

## **"Lo que el informe no vio, y por qué nos compete a todos"**

El Informe E3 dice que el turismo es el motor económico de Merlo. Eso es cierto, pero incompleto. Lo que no ve es que el turismo que tenemos hoy es un flujo extractivo lineal: captura valor del paisaje, del agua, del silencio, y no devuelve nada al metabolismo territorial. Loteamos, vendemos parcelas, sumamos camas, pero el activo base —el paisaje, la disponibilidad hídrica— se agota sin que nadie lo reponga. El informe habla de regular la expansión urbana, pero no propone un techo de carga hídrica ni demográfica vinculado a la recarga real del acuífero. Resultado: se autorizan parcelas en Merlo sin garantía de abastecimiento de agua. Eso no es planificación; es apuesta a ciegas.

### **El problema central es este: Merlo está operando como una burbuja hídrica disfrazada de destino turístico.**

Y los datos no son míos; son del propio informe. El acuífero confinado funciona entre el treinta y el cincuenta por ciento de su capacidad de diseño. La reserva del Azud alcanza para un día y medio. En el 2022 hubo cortes de más de cuarenta y ocho horas. Hoy hay ocho mil quinientas noventa y seis camas turísticas formales, más Airbnb, que no está contabilizado. Y encima, setecientas cincuenta parcelas nuevas sin agua garantizada.

¿Qué significa esto para quienes invertimos, construimos o comercializamos inmuebles? Significa que, sin intervención, la crisis hídrica estructural es altamente probable. Y en ese escenario, colapsa la valorización en zonas sin reserva alternativa. Puede haber una moratoria de loteos por falta de agua, que congela stock en desarrollo y genera litigios con compradores. El mercado se va a bifurcar: por un lado, zonas con agua garantizada que van a un premium; por otro, la periferia que se deprecia. Y si el turismo migra hacia destinos con mejor infraestructura hídrica, perdemos demanda estacional y cae la ocupación.

### **Pero esto no es un llamado al pesimismo. Es una oportunidad para repositonar al sector inmobiliario desde la Coherencia**

Y aclaremos algo la propuesta no es anti-desarrollo. Es pro-desarrollo con membrana. Selectivo, con retroalimentación, que internaliza los costos ecológicos en lugar de externalizarlos.

La herramienta clave es una Ordenanza Membrana Urbana, con un Índice de Presión Territorial Municipal. ¿Cómo funciona? Cada proyecto se mide contra variables reales: población permanente más flotante, consumo hídrico, área impermeabilizada, recarga del acuífero. Eso da certeza regulatoria. Se sabe cuánto se puede construir y dónde. Se establece un techo de plazas turísticas vinculado a la disponibilidad hídrica estacional. Eso protege el valor existente: evita la saturación que devalúa todo el stock. Se exige compensación hídrica obligatoria: cada metro cuadrado construido debe aportar a reserva de agua, ya sea mediante cisternas, recarga de acuífero o forestación de cuenca. Eso genera un producto diferenciado: el desarrollo certificado hídricamente neutro, que puede cobrar un premium. Y se publica un mapa de riesgo: zona verde, con abastecimiento garantizado; zona amarilla, restrictiva; zona roja, no urbanizable. Eso es transparencia de información: el comprador sabe qué compra, el banco sabe qué financiar.

Complementamos con una Ordenanza de Transparencia Catastral. Hoy hay opacidad en la titularidad real: testafierros, sociedades offshore. Publicidad de beneficiarios finales reduce especulación y estabiliza precios. El catastro está desactualizado respecto a la ocupación real. Un diagnóstico catastral express con imágenes satelitales y drones da una base imponible real: menos evasión, más recursos para infraestructura. Y los loteos irregulares que compiten deslealmente se enfrentan con denuncia pública e inhabilitación de desarrolladores. Eso nivela la cancha para el sector formal.

### **¿Cuál es el resultado económico para el sector inmobiliario al 2030?**

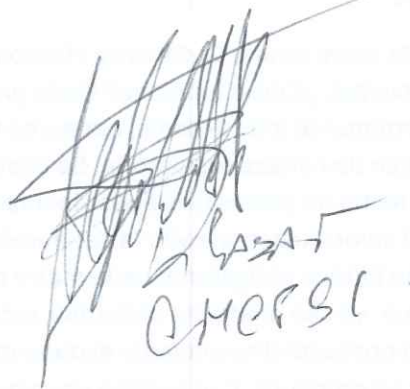
El stock de loteos no crece a lo loco; crece cualificado, solo donde hay capacidad hídrica demostrada. El precio del metro cuadrado en zona turística se aprecia de forma sostenida, porque hay escasez controlada y certificación de sostenibilidad. Surge un nuevo producto, el desarrollo regenerativo, con un premium del quince al veinticinco por ciento sobre el producto convencional. El acceso a financiamiento mejora, porque los bancos valoran certeza regulatoria y mitigación de riesgo climático. Y el sector inmobiliario deja de ser visto como el problema y pasa a ser líder de la transición: quien se adapta primero, captura el valor de la diferenciación.

### **¿Qué proponemos concretamente para esta reunión?**

solicitar a la Municipalidad implementar un registro público de desarrollos certificados, hídricamente neutros, como sello de calidad. Eso lo puede llevar adelante el sector privado con aval municipal.

### **Para cerrar:**

El informe E3 propone que Merlo sea, para el 2050, una ciudad turística, diversificada, sostenible, regenerativa y equitativa. Pero sin una membrana que filtre qué flujos entran y salen, sin un techo hídrico que limite la presión territorial, esos cinco adjetivos son una lista de deseos. Para el sector inmobiliario, la pregunta no es si Merlo va a seguir creciendo. La pregunta es si va a crecer de forma que el agua, el paisaje y la confianza del comprador sigan existiendo dentro de veinticinco años. La Coherencia no es un freno. Es un seguro de viabilidad para quienes invertimos en serio.



Handwritten signature and text: "CASA" and "QMERSE".