

## INMOBILIARIO

# Crece la oferta de proyectos en Bariloche al ritmo de la demanda

Se registra una curva ascendente de interesados en departamentos y en lotes. Hay necesidad habitacional de un público residente e inversores atraídos por la renta.

**Liliana Carbello**  
lcarbello@clarin.com

El mercado inmobiliario de Bariloche continúa mostrando una curva ascendente, que está ocasionada por varios factores. Por un lado, por la demanda de un público residente ávido de cubrir el déficit habitacional que registra la zona. Por otro, el creciente interés de inversores provenientes de distintas localidades del país atraídos por la renta y la capitalización de productos que tienen demanda todo el año ya que la ciudad extendió su temporada más allá del invierno.

Un dato para tener en cuenta es que la demanda ya no es puramente especulativa, sino que está conformada por compradores que analizan proyectos, ubicación, calidad constructiva, antecedentes de la desarrolladora y proyección a largo plazo. Además, por supuesto, valoran las ventajas estructurales sólidas de la ciudad.

Actualmente, la oferta se concentra en proyectos con diseños planificados, que buscan potenciar el contacto con la montaña, ríos, lagos y arroyos. En los últimos años, la expansión se está concentrando al este, aunque ya ha crecido notablemente hacia el oeste.

También se observa malestar de un importante sector de vecinos que manifiestan su rechazo considerando que “algunos proyectos intervienen en demasía el paisaje”.

En tanto, el foco de los desarrollos se divide en tres segmentos. Martín Sánchez Calvete, director de Patagonia de la desarrolladora Grupo Klover, los enumera. “Barrios cerrados y abiertos de baja densidad, con variedad de lotes y buena in-



**PANORÁMICA.** La expansión inmobiliaria de Bariloche se produce hacia la zona este de la ciudad.

fraestructura; desarrollos residenciales de escala media, pensados tanto para vivienda permanente como para renta, y proyectos que integran espacios verdes, senderos y amenities, entendiendo que el valor ya no está solo en el metro cuadrado construido sino en la naturaleza y en los amenities”.

En departamentos, las tipologías que más se desarrollan son las de uno, dos y tres ambientes, con una creciente oferta en las zonas cercanas al centro de la ciudad.

“Este tipo de unidades es ideal para renta turística por la ubicación y la conectividad. Los departamentos de dos ambientes lideraron la demanda con casi un 54 % de las consultas; seguidos por los monoambientes, con un 38 %”, informa Ignacio O’Keefe.

El director de la inmobiliaria homónima indica que “el precio promedio de un monoambiente está cercano a los US\$ 100 mil, mientras que un dos ambientes se ubica en US\$ 130 mil. Debido al incremento en el costo de construcción hoy no hay grandes diferencias entre un departamento en pozo y a estrenar, excepto por la financiación que el primero ofrece”.

En cuanto al margen de capitalización, en una inversión en pozo en algunos proyectos de departamentos como El Recado o Amarras del Nahuel, puede estar por encima del 30% anual. En tanto, en el caso de alquiler temporario la rentabilidad puede llegar al 10% anual.

“En caso de comprar un lote, como por ejemplo en Cerro Lindo, uno de los lanzamientos de la temporada, puede ge-

nerar una capitalización anual de más del 10% en un estadio inicial, llegar a un 30% avanzada la obra y lograr proyecciones de casi 100% con el proyecto consolidado”, anticipa.

En términos generales, los proyectos de pozo se ubican en un rango de US\$ 2500 a US\$ 4200 por m<sup>2</sup>, según ubicación, calidad y servicios. Las unidades a estrenar, en tanto, oscilan entre US\$ 3000 y 5600 por m<sup>2</sup>, con picos superiores en productos premium o con vistas consolidadas.

“Los desarrolladores muestran un fuerte interés por terrenos bien ubicados, donde se registraron varias operaciones. Además, en el segmento premium, las propiedades turísticas cercanas al centro de esquí o que tienen costa de lago fueron las que más se valorizaron

en los últimos años”, dice Jorge Urrutti, titular de la desarrolladora homónima.

El diseño de las tipologías, en la mayoría de los proyectos, se realiza en función de la demanda. “La información la recopilamos a través de informes de las inmobiliarias y en base a eso hacemos el esquema. También, obviamente, nos manejamos con nuestra experiencia”, explica Pablo Magni.

El desarrollador, que está llevando a cabo el complejo Cipresales, con departamentos con vista al lago, señala que “en este último período cambió la demanda porque hay más necesidad de viviendas para residir de gente que vive en Bariloche o que proviene de otras ciudades y no busca tanto para alquiler turístico, aunque obviamente sigue vigente”.