

El empresario Álvaro Saieh vendió el suyo por US\$36 millones

# Precios de los departamentos en Upper East Side, barrio top de Manhattan

En los valores de las propiedades influyen su tamaño y su ubicación (qué tan cerca del Central Park o del río está).



BANYELIZ MUÑOZ

**T**ras dos años de intentos y una sustancial rebaja en el precio, el empresario Álvaro Saieh concretó hace pocos días la venta de su departamento en Manhattan. Con dos amplios espacios comunes y cinco dormitorios, en 2007 pagó por él US\$26 millones. 15 años después lo puso en venta por US\$49 millones y lo dejó ir por US\$36 millones.

¿Qué se sabe de este sector de la Gran Manzana? La propiedad de Saieh se sitúa en exclusiva zona del Upper East Side. Luis Ardón, managing partner de Barnes International Management, con oficina en Nueva York, comenta que históricamente esta ha sido una de las zonas más prestigiosas de la ciudad.

"En 1900, muchos empresarios americanos construyeron sus primeras casas, que en ese momento -y todavía- son grandes mansiones que se sitúan a lo largo de la Quinta Avenida y otras calles aledañas", cuenta.

Dice que de norte a sur, el barrio parte desde la calle 59 hasta la calle 96. Mientras que de oeste a este, comienza desde la Quinta Avenida, que es la avenida aledaña al Central Park, hasta el East River.

Jacky Teplitzky, agente inmobiliaria de la empresa Douglas Elliman, precisa que este sector de Manhattan se divide en dos zonas.

"Desde la Quinta Avenida hasta Park Avenue es la zona más elegante o pituca, como diríamos los chilenos. Todos los edificios son residenciales, no hay tiendas. Mientras que de Park Avenue hasta el río, que está al este de la ciudad, es más cotizado por distintas familias", cuenta.

La especialista suma que los precios varían según el tamaño y la ubicación (qué tan cerca del Central Park o del río está): "Por ejemplo, un departamento de una habitación y un baño cuesta entre US\$1.000.000 y US\$1.500.000; uno de dos habitaciones y dos baños, entre US\$1.500.000 y \$2.000.000; y

Situado al este del Central Park, allí viven empresarios, gerentes de compañías grandes, médicos y abogados.

un tres con tres, entre US\$2.000.000 a US\$3.000.000".

Ardón enfatiza en que esta zona cuenta con los precios más altos de Manhattan, aunque también se han ido levantando otros barrios con el mismo perfil.

"Como el West Village, que destaca por sus boutiques de diseñadores y restaurantes de modas; barrio Soho, que se caracteriza por lo mismo, sumado a cadenas de tiendas lujosas y galería de arte sofisticadas; y el sector de Williamsburg, que es un barrio de moda en Brooklyn. Aunque el estilo de vida es diferente en cada uno de ellos", profundiza.

El analista señala que este sector de Manhattan marca la diferencia por su prestigio.

"Al igual que en 1900, la mayoría de las personas que compra estos departamentos son perfiles que buscan vivir ahí. Muchas de ellas también tienen casa de verano en la playa. Compran CEOs de empresas internacionales, médicos (hay varios hospitales en el sector) y profesionales de distintas áreas", describe.

"Uno puede encontrar edificios de entre tres y cuatro pisos, con dos

o tres departamentos por cada inmueble. También hay edificios de más de 100 departamentos. Las unidades son de grandes metrajes, particularmente esta zona cuenta con la superficie promedio más grandes de la ciudad (200 metros cuadrados). La mayoría son departamentos de dos y tres habitaciones, living y terraza. Es una zona altamente codiciada", detalla.

El producto más solicitado es el departamento en condominios.

"Este tipo de edificios cuenta con gimnasios, lavadora, secadora y hasta rooftops (terrazas en los tejados). Muchos de ellos tienen las fachadas de época de principios de siglo. Algunos fueron construidos en los años 80 y 90. Pero la mayoría han sido renovados por dentro", agrega.

**¿Y los arriendos?**

"Una unidad de unos 150 metros cuadrados tiene un costo de US\$10.000 mensuales".

Laura Varela, realtor de Varela Homes, coincide con Ardón en la descripción del perfil de quienes compran en este sector: empresarios norteamericanos, CEOs de compañías grandes, médicos, abogados y líderes de compañías inter-

nacionales.

**Perfil familiar**

Teplitzky asume que las personas que eligen vivir en este barrio son mayoritariamente familias dada la concentración de servicios orientados a este perfil que hay en la zona.

"Hay muchos colegios públicos y privados y otros servicios como supermercados, restaurantes y grandes tiendas. Hay áreas para que los niños jueguen y buen transporte. No solo está el parque central, también hay otros dos parques. También alberga dos de los museos más importantes: el MET y el Guggenheim", complementa.

Ardón lo corrobora: "Es una de las zonas de Manhattan que concentra la mayor cantidad de servicios: hay cines, negocios, restaurantes y bares. Son varios kilómetros a la redonda. Las calles más importantes son la Quinta Avenida, Park Avenue y Madison Avenue. Es una zona predominantemente familiar y con negocios que dan servicios a este tipo de familias. Es difícil encontrar a estudiantes en este sector porque tampoco es un lugar con universidades cercanas".