



**Sofitel La Reserva Cardales.** Es el proyecto de Frai en zona norte en el que se invertirán US\$ 90 millones.

# Los barrios cerrados abren su propio juego

La zona oeste y la de Canning aparecen en escena con un futuro que promete. Tigre y Pilar, en tanto, consolidan su crecimiento. Alzas y bajas.

Con una buena relación final precio-producto y con sistemas de financiación propia, los desarrolladores de barrios cerrados fijan sus miradas en las generaciones jóvenes, en busca de productos accesibles. “La incertidumbre que impera respecto a la situación política y económica hace que la demanda sólo se sostenga en productos de primera necesidad”, revela Jorge O’Reilly, socio Director de Eidico. A nivel general, se estima que los precios para la venta han aumentado entre un 10 y un 12 por ciento, aunque en algunos casos llegan al 20 por ciento (productos *premium*). “Con el método de financiación propia crecieron enormemente las ventas. En la segunda etapa de Los Alisos, el 90 por ciento de las ventas las financiamos de esta forma”, asegura Matías Terrizzano, gerente

Comercial de Nordelta. Un dato: el 95 por ciento de los clientes optaron por el financiamiento en dólares, antes de apostar al peso. Luego de un 2007 muy dinámico para el sector, se preveía para 2008 un mercado más retraído. Pero la demanda sorprendió a más de uno: “Los clientes ven propiedades con valor, se vuelcan a los inmuebles como resguardo de inversión”, afirma Terrizzano. Nordelta lanzó este año la segunda etapa del barrio Los Alisos, con una inversión de US\$ 11 millones. Destinada a un *target* joven, ofrece alternativas de financiación propia sin interés en pesos (30 por ciento al boleto y 70 por ciento en 18 cuotas mensuales) y en

dólares (30 por ciento al boleto, 40 por ciento en 18 cuotas mensuales y 30 por ciento en la cuota número 19). En sus 26 hectáreas los valores del m<sup>2</sup> parten desde



**El Nacional Club de Campo.** Un proyecto de US\$ 22 millones en General Rodríguez.

los US\$ 99. Ya lleva vendidos 120 lotes, de los 135 totales, con fecha de entrega de entre 18 y 20 meses. “Notábamos liquidez en el mercado, por eso lo lanzamos”, sentencia Terrizzano. Este año también inicia-



**Prados del Oeste.** La apuesta de Eduardo Gutiérrez (Farallón) en la zona de Moreno, al lado del country San Diego. Un proyecto de US\$ 25 millones en donde el m<sup>2</sup> se vende a US\$ 60.

**Marinas del Portezuelo.** Los condominios en Nordelta se consolidan con valores que parten de US\$ 95.000. En 2008, Eduardo Costantini lanzó la segunda etapa de Los Alisos donde se invirtió US\$ 11 millones. Otra novedad fue Las Garzas, en Punta del Este, el primer proyecto fuera de Nordelta.

mos la preventa del tercer edificio de condominios del complejo Marinas del Portezuelo, además de Portezuelo Homes, Solares del Portezuelo y Las Garzas, primer proyecto del grupo fuera de Nordelta ubicado en Punta del Este, con una inversión de US\$ 37 millones.

Una de las innovaciones en el sector fue el lanzamiento del primer resort exclusivo de polo en la Argentina. Jumeirah Culú Polo Resort estará ubicado en Lobos. Será un lujoso complejo con 162 lotes para residencias privadas (de 6000 m<sup>2</sup> promedio), ocho canchas de polo y un hotel 5 estrellas, que demandará una inversión de US\$ 80 millones. Se estima que con la construcción de las viviendas, el costo total ascenderá a US\$ 600 millones, según proyecciones de Albert Alletzhauer, presidente del grupo. El desarrollador es Jumeirah, con sede en Dubai, que posee 12 resorts de lujo en todo el mundo. La primera etapa estará terminada en 2010. "Elegimos Lobos porque es una zona estratégica para el polo y tiene un gran potencial", explica Carlos Urriza, director Financiero. Esto se manifiesta en los clientes: el 95 por ciento son extranjeros. Los lotes con casas, de 500 m<sup>2</sup> promedio, varían entre \$1 millón y \$1,5 millón.

El tramo de la autopista Buenos Aires-La Plata y el corredor Canning-San Vicente es uno de los focos más atractivos. Entre las iniciativas más recientes están Haras del Sur II y Posada de los Lagos, en la Autovía 2. También proyectos como Area 60, del Grupo Sepimo, o Laguna del Sauce, ya en el corredor Canning-San Vicente, donde también se puede mencionar Fincas San Vicente. Otro análisis merece la zona



oeste en donde Eduardo Gutiérrez, del Grupo Farallón, ya puso pie con Prados del Oeste, que se lanzó a la venta hace un mes a US\$ 60/m<sup>2</sup>. "Cuando esté consolidado alcanzará los US\$ 100/m<sup>2</sup>", vaticina Gutiérrez. Pero la oferta es más amplia: en Luján hay lotes en emprendimientos con golf por US\$ 40/m<sup>2</sup> mientras en Pilar un producto similar cotiza a US\$ 150/m<sup>2</sup> para la preventa. "Se edifican clubes de campo con lotes de 2000 m<sup>2</sup> promedio y con 50 por ciento de espacio común. El m<sup>2</sup> oscila

entre los US\$ 25 y US\$ 100", sostiene Enrique Blaksley, presidente de Hope Funds.

En General Rodríguez, El Nacional Club de Campo inauguró su cuarto barrio con una apuesta a bajar el riesgo de los clientes, a través del sistema de financiación propia: llega hasta un 60 por ciento del valor de un lote, sin tasas de interés y en 18 cuotas en dólares. "Es darle a la gente la posibilidad de entrar a una inversión y consolidar nuestra infraestructura", sostiene Carlos Torriño, vicepresidente de El Nacio-



**Noregon en San Martín de los Andes.** Se venden lotes desde los US\$ 45.000.



**Tupungato Wine & Golf en Mendoza.** Sobre 800 hectáreas, se invertirán US\$ 40 millones.

## El imán del interior

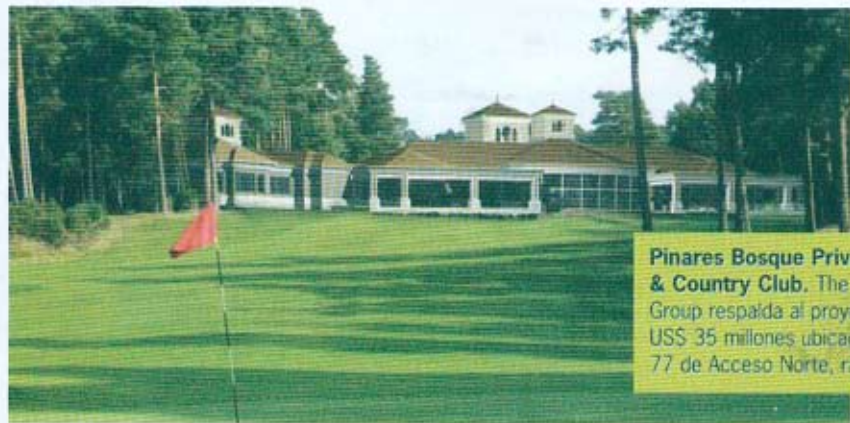
Combinan servicios de alta calidad y naturaleza en estado puro. Es el caso de Barrio Rivera, en Río Grande, Tierra del Fuego, que proyecta una inversión de US\$ 16 millones, en 150 hectáreas. "Buscamos diferenciarnos, construir hitos", comenta Hugo Castañeda, de Kepton Emprendimientos, dueño del proyecto. A sólo 9 km. de San Martín de los Andes, Nor-

egon propone una urbanización de baja densidad que destina más de 50 por ciento de la superficie a grandes áreas verdes y naturales. Los lotes parten desde US\$ 45.000 en la primera etapa. En Mendoza el Grupo Burco América destinará US\$ 40 millones en Tupungato Wine & Golf, en un terreno de 800 hectáreas y US\$ 14 millones en Arelaucen Golf & Country Club. Lleva 400 lotes vendidos y 180 casas contruidas. Hitos para disfrutar.

oeste en donde Eduardo Gutiérrez, del Grupo Farallón, ya puso pie con Prados del Oeste, que se lanzó a la venta hace un mes a US\$ 60/m<sup>2</sup>. “Cuando esté consolidado alcanzará los US\$ 100/m<sup>2</sup>”, vaticina Gutiérrez. Pero la oferta es más amplia: en Luján hay lotes en emprendimientos con golf por US\$ 40/m<sup>2</sup> mientras en Pilar un producto similar cotiza a US\$ 150/m<sup>2</sup> para la preventa. “Se edifican clubes de campo con lotes de 2000 m<sup>2</sup> promedio y con 50 por ciento de espacio común. El m<sup>2</sup> oscila

entre los US\$ 25 y US\$ 100”, sostiene Enrique Blaksley, presidente de Hope Funds.

En General Rodríguez, El Nacional Club de Campo inauguró su cuarto barrio con una apuesta a bajar el riesgo de los clientes, a través del sistema de financiación propia: llega hasta un 60 por ciento del valor de un lote, sin tasas de interés y en 18 cuotas en dólares. “Es darle a la gente la posibilidad de entrar a una inversión y consolidar nuestra infraestructura”, sostiene Carlos Torrillo, vicepresidente de El Nacio-



**Pinares Bosque Privado Golf & Country Club.** The Floridian Group respalda al proyecto de US\$ 35 millones ubicado en km. 77 de Acceso Norte, ramal Pilar.

nal. El promedio de los lotes es de 1300 m<sup>2</sup> y parten desde los US\$ 40.000. El emprendimiento ya lleva invertidos US\$ 12 millones de los US\$ 22 millones que tienen planificados hasta 2015. Otros proyectos en danza son Terravista, que lanzó la segunda etapa del barrio con valores que van desde US\$ 65.000 hasta US\$ 87.000. También Comarcas de Luján, un pueblo de chacras que avanza en sus próximos lanzamientos: Chacras de San Roque y Chacras

de Santa Inés. En la zona norte uno de los lanzamientos más esperados es el de Sofitel La Reserva Cardales, el proyecto de US\$ 90 millones que desarrolla Grupo Fralí—en los '90 hizo el barrio Septiembre—sobre 185 hectáreas. “Son lotes de un promedio de 1200 metros en los que el m<sup>2</sup> cotiza entre US\$ 150 y US\$ 200”, explica José María Candiotti, director de Relaciones Institucionales. El emprendimiento, entre otras cosas, tendrá un hotel, un centro de con-

venciones y seis edificios *premium* que se lanzarán a la venta a US\$ 2000/m<sup>2</sup>. Por otra parte, en Pilar, The Floridian Group construye Pinares Bosque Privado Golf & Country Club, sobre 250 hectáreas y con una inversión de US\$ 35 millones. “Serán

1600 metros por lotes con precios entre los US\$ 35.000 a US\$ 100.000”, destaca Darío Perchik, director de The Floridian Group. Contará con financiación propia de hasta 36 cuotas sin interés en dólares y un anticipo del 30 por ciento. Además, Ayres Desarrollos lanzó una ampliación de 92 nuevos lotes en Ayres del Pilar, en la que invirtió US\$ 14 millones. “El valor m<sup>2</sup> promedia los US\$ 180”, afirma Javier Rius, gerente Comercial de la firma, y confiesa que el mercado de lotes cayó por el alza de los valores de construcción: “La incertidumbre hace que se vuelquen a casas construidas. Funcionan los fideicomisos al costo, que atraen a pequeños inversores que quieren defender sus ahorros”, concluye. ■ Manuel Parera.