

Diario La Nación

Propiedades

3 de diciembre de 2016

LA NACION

El verde mantiene su atractivo de siempre



Con un incremento en los precios de entre 8 y 12 por ciento en dólares en el último año, los **barrios cerrados** atraen a los compradores con opciones de financiación

LA NACION 3 Dec 2016 Por Lorena Guarino

El éxodo hacia los **barrios cerrados**, en busca de aire, verde y paz no fue sólo un boom de décadas pasadas, sino una tendencia a la que hoy se suma un público cada vez más joven que buscan resignificar la vida en los suburbios. Con el paso de los años, el tejido conurbano fue adquiriendo nuevas formas y creando un entorno cuyo paisaje confluye con una mezcla de destinos residenciales y comerciales permitiendo a muchos de sus habitantes no sólo vivir sino también trabajar lejos de la city porteña. Sin embargo, la situación del mercado inmobiliario también impactó en este sector. “Si bien parece que hay mucha oferta, lo concreto es que en los últimos dos años casi no se lanzaron nuevos **barrios cerrados**. La

demanda fue adquiriendo el stock de lo que se fue desarrollando y hoy encontramos un público a la expectativa de nuevos lanzamientos a precios de pozo y con nuevos diferenciales”, explica Gonzalo Monarca, presidente de Grupo Monarca.

Los precios, por su parte, aumentaron entre 8 y 12 por ciento en dólares en el último año. Hoy el ticket para acceder a un lote con una casa de cuatro ambientes, pileta y un garaje promedia los US\$ 350.000, indican fuentes del mercado. La financiación como diferencial Cada barrio tiene su particularidad y no sólo su ubicación es la carta de diferenciación, sino también su nivel de desarrollo, los amenities y su consolidación urbana. Pero en los últimos meses las

diferentes maneras de comercialización, ya sea a costo fijo o bajo la figura de fideicomisos al costo, se convirtieron en un anzuelo para atraer a la demanda. Juan Carlos Oddino, desarrollador de Haras del Sol en Pilar afirma que siempre existe espacio para nuevos desarrollos pero aclara que es clave que respondan a las necesidades de las familias. “El que pueda percibir y captar esos cambios generarán más atractivos sus proyectos”, resalta. En su caso ofrece planes de financiación, tanto en casas como en lotes, de hasta 120 meses de plazo. “Más allá de las tipologías lo único que va a determinar el éxito de los nuevos emprendimientos será la financiación a largo plazo, por ese motivo, cada vez más desarrollados

res de tierra, proponen financiar a diez años y así dinamizar el sector y acortar el proceso de cierre de las operaciones”, detalla Hernán Nucifora, director de Nucifora Propiedades.

Sin ir más lejos, La Reserva Cardales Resort Country Club, el desarrollo inmobiliario del Grupo Frali, anunció hace unos meses un plan de 60 cuotas de financiación. “Es una forma de dar la oportunidad de invertir en un barrio consolidado. En este caso, brindamos una financiación con un plazo de hasta 5 años”, explica Sean Duggan, gerente Comercial del grupo. Agrega que la opción que se ajusta a una amplia variedad de compradores: familias jóvenes que buscan calidad de vida, inversores que quieren resguardo



Con un ticket que promedia los US\$ 350.000 se puede acceder a una casa con tres dormitorios y pileta

dado que mirá poco el precio y pone el foco en la construcción de marca del desarrollo.

Fuera de Pilar, Tigre continúa siendo la zona de mayor expansión. Atrae la ubicación, los accesos, y la posibilidad de acceder a una alternativa de deportes náuticos.

Nordelta es el paradigma de este tipo de desarrollos en el corredor

norte. Allí todos los años se generan nuevas propuestas para atender la demanda que sigue queriendo pertenecer a esa "ciudad pueblo". "En Nordelta, la venta de lotes y casas es sostenida y casi no sufrió el impacto del parate del sector. Actualmente viven 40.000 personas en un desarrollo pensado para más de 100.000", explica Nucifora. "Só-

lo en Nordelta, queda todavía un 50 por ciento de capacidad para desarrollar nuevos barrios. Hasta que no se acomoden todas las variables, la gente va a apostar a proyectos en barrios y zonas consolidadas que le garanticen una rápida revalorización de su inversión", indica el broker.

La zona de Escobar también comenzó a crecer con el desarrollo de Puertos. La ciudad ideada por Eduardo Costantini, que comenzó a gestarse en 2010, tiene siete barrios de lotes desarrollados, un lago central de 200 hectáreas, los primeros habitantes establecidos, escuela náutica, dos colegios y servicios. El proyecto se arma sobre 1450 hectáreas, contará con 5000 lotes desde 500 m² hasta 1400 m² -llevan vendidos 4500-.

Pilar también se expande hacia el norte. Nuevos colegios, condominios y shoppings son un indicador de que las zonas tradicionales ya tienen su propia sinergia. La ampliación de la autovía 8 dio un gran impulso a la radicación de nuevos

emprendimientos. "Otro de los factores que incidió en el crecimiento de la zona fue la incorporación de nuevos servicios, infraestructura y comercios, antes sólo centrados en el pueblo de Capilla del Señor y hoy diseminados en la zona", agrega Jorge SantaMaría, titular de ISM Inmobiliaria, comercializadora de La Macarena, Chacras de la Reserva, entre otros barrios. "Las zonas tradicionales crecen. La fuente de clientes son amigos que compraron y las familias que quieren tener cerca a sus seres queridos", finaliza Esteban Edelstein Pernice, Director de Castex Propiedades.



Write a comment...



Compartir



Comentar



Marcador



Más



A favor



En contra