

Sábado 11 de octubre de 2014 | Publicado en edición impresa

[Ver página en pdf](#)

Vínculos

La vida en verde, y en clanes

Si en los 90 mudarse a un country implicaba alejarse de los familiares y amigos, hoy quienes eligen barrios cerrados apuestan a la "mudanza en grupo"

Por **Clarisa Herrera** | Para LA NACIONComentá **428** [Facebook](#) **472** [Twitter](#) **40** [+](#)[A-](#) [A](#) [A+](#)

Hernán Ottone y Valeria Cardozo (izq.) se fueron a vivir a un barrio cerrado cerca de Ezeiza con sus hijos; la hermana de Valeria y su marido se mudaron meses después, también con los chicos. Foto: LA NACION / Paula Salischiker

Dos años atrás, cuando llegaron junto con sus dos hijos al barrio cerrado San Marcos, en la zona de Tigre, Georgina Russo, de 34 años, y su esposo, Diego, no conocían a ningún vecino. Ni siquiera estaban familiarizados "con la vida de country". Primero alquilaron una casa y se habituaron al estilo de vida, luego pudieron comprar y entonces sí, empezó eso que hoy llaman "la fase de contagio": "A los tres meses ya vinieron unos amigos, a los cinco se mudaron familiares de esos amigos, al año llegaron mis padres, seis meses más tarde mi primo con su familia y tres meses después, mi prima -describe Georgina-. Podés contar con ellos para cuestiones diarias, cuando los necesitás, siempre alguno está. Antes eras vos y tu vida, a no ser un vecino si tenías onda; hoy hacemos vida en comunidad".

Desde el mercado de inmobiliarias y desarrolladores coinciden en que el caso de Georgina es un fenómeno recurrente: cada vez más familias que viven en countries o barrios cerrados convencen a otros miembros de su círculo íntimo, sean amigos o parientes, para que se muden al mismo lugar. Como resultado, ya no se ven obligados a resignar cercanía en pos de verde y tranquilidad, como sucedía a comienzos de los 90, sino que arman nuevas comunidades alejadas del caos urbano: "Tenemos muchos casos en los que se muda una hermana, después otro hermano y después los padres. O primero los padres y después el resto de la familia. Eligen el barrio de sus familiares porque es un lugar que ya conocen. El mismo fenómeno se da en el caso de grupos de amigos. Algunos vienen y quieren dos terrenos juntos, y otros quieren terrenos en distintos lugares del barrio; para estar cerca, pero a la vez tener independencia", explica Esteban Edelstein Pernice, director de Castex Propiedades.

Juan Carlos Oddino, de Haras del Sol, señala que "una porción cada vez más creciente de propietarios compran adicionalmente un lote atrás, al costado, con la idea de reservarlo para un hijo o algún amigo, quieren invitar a gente cercana a que pueda compartir esa vivencia".

"La vida acá te seduce", sentencia Candela Gómez. Durante diez años, aunque vivía en Palermo, viajaba con su esposo y sus tres hijos todos los fines de semana hasta un barrio cerrado en el corredor Bancalari-Pacheco donde viven sus suegros. "Un día dijimos ¡basta! y empezamos a buscar nuestra propia casa en un lugar así. Hace dos años que vivimos en el barrio Santa María de los Olivos [partido de Malvinas Argentinas] y hoy ya tres amigos nuestros, con sus familias, se mudaron a este barrio", puntualiza.

"Es otra vida, tenemos asados todos los fines de semana -detalla Candela-. Nos vemos siempre, cuando vivís en el barrio, ya no te dan ganas de salir, empezás a hacer todo acá, te divertís igual, hacés vida de familia con todos los demás que están en la misma."

La psicóloga Beatriz Vuelta comenta que lo que se escucha como beneficio en estos casos es la idea de estar cerca "de verdad", y todo lo que ello implica en la vida cotidiana. "En la gran ciudad, estar cerca es algo completamente distinto, porque tomarse un rato para ir a ver a miembros de la familia o a los amigos es destinar una porción de tiempo -que escasea- con un estrés propio de circular en el caos de la ciudad: las cuestiones de todos los días dinamitan la cotidianeidad del vínculo."

Germán Gómez Picasso, socio director de Reporte Inmobiliario, explica que esta tendencia se puede observar, sobre todo, en casos de gente joven o en familias recién armadas: "Se mudan a un complejo suburbano y a la larga terminan tentando a sus padres para que se muden también a ese lugar".

Juan Cabrini, gerente de Proyectos de Eidico, agrega: "Optan por tener a sus padres cerca para cuidar a sus hijos, evitando largos traslados entre ambos domicilios y buscando facilitar el día tras día".

Mara Fernández, licenciada en Economía, de 35 años, se mudó hace dos años con sus hijas y su marido al barrio El Palmar, en Nordelta. Sus padres, de alrededor de sesenta años y devotos vecinos de Villa Urquiza, aceptaron después de mucha insistencia el pedido de su hija de mudarse a Los Alisos, otro barrio del complejo, en diciembre pasado. "Son superactivos, salen a caminar todas las mañanas, toman café, disfrutan mucho. Mi mamá me ayuda con las nenas y los tengo muy cerca. Tenemos una distancia de 3 km, pero la hacemos en cinco minutos, cosa que en la ciudad sería imposible", describe.

"También hay casos de grupos de amigos que han comprado lotes con la idea de convivir y disfrutar juntos", subraya Adolfo Díaz Alberdi, director general de Pilará. Verónica Posse, directora de Marketing y Ventas de La Providencia Resort & Country Club, coincide en que "los clientes buscan el mejor lugar para vivir y quieren compartirlo con sus amigos porque les entusiasma la idea de tenerlos cerca".

Teniendo en cuenta que muchos de los detractores de la vida en barrios cerrados argumentaban que la tranquilidad y el verde se contraponían al alejamiento de los afectos, el combo "familia y amigos" en el mismo espacio parece ser la situación ideal. "Lo que sí pasa es que tanta vida comunitaria hace que no pares nunca -aclara Georgina-. Un día es un cumpleaños, otro un evento, otro una reunión, se potenció tanto esta vida en comunidad que tenés que hacer malabares para cumplir con tanto vínculo activo", destaca. En este sentido, la psicóloga Vuelta plantea que "la distancia óptima en los vínculos no es fácil de establecer". ¿Qué pasa con las relaciones cuando la excusa de la distancia ya no existe? "Se está pendulando de un lado a otro -sostiene Vuelta-. Por ahí de estar tan lejos nos mudamos y estamos demasiado cerca. Hay que encontrar esa distancia óptima: ni la cercanía ni la lejanía extrema."

POR QUÉ SE SIGUEN ELIGIENDO

Néstor Sucko, CEO de Proyecto Casarella, explica los motivos por los que las personas apuestan, todavía, a estos barrios: "Primero por la tranquilidad; luego está el tema de que los lotes en zonas urbanas se han disparado por las nubes, el barrio cerrado permite costos más acordes y más esparcimiento, verde y recreación".

Si bien la explosión de los lugares verdes para vivir se produjo en los años 90, hoy hay un nuevo auge. De acuerdo con un informe de la plataforma inmobiliaria Properati, de las más de 12.000 propiedades ofertadas en barrios cerrados, los términos vinculados a la exclusividad, privacidad, seguridad y verde son los que estadísticamente están más presentes en los avisos.

"El aire libre nos encanta, pero sobre todo privilegiamos la tranquilidad de que los nenes puedan andar solos", cuenta Hernán Ottone, de 40 años, responsable de cuentas corporativas de una empresa de seguridad que vive con su mujer y con sus hijos de 4 y 2 años en un barrio cerrado de la zona de Ezeiza. "Conocí el barrio siete años atrás, cuando tenía cinco lotes; llegué un día de primavera y me enamoré del lugar. Hace un año vino la hermana de mi mujer, con su marido y sus chiquitos de 3 y 1 año. Estamos a cien metros y nos ayudamos en todo, sobre todo con los chicos", explica.

"Lo que tiene lugar en estos espacios es la recuperación añadida de una seguridad que no tiene que ver con el delito, es el vínculo con la comunidad y los lazos primarios, te alejás de esa sensación de enajenación de la ciudad", puntualiza Vuelta.

Cuando se analizan los fenómenos de los barrios cerrados, las analogías que los asemejan a espacios sociales homogéneos y aislados están a la orden del día. Según Vuelta, el hecho de "crearse un mundo a medida" se emparenta con el individualismo posmoderno, pero va un paso más allá. "Estar en el burbuja tiene un impacto social, sí, pero estar o sentirse completamente desprotegido también. No hay cómo medir qué es mejor", opina.

EL MERCADO SE SUMA

Los desarrolladores y barrios privados trabajan para estimular que los propios vecinos sean quienes impulsen a su círculo íntimo a mudarse con ellos. Javier Rius, gerente de Ayres Desarrollos, afirma que la compañía abordó esta realidad como una oportunidad para estrechar los vínculos de sus clientes. "Implementamos el Plan Amigo: un propietario refiere a un conocido, y ambos obtienen beneficios." Verónica Posse, directora de Marketing y Ventas de La Providencia Resort & Country Club, explica que también ellos cuentan con un programa de referidos. "Aquellos propietarios que nos refieran a sus amigos y los conviertan en propietarios gozan de una bonificación de seis meses de expensas. Si bien la decisión de compra pasa por otro lado, son empujoncitos que estimulan", señala.

Adolfo Díaz Alberdi, director general de Pilará, detalla las características que más influyen en futuros compradores: "Cada vez es más buscada la tranquilidad del lugar y su entorno natural, pero uno de los factores más importantes en esta decisión es la oferta deportiva". Desde Nordelta, de hecho, cuentan que en las actividades sociales y deportivas promovidas en el barrio es donde gran parte de ese "contagio" sucede. "Actividades como la Maratón tienen la idea de agasajar, tanto a los locales como a los vecinos. Se les facilita tener todo acá dentro; a muchos les gusta al venir a participar y después arrancan alquilando para empezar a probar", resume Roberto Martínez Álvarez, responsable del Club Nordelta.

Ahora bien, aunque la experiencia de vivir en comunidad con los afectos en un entorno verde y seguro les cierre a muchos, la cuestión de la distancia al trabajo sigue siendo un factor de incomodidad. Oddino advierte, en esta línea, que los que viven en los barrios procuran ir cada vez menos a la ciudad. "Los que pueden, trabajan desde su casa con Internet o en algún emprendimiento", indica. Como parte de una tendencia dentro del mercado inmobiliario, entonces, las familias conciben establecerse en un polo donde todo les quede a mano y a pasos de su casa. "Esta movida se debe, en gran parte, al fenómeno de la descentralización de las oficinas, que permite alejarse de áreas tradicionales, como el microcentro, para ubicarse del otro lado de la General Paz. Es en estas zonas donde la convivencia de áreas laborales y residenciales se integran de manera natural, creando nuevas áreas de servicios", agrega Cabrini. Según el arquitecto y director de Palo Arq. Emiliano Espasandín, el nuevo desafío de estas urbanizaciones es compartir varios modos de uso: "No es lo lógico tener que viajar una hora de autopista para ir al trabajo, el valor pasa hoy por tener todo cerca. El tema es cómo conseguir estas cuestiones en el marco de una movilidad eficiente". ¿Será acaso la última deuda que le queda al barrio cerrado para convertir más fieles? ■

lanacion.com | Sábado

COMPARTIR



ÚLTIMAS NOTAS DE SÁBADO

Sortear la curva de los 40

Las claves de los argentinos que le ganaron a Harvard

Disfrute vs. hijos: las parejas de 40 retratadas desde el cine

El mágico santuario de elefantes que se esconde en la selva asiática

¿Sirve el Viagra femenino para recuperar el deseo?