

Especiales **laSegunda**

Viernes 23 de agosto 2024

# El auge de los arriendos de departamentos entre turistas y nuevos residentes

Cada vez más viajeros están optando por arrendar departamentos en lugar de alojarse en hoteles. Este cambio ha impulsado la oferta de propiedades de lujo en destinos como Miami, donde la demanda ha crecido, especialmente entre quienes buscan un estilo de vida más personalizado y exclusivo, ya sea para vacaciones o como nuevos residentes en la ciudad.

**D**esde que salieron del colegio, Daniela Moreno y sus amigas viajan cada dos años a distintas partes del mundo. Es una promesa que han logrado mantener contra viento y marea. Si bien en un principio se alojaban en hoteles, a poco andar descubrieron que era más conveniente arrendar departamentos.

Como ellas cada vez son más los viajeros que han cambiado los hoteles por apartamentos, lo que permite destinar más recursos, por ejemplo, a conocer el destino, sin que ello signifique necesariamente sacrificar comodidades.

“En varios destinos, hemos rentado departamentos frente al mar, con piscina, gimnasio, incluso algunos con servicio de mucama”, afirma Daniela.

Se trata de una tendencia que ha ido al alza y así lo ha comprendido el mercado, pues tanto corredoras de propiedades como plataformas web han incorporado esta modalidad para atender una demanda creciente que muchas veces no sólo proviene del turismo externo, sino también del interno de un país, que al descanso suma traslados por motivos de estudio o trabajo.

Un ejemplo es Sundes, plataforma creada por Juan Pablo Zañartu, tras un viaje a Los Cabos, México, donde arrendaron una casa y tuvieron una experiencia superlativa. Ello lo motivó a crear el servicio, primero en Chile, para luego extenderlo a otros destinos.

Durante sus cinco años de existencia, el equipo de Sundes ha inspeccionado más de 2.500 propiedades y ha desarrollado un servicio de excelencia, apostando a ser una empresa de hospitalidad con un servicio integral de principio a fin.

El objetivo es que cada cliente que arrienda con Sundes tenga una experiencia excepcional.

En la actualidad, Sundes cuenta con propiedades para arriendo en Estados Unidos, Croacia, Fracia, Finlandia, Austria y Portugal, entre otros.

## PANDEMIA, EL PUNTO DE INFLEXIÓN

Cuando visitaron Miami, Daniela Moreno y sus amigas rentaron un de-



partamento. “Fue una muy buena experiencia. Amplio, muy cómodo, frente a la playa, que incluía servicio de repeseras, sombrillas, etc. La verdad es que nada que envidiar a un hotel”, recuerda. Por eso, es una opción que recomienda a ojos cerrados.

Aunque ha sido conocido como un destino turístico por excelencia, la pandemia tuvo un impacto importante en Florida, pues muchos estadounidenses llegaron a él huyendo de las restricciones pandémicas en sus estados de origen. En la práctica, Miami se convirtió en un refugio más abierto, con un clima favorable y un estilo de vida atractivo.

Ello se tradujo en un auge en la demanda de arriendos, especialmente en propiedades de lujo cerca de la playa.

Esta demanda también se ha visto impactada por el ingreso de nuevos residentes con un elevado perfil profesional y un alto poder adquisitivo, que trabajan en empresas como Goldman

Sachs, Blackstone y Citadel, que han instalado oficinas en Miami.

“Entonces, es una ciudad que se está poniendo cada vez más cara”, explica Paula Sánchez, broker y propietaria de Unique International Properties.

Con su experiencia de más de una década en Estados Unidos, Paula Sánchez relata que la temporada alta interna de arriendo en Miami se da entre noviembre a abril, que coincide con el invierno en esa zona del planeta, cuando los “snowboard” —es decir, la gente del norte de Estados Unidos y Canadá— viaja a esta ciudad. Ellos buscan, comenta, “casas o departamentos que estén cerca del mar, en sectores apetecidos como Bal Harbour, North Miami Beach. Son sectores más tranquilos, preferidos por personas de más edad”.

En general se trata de propiedades de dos dormitorios, dos baños, que pueden costar alrededor de US\$

13.000 mensuales, ubicadas en primera línea de la playa, con vista al mar y buenos amenities, tales como piscinas, cancha de tenis, gimnasio, servicio en la playa, entre otros.

“Es muy común que reserven de una temporada para otra”, afirma.

La temporada alta para los latinoamericanos, en tanto, es entre junio y agosto; es decir, justo cuando los norteamericanos suelen no frecuentar Miami. Ellos viajan por periodos más breves —dos semanas a un mes— y prefieren departamentos ubicados en barrios tranquilos y seguros, como Key Biscayne y Bal Harbour, y que pueden llegar a costar US\$ 400 la noche.

“Miami se está convirtiendo en una ciudad de lujo y súper lujo en el fondo; o sea, la calidad de gente que está viniendo tanto de Latinoamérica como desde Estados Unidos son personas que tienen mucho poder adquisitivo”, afirma la propietaria de Unique International Properties.