

## Del sauna a la pileta contra corriente: estos son los amenities «más curiosos» que vienen en edificios top

Hasta hace un tiempo la novedad pasaba por la piscina, el solarium y el gimnasio. Ahora, surgen nuevas opciones, como jaulas de golf, cancha de tenis de cemento, cavas y hasta servicios de «concierge». Conozca los detalles de estos nuevos requerimientos y cómo pesan en el valor de las expensas

Por Patricio Eleisegui [iProfesional.com](#)



**H**ubo un tiempo en que el gimnasio o el sauna representaban el máximo nivel de confort al que podía acceder todos aquellos que optaban por instalarse en un edificio premium.

Y marcó una etapa en la que el «laundry» era la gran novedad. Algo similar sucedía con el solarium.

Con el correr de los años, evolución arquitectónica mediante, todas esas prestaciones han ido quedando «viejas», **si bien aún forman parte de una gran**

**cantidad de emprendimientos** que se llevan a cabo en Buenos Aires y en varias ciudades del país.

Sucede que han comenzado a surgir nuevas tendencias, que prometen transformarse en servicios habituales con el correr del tiempo.

Estos **nuevas ideas provienen de otros países**, tales como Brasil, en los cuales la oferta de «amenities» no ha dejado de expandirse en los últimos diez años.

Poco a poco, los alcances de estas novedades se hacen sentir en mercados como el porteño donde, de acuerdo a desarrolladores como Darío López, de Arquitectónica, «comenzaron a **ganar presencia** varias sofisticaciones como **jaulas de golf, lavadero para autos motos y bicicletas, o la cancha de tenis de cemento**».

«Hay ciertas **comodidades que ya se dan por descontadas**, que tienen que estar. **La piscina es un ejemplo**. Otras son los **salones de fiesta, la parrilla o el quincho**. Son amenities que ya resulta raro no encontrar en los edificios o complejos que apuntan a un cierto nivel. A ellos, ahora se le están sumando novedades como los **microcines**», comentó a **iProfesional.com**.

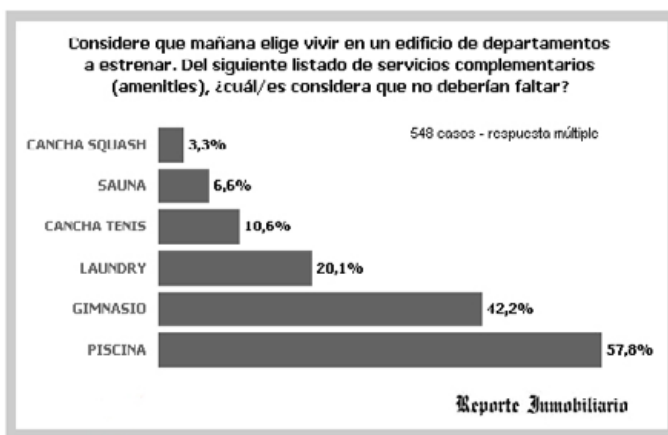
Desde Altman Construcciones su director, Moisés Altman, se pronunció en un tono similar.

«Hoy es indispensable que se cuente con **salones de usos múltiples, piscinas con solarium** y juegos para los más chicos. La mayoría de los clientes demandan estas instalaciones a la hora de comprar un departamento. Y hasta se han dado casos de **propietarios que cambiaron su unidad por otra similar, a raíz de los amenities**», aseguró a este medio.

## Del sauna a la pileta contra corriente: estos son los amenities «más curiosos» que vienen en edificios top

Altman también reconoció que, en estos momentos, las comodidades ya conocidas que se incluyen en los nuevos emprendimientos no alcanzan. Y que hay una demanda sostenida de otras, como por ejemplo, **instalaciones para practicar distintos deportes dentro del complejo habitacional.**

En este contexto, un reciente relevamiento de Reporte Inmobiliario destacó **cuáles son los servicios complementarios más solicitados:**



«Por fuera de estas preferencias, también hay que ubicar el esparcimiento, los espacios verdes. Hoy, de los desarrollos que, por ejemplo, se están lanzando en las zonas premium prácticamente **el 80% cuenta con algún tipo de servicio complementario**», indicó a **iProfesional.com** Germán Gómez Picasso, director de Reporte Inmobiliario.

### La mira en la comodidad

Según López, «desde Brasil se están rescatando ideas que exceden a lo tradicional. En emprendimientos nuevos - que se están desarrollando en Capital y en el interior de la provincia de Buenos Aires - se construyen proyectos que incluyen **desde guarderías hasta bares que funcionan las 24 horas**».

«Recientemente en San Nicolás, por citar un ejemplo fuera de Capital, se empezó a levantar una obra de 15.000 metros cuadrados que posee **desde cancha de tenis hasta bodegas individuales**», señaló.

«Igualmente, los mercados varían. **En el interior, por ejemplo, el cliente no se interesa** por cuestiones como **el verde**, porque en su ciudad lo posee y a pocas cuadras. Pero sí le importa la seguridad, algo que es común en muchos emprendimientos de Capital», detalló.

Guillermo Masoni, director de Compañía Inversora Libertador, reafirmó estos dichos.

«En el mercado inmobiliario ya no alcanza con la combinación salón de usos múltiples, gimnasio y piscina. Los compradores piden **putting greens, quinchos con parrillas, cavas para vinos, spa completos y guarderías de niños**, entre otras opciones», sostuvo a **iProfesional.com**.

Y aportó una novedad: «El amenitie actual más original del que puedo hablar es el llamado **'Servicio Concierge'**, que permite a los usuarios disfrutar desde su unidad de las comodidades de un hotel de lujo. **Es decir, pueden solicitar entradas para el teatro, room service, valet laundry.** Todo esto hoy existe en Wave Libertador, un proyecto ubicado sobre avenida Del Libertador al 1.200, en Vicente López».

Moisés Altman, en cambio, señaló como una de las últimas novedades **«la cancha de squash y la piscina de nado contra corriente**, para practicar natación en cualquier época del año y a cualquier hora».

Precisamente la constructora que encabeza este empresario acaba de inaugurar Altman Amenábar, un edificio emplazado en el barrio porteño de Belgrano que combina servicios complementarios como **piscina exterior y cubierta - esta última,**

## Del sauna a la pileta contra corriente: estos son los amenities «más curiosos» que vienen en edificios top

**de nado contra corriente - gimnasio, vestuario, laundry, sauna, sala de juegos, parrillas, jardín, solarium, Wi-Fi en áreas comunes, cancha de squash, y business center**, entre otras comodidades premium.

Como ya se dijo, en la Ciudad de Buenos Aires una de las tendencias que crece con fuerza es la **disponibilidad de espacios verdes** dentro de cada aglomerado de viviendas.

En ese sentido, una de las propuestas más originales corre por cuenta del estudio 2H, que desarrolla en Capital Federal el concepto de «**jardín urbano**» (foto, abajo).



Éste comprende áreas de espacios verdes y plazas en los puntos de reunión y de tránsito de cada edificio.

«**Se generan plazas internas, secas aunque verdes**, para emprendimientos habitados por parejas jóvenes, con chicos. Tenemos 12 edificios construidos en el barrio de Saavedra que apelan a este concepto. Se planifican para desarrollos ubicados en terrenos grandes, y se comercializa como una comodidad más», expresó a **iProfesional.com** María Obarrio, socia del estudio 2H.

«Este tipo de opciones no demanda grandes inversiones. **Hace muy poco desarrollamos un ‘jardín urbano’ en el primer piso de un edificio de Saavedra**. Al tratarse de un desarrollo de al menos 50 unidades, el gasto de mantenimiento prácticamente no se sintió en el costo de expensas», aseguró.



### La contracara de lo premium

Como contracara de la proliferación de los ame-

---

## Del sauna a la pileta contra corriente: estos son los amenities «más curiosos» que vienen en edificios top

---

nities, no son pocas las voces que siembran dudas sobre las ventajas de esta abundancia.

«El tema a resolver es el uso efectivo de esos amenities y la calidad de los mismos. En muchos casos **son de poca utilidad**, porque se hacen bajo **medidas reducidas** o cuentan con **equipamiento escaso** para la cantidad de gente que vive en el edificio», comentó Gómez Picasso, de Reporte Inmobiliario.

«Suele pasar que muchos constructores incluyen los amenities como simple argumento de venta, y que luego estos supuestos beneficios desilusionan. El servicio complementario eleva el precio del metro cuadrado. Por mencionar un ejemplo: **en un barrio** en el que el **precio del metro cuadrado promedia los u\$s2.000**, es muy probable que **la inclusión de estas prestaciones permita subir la cotización hasta casi los u\$s3.000**», añadió.

En tanto, López pone el foco en el uso.

«Se ha comprobado que **apenas el 30% de los que habitan el edificio utiliza de manera efectiva los amenities**. La pileta, por citar un caso, sí es de demanda más masiva, pero eso no ocurre con el gimnasio. No son pocos los habitantes que terminan abonando **expensas más caras por prestaciones que nunca utilizan**», dijo.

El efecto sobre el precio de las mismas resulta ser, precisamente, la pregunta obligada.

«Si bien dependen mucho del tamaño del emprendimiento y, por supuesto, de los servicios incluidos, lo cierto es que **la proliferación de amenities no eleva demasiado las expensas**», aseveró López.

Para el especialista, la inclusión de piscina, seguridad, cancha de tenis, más de un salón de usos múltiples, y hasta una bodega personal, **«no implica más de \$200 o \$300 adicionales** en relación a lo que cuesta en un edificio dotado sólo con servicios tradicionales como la pileta, un salón de usos múltiples y un gimnasio».

«En nuestro caso, hemos impulsado un desarrollo nuevo de departamentos, de 100 metros cuadrados en torre sin servicios, a razón de \$800 de gastos de expensas por mes. Esto es, \$8 por metro cuadrado. Un emprendimiento nuevo, con amenities como los que mencioné, cuesta entre \$10 y \$11 por metro cuadrado».

Como contrapartida, López sostuvo que la diferencia en gastos «está **principalmente en la cantidad de personal** que se destina al **mantenimiento y en el costo de seguridad**».

«Por fuera de eso, el gasto se mantiene controlado», puntualizó.

Gómez Picasso, en tanto, aseguró que el impacto de la variedad de amenities «disminuye también si el emprendimiento aglutina muchas unidades. **Si el proyecto es de 100 departamentos, entonces la incidencia es mínima**. Pero, otra vez, lo que hay que tomar en cuenta es que los amenities sean de calidad, y no meros detalles para acelerar cualquier venta».