vitacura, La Dehesa y Lo Barnechea lideran la oferta de este tipo de edificaciones. “Va a seguir siendo así porque son barrios donde la gente quiere vivir”, afirma Álvaro Cruzat.

Esta tendencia también se ve favorecida por la construcción de las nuevas autopistas, las cuales permiten disminuir los tiempos de viaje desde estos sectores a otros puntos de la capital. Según Cruzat, esta mayor conectividad es un elemento clave para muchos compradores. “Es muy frecuente que haya ejecutivos a los que les toca viajar mucho. El poder estar a veinte minutos del aeropuerto y, además, tener la posibilidad de dejar a tu familia en un lugar seguro, tiene mucho valor”, afirma.

En efecto, todos estos proyectos están diseñados para brindar el máximo de seguridad a sus dueños. No solamente existe un estricto control sobre el ingreso de visitantes, sino que suelen incorporar los elementos más novedosos en términos de tecnología: cámaras de alta definición, tanto en el exterior como en el interior de los edificios, sensores infrarrojos que delatan cualquier movimiento, detectores de humo y gases e incluso botones de pánico dentro de los departamentos.

Otro elemento clave es su amplitud. De hecho, en términos de superficie, estas propiedades alcanzan dimensiones que van desde los 400 hasta los 700 metros cuadrados útiles. En su interior, se privilegia la altura de los cielos y la holgura en cada uno de sus recintos. En palabras del arquitecto Gastón Pascal: “Pasan a ser casi una casa dentro de un edificio”. Un atributo estrechamente relacionado al perfil del comprador, el cual busca una propiedad similar a su antigua vivienda en términos del espacio que ofrece. Es por ello que a la hora de diseñar estos proyectos también se da prioridad a la existencia de grandes áreas verdes, buena iluminación y una vista privilegiada.

Estrechamente vinculado al espacio está el tema de la privacidad. Por una parte, la regla general en términos de arquitectura es apostar por torres de baja altura, las cuales contienen un pequeño número de departamentos, no más de uno o dos por piso. Además, al revés de lo que ocurre en las edificaciones de menor precio, es frecuente que existan pocos elementos comunes a todos los propietarios.



Jaime Pilasi, Presidente del Comité Inmobiliario de la CChC.

EL FUTURO PROPIETARIO

De acuerdo con Jaime Pilasi, Presidente del Comité Inmobiliario de la CChC, la mayor parte de los departamentos de súper lujo apuntan a un público objetivo bastante particular. Son matrimonios sobre los sesenta años, de altos ingresos, acostumbrados a vivir en hogares grandes y cuyos hijos se han independizado del entorno familiar. “Lo que quieren es seguir manteniendo un estándar de vida elevado, estar en el mismo barrio, pero con mayores comodidades, con mayor seguridad”, explica Álvaro Cruzat.

Según Gastón Pascal, arquitecto del Edificio Amalfi, ubicado en el sector de Lo Curro, también existen otro tipo de clientes interesados en estas propiedades. “Hay deportistas que ganan mucho dinero, empresarios, gente del mundo de los negocios o que son parte de los grupos económicos”, afirma. Además, el desarrollo que ha experimentado Chile durante los últimos años también ha traído consigo la llegada de muchos extranjeros o altos ejecutivos de empresas internacionales. “Vienen de Europa, Estados Unidos, Japón, donde viven con un estándar de vida que quieren seguir manteniendo”, explica Alfonso Barroilhet, arquitecto encargado del proyecto Parque San Luis, en pleno barrio El Golf.



Por el contrario, se ofrecen ascensores, piscinas e incluso jardines privados. Es más, dentro de cada vivienda los espacios se distribuyen de tal manera que sus residentes pueden gozar de un alto grado de independencia no solamente respecto del personal de servicio (incorporando puertas, escalas o ascensores de servicio), sino también entre ellos mismos. De acuerdo con Pascal, esto último resulta muy conveniente cuanto se trata de parejas maduras. "Muchas personas a esa altura de la vida viven juntos pero separados. Tienen su dormitorio propio, una suite a todo lujo, y se juntan de vez en cuando", explica. Además, todos los espacios suelen estar delimitados por puertas o vidrios.

En cuanto a los materiales y las terminaciones, estos monumentales proyectos no suelen escatimar en gastos. Lo que se ofrece al cliente es siempre lo mejor del mercado. "Todo de primera calidad", afirma la decoradora Francisca Goycolea, quien, junto con su socia Anita Domínguez, se encargaron de aplicar esta premisa en el exclusivo Condominio Mirador Santa Anita.

En efecto, el adjetivo "de lujo" no es casualidad. En cada rincón de estos departamentos se respira refinamiento y buen gusto. Pisos, puertas y ventanas exhiben las maderas más nobles: cedro, alerce, mara boliviana o palo maría, entre otras. De esas que cuestan cerca de \$30.000 el metro cuadrado, según explica Goycolea. En las entradas, baños y cocinas, el mármol, generalmente importado desde Italia, es el encargado de imponer su fría y elegante distinción. En ocasiones,

los suelos de las habitaciones se encuentran recubiertos por alfombras de fibras naturales como el yute o el sisal. La piedra pizarra, con su eterna solidez, se hace parte de algunas terrazas o de la arquitectura exterior de los edificios. A veces, incluso es tallada a mano. "Se hace un metro cuadrado al día", afirma Álvaro Cruzat. A ello se suman los jardines, los cuales son diseñados especialmente por reconocidos paisajistas.

No obstante, debido a que los compradores suelen ser parejas de edad, es necesario ser cuidadosos a la hora de introducir demasiadas innovaciones en términos de arquitectura y diseño. En palabras de Cruzat, "si vas muy en la vanguardia corres el riesgo de perder un nicho de personas que a lo mejor aspiran a tener una casa más tradicional".

De acuerdo con el arquitecto Gonzalo Mardones, encargado de los edificios Parque La Viña y Tomás de Figueroa, los propietarios optan por "la calidad espacial, por lo austero y por el rigor constructivo por encima de lo superfluo". Esta sobriedad también es una premisa cuando se trata de los espacios interiores. El decorador Javier Pinochet, a cargo del Edificio Dali, ubicado en Valle Escondido, lo confirma: "Hay que evitar las cosas que no perduran. No se puede usar un verde pistacho porque va a durar una temporada. Hay que tener un límite en lo que es la actualidad". Según él, la tendencia son los ambientes depurados, tranquilos, evitando siempre la saturación cromática. "Hay un predominio de no poner colores fuertes, de hacer una cosa neutra", corrobora Francisca Goycolea.

Al revés de lo que ocurre en las edificaciones de menor precio, es frecuente que existan pocos elementos comunes a todos los propietarios. Por el contrario, se ofrecen ascensores, piscinas e incluso jardines privados.

EN VERDE

La estrategia comercial para vender un departamento de lujo difiere bastante de la que se utiliza en proyectos inmobiliarios de menor precio. De acuerdo con Álvaro Cruzat, las inmobiliarias por lo general no hacen mucha publicidad tradicional. En algunas ocasiones se efectúa un evento inaugural, con el objetivo de aparecer en las páginas sociales de diarios o revistas enfocadas a un público objetivo de mayores ingresos.

No obstante, según el arquitecto Gastón Pascal, lo más habitual es que el comprador se entere del proyecto por otros canales de comunicación: "La competencia para atraerlos es muy fina. Se hace a través de un mecanismo de contactos". Dado que se trata de personas que suelen moverse dentro de los mismos círculos, el "boca a boca" cumple aquí un rol esencial. "Hay mucha gente que se compromete antes, en verde", dice Cruzat. El arquitecto Gonzalo Mardones lo corrobora: "Jamás se han publicado avisos y están prácticamente vendidos ambos, a dos meses de entregarse". Lo mismo ocurre con el proyecto Parque San Luis, de ASL Sencorp, el cual estará listo a fines de 2008. Un 30% de los departamentos ya han sido adquiridos. En el caso del Mirador Santa Anita, la primera y la segunda etapa, que se entregan en junio de 2008 y junio de 2009, respectivamente, están vendidas en un 50%. La tercera etapa se pone próximamente en venta (diciembre 2007) y se entrega en diciembre de 2009.

Dado que se compran "en verde", muchos proyectos tienen contemplada la posibilidad de que los propietarios exijan algunas modificaciones, siempre y cuando éstas no involucren aspectos estructurales del edificio. "Muchas de las innovaciones parten de los propios clientes. Eso permite vivir en un departamento al que le han dado su sello", afirma Álvaro Cruzat.

LLEVE UN CATERPILLAR
Y PAGUE CON UNA

CUOTA LIVIANA

PLANES Y CUOTAS
A SU MEDIDA*
CUOTAS
24-36-48
Tasa interés 1,25% Tasa interés 2,25% Tasa interés 2,75%
*VALIDO SOLO PARA MAQUINAS NUEVAS
LLAMENOS, COTICE Y SORPRENDASE.

Estos planes son aplicables a toda la línea de
máquinas y accesorios CATERPILLAR.

Iquique
(55) 400400

Antofagasta
(55) 200800

Copiapó
(52) 217090

Coquimbo
(La Garza) (51) 209300

Santiago
Casa Central
(02) 679 7000

Concepción
(41) 261700

Temuco
(45) 338055

Puerto Montt
(65) 347100

Punta Arenas
(61) 201900

www.finning.com

FINNING **CAT**

CAT, CATERPILLAR, sus logotipos respectivos, el color "Amarillo Caterpillar" y la imagen comercial POWER EDGE, así como la identidad corporativa del producto utilizados aquí, son marcas comerciales registradas de Caterpillar y no pueden usarse sin su autorización



Los departamentos de súper lujo alcanzan dimensiones que van desde los 400 hasta los 700 metros cuadrados útiles. En su interior, se privilegia la altura de los techos y la holgura en cada uno de sus recintos.

¿HACIA DÓNDE VA EL MERCADO?

De acuerdo con Jaime Pilasi, Presidente del Comité Inmobiliario de la CChC, en Santiago quedan pocos terrenos para construir departamentos de lujo. "El suelo está siendo un bien cada vez más escaso en esta ciudad, por eso se ha valorizado tanto", concuerda el arquitecto Alfonso Barroilhet. Un claro ejemplo de esta situación es Lo Curro: "Ya no quedan paños grandes. Quedan unas parcelas de 5.000 m² que tienen una casa. Está casi todo ocupado", afirma.

¿La solución? Buscar nuevas ubicaciones. ¿Dónde? Hacia el norte, dice Pilasi. "A Colina, Chicureo". Una apreciación con la que coincide el arquitecto Gastón Pascal, quien considera que las nuevas autopistas han permitido acelerar el crecimiento de esta zona de la capital. "Hay una vialidad existente y otra en construcción que va a ser realmente eficiente en términos de acercar el centro de Santiago con la periferia, el norte", explica. Según él, ya se están desarrollando varios proyectos en la zona, fundamentalmente viviendas que se emplazan en terrenos con características agrícolas. "A medida que se vayan densificando esos lugares, gracias a las carreteras nuevas, van a aparecer los

edificios", afirma.

Por su parte, el arquitecto Alfonso Barroilhet considera que aún faltan muchos años para que se comiencen a construir edificaciones de lujo en el sector norte. "Recién se están haciendo departamentos en Huechuraba y están enfocados al segmento C2C3. La ciudad siempre va a tender a volver a los polos centrales, al centro de la zona oriente", afirma. Además, Álvaro Cruzat considera que para el mercado de lujo, antes que Chicureo, existe el eje de conectividad de la Costanera Norte. "Van a terminar aprovechando el cerro (San Cristóbal) y todos los metros cuadrados que queden antes de hacer este tipo de edificios más lejos", señala enfático.

No obstante, más allá de la falta de terrenos, para Jaime Pilasi el futuro de estas monumentales construcciones dentro del sector inmobiliario es auspicioso: "En diez años más podríamos tener departamentos no sólo de lujo sino que de mayor tamaño, como pasa en Estados Unidos o en Europa". ¿La razón? En palabras del arquitecto Gastón Pascal, "siempre habrá un mercado para la gente que tiene ingresos más altos y está dispuesta a pagar por ubicaciones exclusivas, por vistas privilegiadas y por condiciones de seguridad muy altas". **EC**

DEFINICIONES DE LUJO

Repostero: espacio intermedio (que solía existir en las viviendas) entre la cocina y el comedor, donde se guardan platos y copas y se dan los últimos toques a la comida.

Palier: hall por el que se accede a otro recinto.

Grupo electrógeno: tecnología que activa el circuito de alumbrado de emergencia en todos los espacios en caso de un corte de luz.

Aspiración centralizada: sistema en que los tubos están canalizados dentro del muro y conducen a una bomba que se encuentra en otro lugar del departamento. Sólo es necesario enchufar el cordón y la paleta al muro para aspirar.

Botón de pánico: dispositivo que permite activar la alarma desde cualquier lugar del departamento.

Tecnología de riego por goteo: al estar los aspersores bajo tierra, permite economizar agua, ya que ésta fluye directamente hacia la raíz.

Domótica: conjunto de sistemas capaces de automatizar una vivienda, aportando servicios de gestión energética, seguridad, bienestar y comunicación, y que pueden estar integrados por medio de redes interiores y exteriores de comunicación.