

ESPECIAL CASAS:
PARAGUAY / CHILE / PERÚ /
BRASIL / ARGENTINA

ANTONIO BONET:
CASA OKS
PABELLÓN CRISTALPLANO

ENGLISH SUMMARY



La geometría elemental del prisma se hace protagonista en las barras que dan forma a las tres casas que siguen. La primera como una simple barra en planta baja, las restantes como barras elevadas sobre otros volúmenes igualmente regulares, contrastados por sus materiales.

BARRA ELEMENTAL

Ubicada en una zona rural, dentro de una fracción de 12 hectáreas en la localidad de Los Cardales, la casa surge como un refugio confortable desde el que se observa la naturaleza que la rodea. Se desarrolla en una sola planta lineal, extendida y elevada a 1 metro sobre el nivel del terreno existente, dominando el paisaje circundante de cardos y arboledas.

La disposición de la misma consta de tres elementos básicos:

- un sector de servicios envuelto en un muro de piedra continuo que surge "anclado" en la tierra, protegiendo al conjunto de la peor orientación;
- el volumen principal que alberga a los ambientes de uso "flotando" sobre el terreno mediante un sistema de pilotes que se abre a las mejores vistas y a la puesta del sol;
- un nexo circulatorio/galería de arte que vincula ambos volúmenes, incorporándose a los ambientes principales por un lado y a una serie de patios menores que iluminan y ventilan a los ambientes de servicio por el otro.

Estos tres elementos se articulan mediante el uso de transparencias y secuencias con perspectivas, logrando tener un claro gobierno de las medidas totales del conjunto desde el interior.

De esta manera la circulación/galería de arte de 40 metros permite percibir el largo total de la casa, rematando en ambos extremos con visuales al exterior. La lectura del ancho total se logra mediante la incorporación de los patios menores en el volumen de servicio, abiertos hacia el estar y la *suite*, que generan además saludables ventilaciones cruzadas.

Dentro del volumen principal se encuentra el patio interior que se transforma en el corazón de la casa, expandiendo las medidas tanto del comedor como del estar con una secuencia interior-exterior-interior.

Este patio con pérgola se ubica encaballado en el eje perspectivo transversal, alineado con el porche de acceso principal, único calado del muro de piedra en la fachada sudeste, que mediante la transparencia permite la visión del campo a través de la obra.

La vista desde el campo nos presenta a la casa posada sobre el terreno con su marcada horizontalidad contra la hilera de eucaliptus como telón de fondo.

Como eje vertical que equilibra el conjunto se proyectó la torre tanque/mirador que a su vez es un pivote desde el acceso vehicular, rematando la perspectiva generada entre la hilera de eucaliptus y el muro de piedra continuo.

Memoria de los autores.

**CRISTIÁN LE MONNIER, PAULA PREITI
PETROV, FRANCISCO ZANADA, ARQS.**

CASA EN LOS CARDALES

COLABORADORES: Guido Zerbini Iriart, Nicolás Bahbouth, arqs.

ASESOR ESTRUCTURAL: Daniel Gordano, ing.

ASESOR ILUMINACIÓN: Delia Dubra, arq.

EMPRESA CONSTRUCTORA: Storani y Asociados S.A.

SUPERFICIE CUBIERTA: 284 m²

UBICACIÓN: Los Cardales, provincia de Buenos Aires

AÑOS: 2003-2004



Casa Maiquez en Talar del Lago.
Caram/Robinson, arqs.
Casa en Pilar. Alberto Tito Varas



FOTOS: GUSTAVO SOSA PINILLA

Tito Varas: Porque ellos tienen bien desarrollado un sistema del tipo industrial. Lo que no tienen es lo que sí tiene la industria automotriz: el diseño, que luego desarrollan constructivamente los ingenieros. Han tomado solo una parte de la técnica. Lo que sucede es que la casa a medida es un producto de lujo para una capa reducida de la población, como quien se compra un traje a medida.

Fernando Diez: Entonces la pregunta es: ¿existe algo intermedio entre Pulte y la casa a medida?

Tito Varas: Podría haber, pero la industria de la construcción en la Argentina está muy atrasada. También hay que pensar en qué medida se puede desarrollar industrialmente algo que está destinado a barrios cerrados.

La evolución de los establecimientos humanos no va hacia ese lado, creo que sería mejor pensar una solución industrial destinada a una densidad mayor. Para los barrios cerrados, con lo que oferta la industria de la construcción hoy, es suficiente.

Fernando Diez: En la construcción, la industrialización consiste más bien en su sistematización. Un poco lo que hace Pulte, que al construir en forma repetitiva, dedica suficiente tiempo para resolver cada problema definitivamente. Esto no es otra cosa que lo que se hacía en la primera mitad del siglo veinte. El cliente llamaba a una empresa constructora que tenía sistematizado una serie de proyectos. Las casas que se hacían eran mucho menos variables que lo que fueron en la segunda mitad del siglo veinte.

Francisco Zanada: Aun con arte aplicado, que también era industrial.

TIEMPOS DEL PROYECTO

Fernando Diez: A ustedes, Francisco, ¿cuánto tiempo les demandan estas casas?

Francisco Zanada: Nosotros tardamos mucho en proyectar... entre seis y siete meses, después vienen las cotizaciones que tardan un mes más y otros 15 días hasta terminar de decidir quiénes van a hacerla. La obra lleva doce meses reales, aunque las empresas siempre dicen nueve.

Esteban Caram: La Casa Maiquez se hizo muy rápido porque el propietario era el constructor. El proyecto arrancó con la búsqueda de un terreno, lo que estuvo muy bien porque implicó casi la búsqueda del proyecto: un programa en un terreno de 1000 m² con mucho jardín. Conseguimos un terreno en esquina, bien orientado que dio la posibilidad de tener un estar de 14 m de largo, más el *play-room*. Llevó un poco más de tiempo comprender la nueva tecnología del ladrillo blanco... pero entre todo fue una obra relativamente rápida, más o menos catorce meses, desde la compra del lote.

Ahora estamos haciendo otra que ya lleva dos años. Empezamos hablando de quince meses pero es una casa más compleja, más grande y con otro tipo de cliente. Un cliente de 200 m² puede ser un amigo, pero uno que se hace una casa de 700 m² requiere otro tiempo, tiene otra cabeza. Hay que atenderlo y eso hace las cosas algo más complicadas.

Antonio Ledesma: *Es que con el tema de las casas a medida la cuestión "tiempo" depende de cada proyecto y de cada cliente. No hay un patrón fijo.*

Francisco Zanada: Lo mismo pasa con el tema de la comunicación con el cliente, la manera de transmitirle las ideas, que también es "a medida". A algunos hay que llevarles *renders*, revistas, hacer visitas a obras, y a otros no les hace falta nada de eso.

Tito Varas: Es difícil cuando llevás a un cliente a visitar una obra, ven algo que les gustó y uno tiene que tratar de ponerlo en el nuevo proyecto. Por lo general, queda bastante forzado.

Paula Preiti: Nosotros, para las reuniones, seleccionamos las imágenes que vamos a mostrarle a ese cliente. No le mostramos cualquier imagen.

Fernando Diez: ¿Son imágenes de obras, de revistas que usan para que actúen como disparadores?

Paula Preiti: Sí, pero por eso mismo hacemos una selección, tenemos mucho cuidado... Diseñamos la reunión, también.

Tito Varas: Lo de las imágenes es interesante. Una vez un señor que vino a consultarme para que le haga el proyecto para una casa muy grande, que se le había quemado y quería volver a construir. Él la había bautizado "casa normanda", pero en realidad era solo una casa grande de ladrillo y bastante fea. Al final le dije que si yo tenía que hacer una casa normanda, tendría que ponerme a estudiar cómo es el estilo y yo lo que hago son casas contemporáneas. Así que le armé una serie de imágenes de estas casas y le di una especie de clase arquitectura contemporánea, pero finalmente se la hizo con una constructora, casi sin arquitecto y bien de estilo.

Acceder a diseñar según las imágenes que trae consigo el cliente termina siendo una cuestión personal, ni ideológica, ni ética. Porque si uno no está convencido de lo que está diseñando seguramente va a salir mal, porque no va a estar a la altura de lo que le piden.

El desarrollo de los barrios cerrados en la periferia de Buenos Aires, como también en el interior del país, está siendo una importante fuente de trabajo para los estudios.

Todo esto, en tan poco tiempo —desde el 2002 que no se detiene—, que surgen para los estudios algunos puntos críticos. Por un lado, los clientes, que por lo general son familias jóvenes que se hacen su primera casa y con poca o nada de experiencia como comitentes; y por el otro, los gremios que intervienen en la construcción, que dados los distintos vaivenes de la economía, no tienen la capacidad para absorber tanto trabajo simultáneamente. Todo ello demanda al arquitecto un esfuerzo extra, sobre todo en la dirección de obra, en acompañar al cliente en la toma de decisiones y en el proceso de construcción, que siempre genera angustias e incertidumbre. El tiempo y esfuerzo que demandan estos proyectos, por lo general, no se ve reflejado en los honorarios, pero es real que la casa como programa arquitectónico resulta un desafío único desde lo proyectual, lo que sigue siendo el mayor incentivo para los arquitectos que buscan un crecimiento profesional.



FOTO: CSABA HERKE



FOTO: GUSTAVO SOSA PINILLA

Casa MDG. Ledesma / Mazzaglia, arqs.
Casa en Los Cardales. Le Monnier,
Zanada, Preiti, arqs.

baños. El resto de las instalaciones fueron por detrás de las placas de yeso.

Fernando Diez: Eso es interesante, porque si uno se pone a pensar no tiene sentido hacer una pared de ladrillo para después tener que romperla...

Tito Varas: Toda la casa está hecha con este concepto, hasta el cielo raso se bajó para que el resto de las instalaciones también estén colgadas. Esto aportó muchísimo a los tiempos de obra ya que no hay nada dentro del hormigón. Estos temas fueron pensados para agilizar la dirección de obra, ya que la casa era en Pilar. Yo iba tres veces por semana y tenía una persona que iba todos los días, pero igualmente quería que los plazos de obra se acortaran y que no hiciera falta una dirección de obra tan precisa.

Antonio Ledesma: Una buena casa es la que resuelve todo los problemas, que todo le funcione, que se pueda acceder a cualquier instalación y tener la tranquilidad de que uno la pueda dirigir bien y esto tiene que ver con la distancia. *Las casas ya no están en San Isidro o en Martínez, están a 70 o 80 km de distancia, entonces hay que pensar la casa para que el que está en la obra pueda hacerla sin ningún tipo de interferencia.*

Fernando Diez: También es una cuestión de adaptación al medio, porque creo que el artesanado de la construcción se fue muriendo, así que el albañil que era riguroso y que podía leer un plano fue desapareciendo y aparecen, en cambio, los proveedores de sistemas. Los que hacen construcción en seco, saben armar los tabiques, pero a los que no se les puede pedir otra cosa. Entonces el contratista, que era el que unificaba los materiales y los demás rubros, desapareció. El proyecto tiene que estar más separado de los materiales para que puedan adaptarse a esta nueva circunstancia.

Me gustaría preguntarle a Esteban cómo fue su experiencia en la Casa Maiquez para hacer una traba de ladrillo blanco y que no se manche.

Esteban Caram: Nosotros veníamos experimentando en las obras de propiedad horizontal con el hormigón visto. Teníamos esa carga de los primeros años de la profesión, con todo lo que se trae de la facultad, así que buscábamos hacer un edificio que perdurase en el tiempo y con poco mantenimiento. Teníamos en la cabeza obras como las de Tadao Ando, por ejemplo. Eso trasladarlo a la mano de obra que hay en la Argentina es otra cosa. El hormigón visto japonés es absolutamente racional, sistematizado, casi prefabricado, en cambio acá es un trabajo artesanal. Los obreros son los que cortan la madera con una sierra y tienen los clavos en la boca. Con lo cual las terminaciones que obteníamos eran tan diferentes a las de, por ejemplo, los japoneses, que nos llevó, –junto con el cliente que es ingeniero y ha hecho obras de hormigón visto con nosotros–, a replantearnos con qué material íbamos resolver la gran superficie de la casa. Fuimos investigando y nos encontramos con este ladrillo blanco compacto al que llaman “jabón”. Es de arcilla, no de cemento blanco. En la casa funciona como revestimiento, con junta tomada horizontal y tiene una traba especial en una pared para tomar una esquina.

También en la elección tuvo que ver la dueña de casa, ya que a ella el hormigón le parecía muy frío y el ladrillo, en cambio, le resultaba más cálido y doméstico.

Ahora estamos haciendo otra casa bastante más grande pero de ladrillo negro, que por supuesto no resulta como un ladrillo holandés que lo colocás y no se fisura. Acá todo es mucho más precario. En paredes grandes de tres metros, ya se fisuró y hubo que cambiar ladrillos y el material de la junta porque estaba mal. Es lo que pasa cuando usas un material nuevo y artesanal y el proveedor tampoco sabe demasiado, ni lo tiene homologado por norma, entonces los arquitectos terminamos siendo algo así como sus conejillos de indias.

LA CULTURA DEL CONSUMO ARQUITECTÓNICO

Luis O’Grady: ¿Cómo presentan sus proyectos a los clientes, con dibujos, *renders* o es necesario llevarlos a otras obras para que las entiendan?

Tito Varas: Por lo general, lo que menos entienden son los planos. Aunque de todos los dibujos, son las plantas las que están más acostumbrados a ver. No tienen noción de cuáles son las reales dimensiones que leen en los dibujos. Los *renders* y las maquetas ayudan mucho. De todas maneras, yo creo que el problema fundamental de la falta de comprensión está en las terminaciones, que hay que explicarlas con muestrarios de materiales y en las dimensiones, las calidades espaciales y la luz. Todo esto es muy difícil de transmitir.

Fernando Diez: Por eso creo que han tenido tanto éxito los pisos modelo –*showrooms*– en los edificios de propiedad horizontal.

Tito Varas: Y sí, en los edificios de departamentos se ha convertido en una herramienta fundamental para venta. Pero en las casas no se pueden hacer, ni siquiera las animaciones sirven para que el cliente entienda cómo van a ser esos espacios.

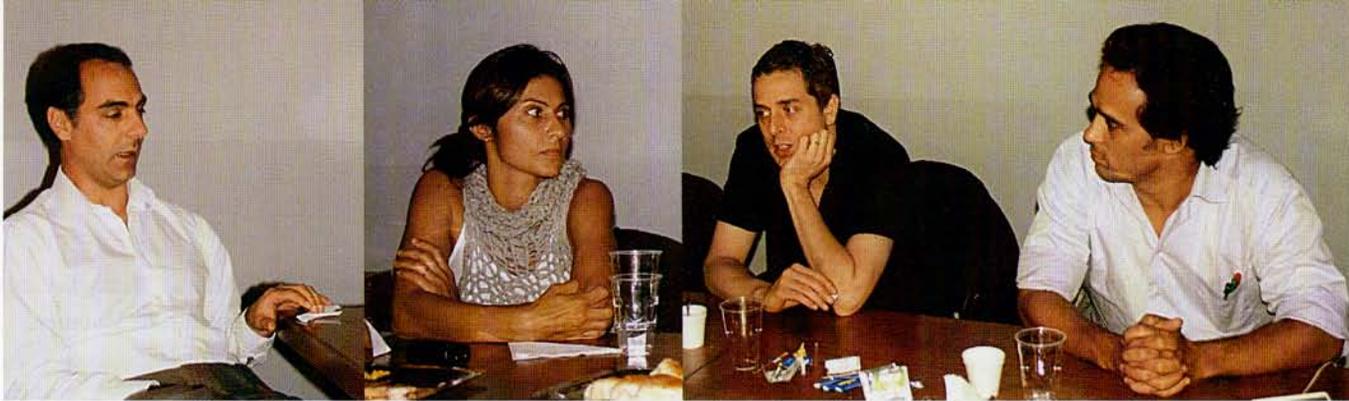
Fernando Diez: Es que en las animaciones, todos los ambientes se agrandan un poco para poder mostrarlos y recorrerlos, así que tampoco es real lo que se ve.

Tito Varas: *Creo que esto tiene que ver con la forma actual de consumo industrial, es decir, la gente está acostumbrada a comprar sólo lo que ve y puede tocar. Entonces, desde los autos hasta el departamento, “lo compro si lo veo”. Por eso genera mucha angustia hacer una inversión en algo que no se puede ver ni tocar.*

Fernando Diez: Es un cambio cultural. Como en el supermercado, si no te lo dejan tocar no comprás nada.

Tito Varas: Con la modalidad del supermercado cada vez comprás cosas más grandes. Por ejemplo, los que son de la construcción están basados en estos conceptos. Así se venden cosas espantosas, como baños, cocinas, etc. que la gente ve, toca y dice: ¡me llevo el *placard*! El cliente quisiera comprarse así una casa. Por eso tiene éxito Pulte. El cliente ve un montón de casas, todas parecidas, que se pueden tocar, recorrer y eso tranquiliza mucho.

Antonio Ledesma: Sí, es cierto, pero hay que reconocer que resuelven muy bien los problemas funcionales y constructivos. Por lo que sabemos, ellos no tienen problemas de filtraciones, o los constructivos que comúnmente tienen estas casas a medida.



Ubicamos el living en la planta superior para tener buenas vistas del campo de golf porque los clientes que eran golfistas entraban por la planta baja y subían al living. Tenía la estructura de la cubierta de madera a la vista justamente en el lugar público de la casa, no como en general sucede en las casas de dos plantas donde una losa plana cubre el living. Por otro lado como el terreno era más bien exiguo, el tener dos plantas permitía un mejor aprovechamiento del terreno". La solución que nosotros adoptamos fue la misma. Al pedirnos un techo a dos aguas y tener el campo de golf enfrente con una laguna muy grande, dijimos automáticamente: el estar tiene que ir arriba para que puedan disfrutar toda la espacialidad del techo inclinado. Esto fue lo que me sorprendió, ya que hace muchos años atrás, el arquitecto Baliero tuvo la misma problemática que nosotros y lo resolvió de igual manera.

Antonio Ledesma: *Las casas encierran ciertas fantasías que muchas veces son descubiertas por los mismos clientes y otras que uno les ayuda a descubrir. En este caso puntual, el techo a dos aguas era la fantasía y nosotros resolvimos tomarlo y plantearnos cuál era la crítica que se podía hacer a estos techos.* Y es lo que pasa en los *countries*, que las casas tienen dos plantas y las dos aguas en el lugar donde están los dormitorios, entonces se termina poniendo un cielo raso para tapar toda la estructura porque a la vista queda horrible.

En este caso nos propusimos aprovechar el espacio, sacar las cabreadas —que a nosotros no nos gustan—, y todos aquellos elementos que pudieran arruinar la especialidad. Obtuvimos una nave con un desarrollo estructural capaz de soportar los vientos. Entonces, esta cosa de la modernidad pasó por buscar un camino de razonamiento lógico en todos los sentidos: que sea riguroso en lo dimensional, en lo constructivo, en las soluciones que tenían que ver con lo funcional. Todo esto relacionado con las visuales, con la relación con el terreno, etcétera.

Francisco Zanada: Ese sistema de pensamiento ayuda mucho a transmitir tu idea al cliente. Estás mostrándole una deducción que tiene una lógica propia. Por otro lado, esta discusión de techo plano o techo inclinado, me parece algo que no tiene sustento. Las cosas bien estudiadas son bellas todas. Lo tenés a Glenn Murcutt, Pritzker 2002, como ejemplo.

La calidez de un techo inclinado, los vínculos entre las piezas, si son bien estudiados pueden tener una poética muy interesante.

Fernando Diez: Lo que parece es que los arquitectos no tienen confianza en su propia modernidad, entonces si los techos no son planos temen que no les salga.

Francisco Zanada: Lo que pasa que es más difícil, hay que saber más de geometría, diseñar más piezas de madera y ponerle más tiempo.

Fernando Diez: Y aparte te da otro *ground plan* porque tenés que organizar la planta con las elevaciones.

Tito Varas: Creo que forma parte de un preconceito: si el techo es de determinada manera no es moderno, si es plano sí, pero finalmente es el mismo prejuicio que está en el comitente pero al revés. Porque el temor del comitente es a que se le imponga una determinada forma.

Esteban Caram, Paula Preiti, Francisco Zanada y Cristián Le Monnier.

También hay que tener en cuenta lo que sucede hoy con la formación del arquitecto y que yo comparto con los profesionales jóvenes y es que no hay una sola forma de hacer arquitectura, como lo era hace cuarenta años en que la arquitectura de firma correspondía al nombre de los grandes estudios argentinos. Hoy en día la firma de cada uno tiene un piso, lo que quiere decir, por ejemplo, que no se puede aceptar una ventana que no se abra, o sea, que el problema no pasa por lo formal sino por lo conceptual; después si la ventana es cuadrada o redonda, ese es otro tema. Por eso creo que el problema no es el de la firma. Creo que todos los arquitectos tenemos un programa que a veces lo hacemos explícito y otras "de contrabando" y si no te dejan meter el programa arquitectónico que te identifica, ahí la cosa se complica. Al cliente hay algunas cosas que se las explicás y otras que no y en eso nos parecemos a otras profesiones: un médico o un abogado no te explican todo, así que uno confía en que las va a saber resolver bien.

Yo llevé alguna vez a un cliente a una obra y me preguntó si estaba en el dormitorio cuando en realidad estábamos en el baño, o sea que yo creo que a pesar de la representación, de las maquetas, no todo el mundo se da cuenta de qué es lo que le estás proponiendo hasta el día en que la casa está casi terminada.

La gente no está preparada para tener una concepción espacial de los sistemas de representación, por eso la confianza es fundamental; es muy difícil hacer una casa sin la confianza del comitente. Por eso me parece importante la idea del "programa del arquitecto", que agrega al programa que trae el cliente eso que él no sabe que va necesitar.

Es el núcleo del proyecto que es lo positivo que nosotros podemos aportar y que agrega a la construcción lo que no está en el mercado. Esto me parece mucho más importante que la idea de la firma que está mucho más ligada a la idea del *glamour* y del *jet-set* que a la de la construcción. En los medios se empuja mucho la idea del arquitecto como figura y dador de formas, y eso a la gente le da miedo.

Fernando Diez: Pero eso pasa poco acá. Sucede más en los Estados Unidos donde hay gente que encarga una casa para después venderla. Como si comprara un cuadro y lo guardara especulando con que después va a valer un poco más.

Tito Varas: Sí, es cierto lo que vos decís, es más propio de otros países, pero acá hay un temor de la gente al "exceso" del arquitecto, a que ponga en el proyecto más de lo que tiene que poner.

DE MATERIALES Y EJECUCIÓN DE OBRA

Tito Varas: Con respecto a los tiempos de trabajo, que mencionaban anteriormente, en este caso fueron siete meses de proyecto y un año de construcción. La casa es de hormigón liso, así que cuando se terminó esa etapa, estaba muy avanzada. Las carpinterías fueron tomadas directamente al hormigón y luego se terminó con mampostería en seco, a excepción de los

lo que estamos haciendo. En eso no cedemos, porque ahí sí que el negocio de la casa deja de ser redituable. Sabemos que el esfuerzo que se hace es enorme, mucho tiempo invertido y mucho desgaste. Una obra grande te demanda el mismo esfuerzo físico e intelectual que una casa, así que por lo menos tenes que quedarte contento con el resultado.

Lucía Mazzaglia: Yo diría que la casa demanda un mayor esfuerzo que cualquier otro programa...

Esteban Caram: La Casa Maiquez fue para un amigo de una empresa constructora que nos vino a buscar por lo que hacemos. Así que hubo vía libre para decisiones de proyecto y de arquitectura. Había una decisión fuerte del cliente en elegirnos a nosotros como profesionales. Eso nos dio confianza. Hemos tenido frustraciones con clientes que nos vinieron a buscar para que les hiciéramos la casa y no pudimos porque no les servía nuestra forma de hacer arquitectura. En este caso eso estaba resultado. *Pero hay que pensar que el cliente no viene solo, sino que viene acompañado de su familia, entonces eso trae una carga emocional que les mueve la estantería. Y ahí sí uno termina siendo un arquitecto y un psicoanalista.*

Nosotros estamos acostumbrados a trabajar con clientes anónimos, porque el 90 % de nuestros trabajos son otro tipo de programas. Tener un cliente que se le "mueve" el esquema familiar y tiene todas las expectativas puestas en ese proyecto, es fuerte. Mas allá de que nos dejaron hacer lo que nosotros queríamos, al momento de cerrar el proyecto para empezar la obra parecía que no estaban tan convencidos, pero finalmente lo logramos. Con esta obra aprendimos a tener la cintura para el cliente de casa. En nuestro estudio, si aceptamos el encargo de una casa es porque el proyecto nos va a generar un rédito que no es el económico, si lo hiciéramos por eso estaríamos perdidos. Nuestra pretensión es poner todo nuestro conocimiento al servicio del proyecto. Con lo cual no especulamos en si vamos a tardar un mes, dos o tres o siete... Me parece que eso es lo más importante. Cuando hacemos una casa con un pensamiento de arquitectura moderna, la relación con el cliente es la llave. Vamos a poder hacerla o no de acuerdo con el grado de apertura hacia nuestro trabajo.

Francisco Zanada: En nosotros es al revés, el 90 % de nuestra actividad fueron casas, pero ahora están entrando otro tipo de encargos, con lo cual por ahí viene una "casa estilo torta" y la podemos rechazar. Antes, si venía alguien con una casa de revista de decoración, teníamos que ir trabajándolo para dignificarla lo más posible y buscar arribar a un buen producto.

Fernando Diez: Lo que surge es que tenés que desarrollar una capacidad de comunicación con el cliente, casi como un docente...

Lucía Mazzaglia: Algo así, porque el cliente en general no sabe y piensa que el arquitecto es un loco que se levanta con ideas

poco concretas que quiere imponerle...

Paula Preiti: Es que muchas veces los clientes dicen una cosa pero por atrás hay alguna otra que uno va descubriendo con el tiempo y el paso de las sucesivas reuniones. Por ejemplo, dicen que quieren una casa íntima de bajo perfil, y después buscan ganar un premio en algún concurso. *Entonces hay que ir tratando de descifrar al cliente. Cuando empezás a entenderlo, ahí te empiezan a creer y a darse cuenta qué podés aportar y el vínculo se afianza.*

Luis O'Grady: ¿A quién pertenece la casa en lo que respecta al lenguaje y la forma, al arquitecto o al cliente?

Paula Preiti: Nosotros hemos ido pasando por etapas en las cuales nos interesaba aprender y verificar distintas cosas. Salimos de la facultad y nos parecía que no podíamos construir porque no sabíamos nada. Después fuimos creciendo y por ahí se leen en nuestras obras ciertas palabras dentro de un lenguaje que aparecen casi siempre. No nos interesa que nos reconozcan, nos interesa que la gente viva bien y no desde el lujo pero sí desde el confort y el buen gusto. Nos gusta que la gente, viviendo ahí, pase su vida y la familia pueda crecer bien en esa casa. Obviamente que las ganas de vernos reflejados en las obras siempre están...

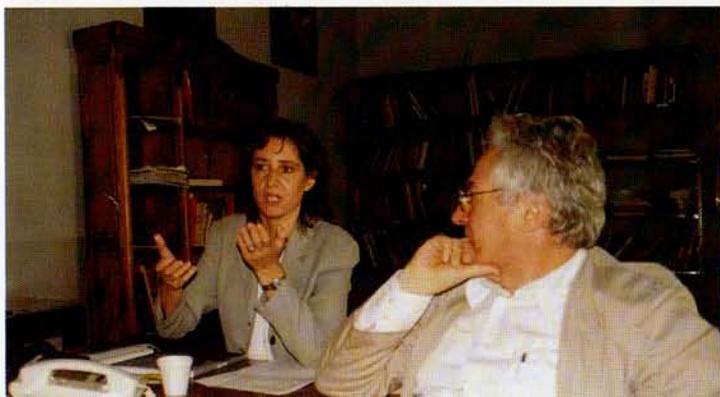
CASAS "MODERNAS" CON TECHOS INCLINADOS

Cristián Le Monnier: También estamos muy atentos a que la casa esté bien construida y que su lectura formal represente esa construcción. Por esto utilizamos mucho el hormigón a la vista que es un material que nos atrae. Siempre estamos buscando distintas maneras de probarlo y trabajarlo.

Francisco Zanada: Quiero volver a lo de la firma del arquitecto con un ejemplo. Unos clientes que querían una casa nos trajeron fotos del sudeste asiático de tumbas, con dragones, cadáveres para que usemos de referente. Fue una reunión traumática. Nos preguntamos cómo responderles y finalmente ese ejercicio, en particular, nos sirvió para buscar en ese lenguaje una relectura que nos permitió trabajar cómodos utilizando el mismo tipo de grilla estructural que la de la casa que estamos publicando en este número.

Aunque no tienen nada que ver en cuanto al lenguaje, hay cosas intrínsecas que las asemejan: secuencias perspectívas, transparencias, cruce de ejes, etc. que las hacen tener un vínculo. Con lo cual *uno termina siendo simplemente un diseñador que tiene una forma de hablar a través de los espacios que puede generar y las vivencias que se dan en ellos.*

Lucía Mazzaglia: Es que cada casa es un desafío —el pedido del cliente y cómo uno lo reinterpreta y consigue hacer lo que el cliente le pide. *En nuestro proyecto, nos pidieron desde un comienzo un techo a dos aguas. Para nosotros fue muy bueno porque fue un desafío. Los arquitectos tenemos resistencia al techo a dos aguas, creemos que no va a ser moderno. Pero para nosotros esta casa resultó tan moderna como cualquier otra.* Quiero leer lo que escribió *Bucho* Baliero sobre su primera casa en el que se le presentó un problema muy similar al nuestro y que resolvió de la misma manera, dice: *"La casa para la familia Polledo fue prácticamente mi primer obra. Si bien cuando la hacía tenía una buena opinión de ella, nunca le di mucha importancia pero más tarde y a lo largo de mis otras obras me encontré que tenía lo suyo.*



el comitente, además de lo que tiene el proyecto en sí mismo, –como por ejemplo un estudio de suelos que pida que se carguen las bases más de lo normal–, que hacen que nos encontremos con el precio real después de un mes y pico de cotizaciones y de comparación de costos. Ahí entramos en la etapa en que vamos *cepillando* finamente cada uno de los gremios para ajustar el precio. Sé que hay estudios que tienen una “pata constructora” a la par, y que seguramente pueden ir haciendo un chequeo del presupuesto a lo largo del proceso de proyecto, pero en nuestro caso, casi nunca es exacto el valor del cual uno parte con el final.

Cristián Le Monnier: Hay ciertas cosas que se pueden sacrificar pero en las terminaciones y calidad nosotros no nos bajamos de un estándar, como por ejemplo, las carpinterías que son siempre de aluminio.

Fernando Diez: Yo me refería a que la gente empieza a agregar cosas y se da cuenta que llegó a los 500 m². Entonces dice que en realidad lo que quería era hacer una casa de 300 m².

Francisco Zanada: Y sí, eso pasa... También que nos cierran los honorarios por una casa de 300 m² y cuando llegamos al final del proyecto estamos en 800 m², y ahí la cosa se complica.

Cristián Le Monnier: *Lo que pasa es que hay un traslado de las superficies de los departamentos a las dimensiones de una casa. Estos espacios no son comparables entre sí. El cliente dice que vive en un departamento de 220 m² que le resulta grande, pero si pensamos en una casa de la misma superficie, es chica y entonces enseguida pasás a un proyecto de 330 m² y se asombran.* También comparan superficies con las de las casas de molde, como una Pulte por ejemplo, que es como un departamento pero con techo.

Paula Preiti: Porque comparan los ambientes, entonces un dormitorio de 4 x 4 es correcto, pero ahí viene nuestro trabajo y tenemos que explicar que no es bueno caminar por un pasillo con puertas y más puertas como en un departamento. La casa tiene otras instancias: espacios públicos, semipúblicos, espacios de transición, pérgolas que suman y que hay que computar.

Francisco Zanada: Ahora para estimar la superficie de la casa recortamos por lo que son estrictamente espacios de uso y aparte calculamos los exteriores: caminos de acceso, solados, etcétera.

LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

Tito Varas: En la última casa que le hice a un cliente muy amigo, en lugar de decirme el programa y describírmelo, me hizo unos dibujos, lo que a mí me encantó. Todo el programa estaba dibujado absolutamente compacto. Era un rectángulo con un rectángulo igual adentro todo pintado. A mí me gustó porque pensé que este cliente al menos podía entender y armar por sí mismo una organización espacial.

También me asustó porque ese dibujo después me sirvió para compararlo con el propio proyecto y me di cuenta que la casa es como si se hubiera inflado ese rectángulo del que empezaron a aparecer patios, pérgolas, lugares intermedios, más o menos públicos y vinculados con el paisaje que no figuraban en ningún lugar del programa. Es decir que la casa era básicamente lo que no está en el programa, lo otro era lo normal que tenía que estar y lo estrictamente funcional.

Lo que a la casa le da ese toque y valor agregado es lo que generalmente pone el arquitecto: un patio, una pérgola, una pantalla, pero todo eso además hay que pagarlo y suma metros, costos, terminaciones, encuentros, etc. que en ese dibujo compacto del cliente no estaban.

Fernando Diez: Sí, es cierto, pero ese es un tema más de proyecto y a mí me gustaría volver sobre esa relación con el cliente que tiene tanto de emocional...

Antonio Ledesma: Cada caso es distinto en estas casas que son a medida. La que se publica en este número de *Summa+* es de unos clientes a los que les hicimos un departamento en un *dock* de Puerto Madero diez años atrás. Esto implicó que depositaran en nosotros mucha confianza y además que nos dejaran trabajar muy libremente sobre el proyecto durante mucho tiempo –algo así como 20 meses–, hasta que ellos estuvieron conformes con lo que se adecuaba al programa para una familia numerosa. Componer todo ese universo fue bastante difícil e influyó en nuestra forma de trabajo.

Otro caso distinto fue la última casa que hicimos. El cliente, como le sucedió a *Tito*, nos trajo todas las plantas dibujadas en 1:100, hasta con el ángulo exacto de orientación hacia el norte.

Lucía Mazzaglia: *Sí, fue un cliente ingeniero, que vio la casa que se publica en este número y que se compró un lote en ese mismo country. Le preguntó al dueño cómo le había ido con los arquitectos y le contestó: “Pelear tuvimos un montón, pero somos amigos”. Esta respuesta le dio la pauta de que podíamos ser confiables.*

En la primera reunión vienen con un diseño, dos planitos de la planta baja y la planta alta y nos dicen que estuvieron dos meses diseñando eso y nos piden las vistas de esas plantas. Tuvimos que hacer un trabajo de docentes como en la facultad y mostrarles qué estaba mal y bien, y qué era para rescatar. Después de tres, cuatro meses de trabajar con ellos, finalmente nos dijeron “*esta es la casa que nosotros queríamos*”.

Antonio Ledesma: Fue interesante porque no existía una relación de amistad, la cosa era entonces mucho más rigurosa ya que había que demostrar que nosotros, proyectando, podíamos superar lo que ellos habían traído. *En conclusión, quedó una casa absolutamente compacta, con una planta arriba de otra, de una racionalidad y un rigor extremos. En realidad, reflejamos la personalidad del cliente ya que él mismo es muy riguroso con su vida, su trabajo y su empresa. Este rescate de la persona resultó muy interesante.*

Cristián Le Monnier: Por ejemplo, en la casa en Los Cardales, el cliente nos decía que sí a cualquier propuesta que le hacíamos, la empujaba para adelante y nosotros avisábamos que el proyecto se agrandaba, pero una vez que veía las cosas ya no quería volver atrás... Uno va haciendo las advertencias, pero a veces pasa, y por suerte en este caso podían sumarle los metros, que finalmente terminaron siendo necesarios.

En las casas que son por encargo, tenés que confrontar con distintas personalidades, como en el caso de Antonio y Lucía, que se encontraron con un ingeniero obsesivo por la medida o en nuestro caso, con un amigo que te da toda su confianza. Hay que saber qué hacer con límites que se tiene, pero siempre tratamos de quedar conformes también nosotros y que nos guste

A LA MEDIDA DEL CLIENTE EN TORNO A LA CASA Y LA PRÁCTICA PROFESIONAL

por Cayetana Mercé y Luis O'Grady

Al igual que en el número 73 de Summa+, nos reunimos con quienes realizaron algunas de las casas que publicamos en esta edición para conversar acerca de las distintas instancias que vive el arquitecto junto con su cliente durante el proceso de ejecución de una casa a medida. Si bien todos los presentes coincidieron en que cada caso es diferente y no puede ajustarse a un patrón, existen circunstancias y situaciones particulares válidas de ser compartidas con quienes se dedican a la casa como programa arquitectónico.

En esta oportunidad, la actividad profesional de los estudios participantes, no solo se centra en la ejecución de casas, sino que han realizado variados proyectos y de distintas escalas, como propiedad horizontal, oficinas, industria y hasta proyectos de escala urbana. Los protagonistas de la charla son: Alberto Varas, Esteban Caram (del estudio Caram-Robinson) y los estudios conformados por Lucía Mazzaglia y Antonio Ledesma y el de los arquitectos Paula Preiti, Cristián Le Monnier y Francisco Zanada, en una mesa coordinada por Fernando Diez y Luis O'Grady de Summa+.

EL RÉDITO DE HACER UNA CASA A MEDIDA

Luis O'Grady: ¿Es posible hacer una casa a medida y que sea redituable, teniendo en cuenta que, para casi todos ustedes, la principal actividad profesional de sus estudios no son las casas sino programas de mayor escala?

Tito Varas: La palabra "redituable" puede tener muchas acepciones, así que supongo que te referís a la económica. De ser así, hacer una casa en medio de la producción de otro tipo de edificios de mediana a gran escala, por lo general no es redituable... pero sí lo es en otros aspectos. Yo creo que es un tema que el arquitecto busca siempre. Es lo más "epidérmico" en cuanto a relación con el cliente, ya que éste se encuentra muy próximo al proyecto y es lo más opuesto a lo anónimo, es lo tremendamente doméstico, primario y personal. Esto tiene sus ventajas y sus inconvenientes también. Tiene los desafíos que otras obras no tienen, como por ejemplo, los que tiene el cliente público o el privado que construye para terceros y maneja otros parámetros como los económicos y los inmobiliarios. Desde ese punto de vista, me parece que es un programa muy interesante.

Yo hice muy pocas casas en mi carrera y me gustó mucho hacerlas, porque te da otro tipo de rédito: el del conocimiento y una relación profunda que se genera entre un comitente y un arquitecto; conocerlo, saber cómo es su personalidad, sus gustos, contraponerle otros distintos a los de él para ver si los acepta... Es una conversación y eso es lo que en realidad es una casa: una conversación entre cliente y arquitecto, que finalmente produce un determinado tipo de proyecto.

Lucía Mazzaglia: Pienso que hay acompañar al cliente en ese cambio. Cuando nos encargan una casa es porque o el cliente se quiere mudar o pasó algo en su vida familiar que lo lleva a tomar esta decisión. Aparecen todos los temores junto con la ansiedad lógica que genera esta situación. Es fundamental la relación del arquitecto con el cliente en ese aspecto. Es una relación de amistad y de psicólogo, en alguna medida...

Francisco Zanada: ...y de contención.

Fernando Diez: Decís "contener al cliente"... ¿podés explicarnos a qué te referís?

Francisco Zanada: Sucede que al estudio llegan algunos clientes que vienen con un conocimiento previo de nuestro trabajo, mientras que otros lo hacen por recomendación, y en esos casos lo que uno ve es que hay mucho temor e inseguridad. Entonces vamos conteniéndolos, mostrando con hechos, dando confianza, lo que a veces termina en una situación de amistad *a posteriori* de un proceso de trabajo que nos lleva por lo menos dos años desde que empezamos con el proyecto hasta que entregamos la casa.

Fernando Diez: ¿Ese tiempo es el habitual para ustedes?

Francisco Zanada: A nosotros nos lleva entre año y medio y dos. Estamos mucho tiempo con el proyecto hasta que con el cliente nos ponemos de acuerdo en todo.

Cristián Le Monnier: ...y si es que en ocho meses no se construye nada.

Francisco Zanada: Nos gustaría que fuera así para que justamente sea más redituable, pero la realidad es que no nos sale.

Cristián Le Monnier: Lo que sucede es que hay toda una proyección en la "casa para la vida futura". Hay clientes, por ejemplo, que arrancan de novios y ya están haciendo los dormitorios de los chicos, el *play-room*, y cuando termina el proyecto son dos personas con una casa de trescientos metros. Ellos se fueron imaginando cómo iban a vivir y después, mientras la van usando, se van adaptando a esa casa y en ese proceso se dan cuenta de ciertos errores, o cosas que hubiesen preferido hacer de otra manera. Por ejemplo, la necesidad de ciertos locales, como el *play-room*, típicos de las casas tradicionales que en las casas más modernas no se pone y luego necesitan.

LA ECUACIÓN "PESOS POR METRO"

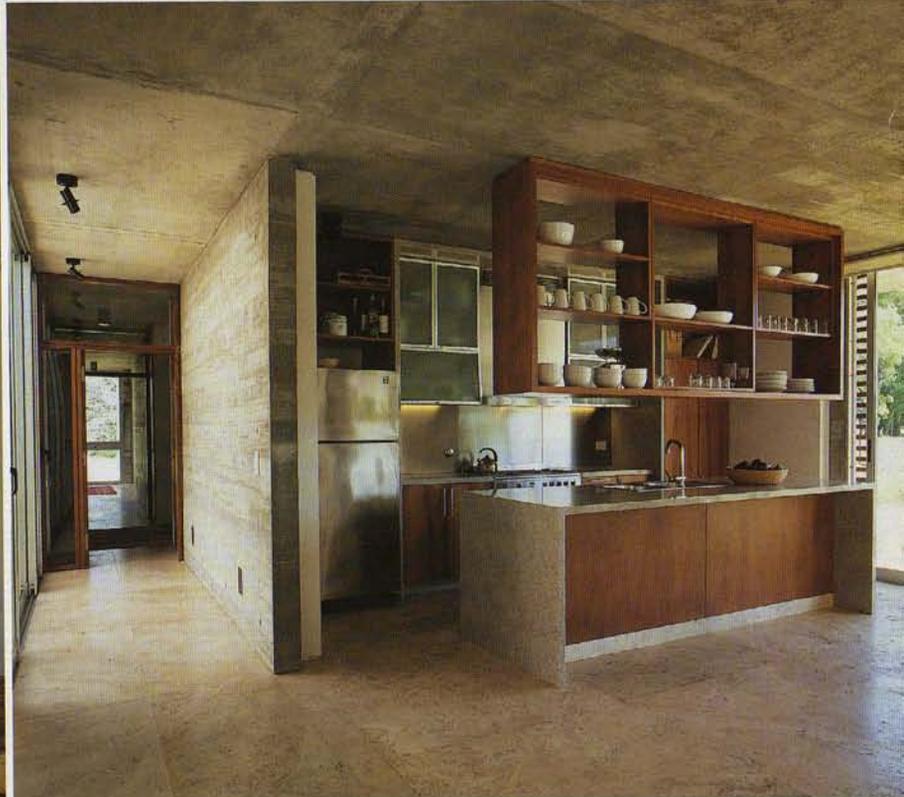
Fernando Diez: A lo mejor, lo que sucede es que hay una suerte de "inflación", y la casa empieza a ser más grande y más grande, y después cuando se presupuesta hay que reducirla y reducirla...

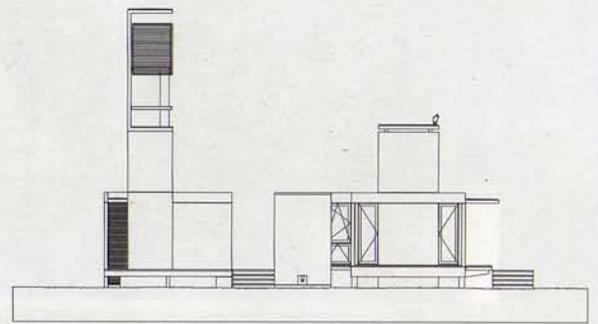
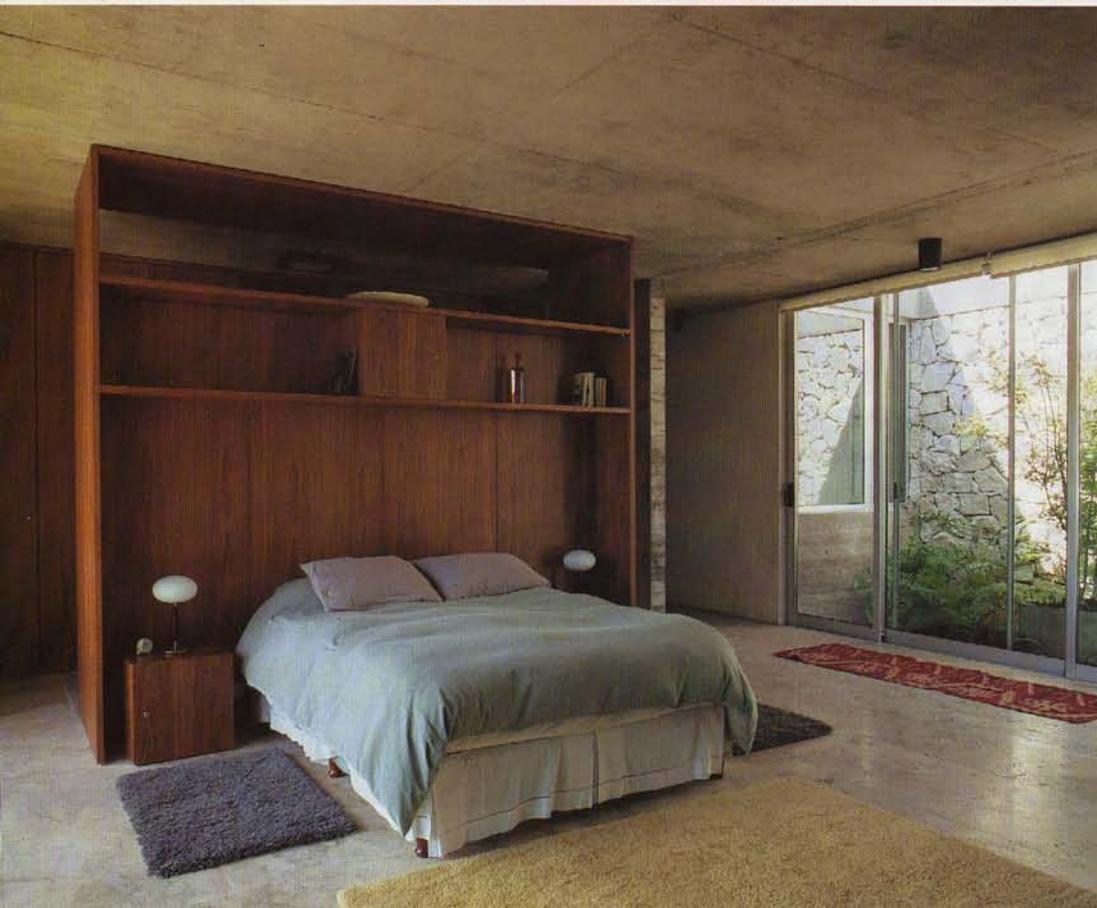
Paula Preiti: Si te referís a los metros cuadrados, siempre pasa, pero nosotros tenemos un límite. Accedemos, pero no somos jíbaros. Llegado el momento planteamos hacer otro proyecto. Si el presupuesto del cliente no da o la familia cambia, entonces hay que hacer otro proyecto.

Francisco Zanada: También hay que tener en cuenta que no somos constructores. Así que el costo real recién lo tenemos cuando terminamos el proceso de proyecto. Hay una estimación previa de cuantos dólares por metro puede salir lo que te están pidiendo. Después hay un montón de cosas que va agregando



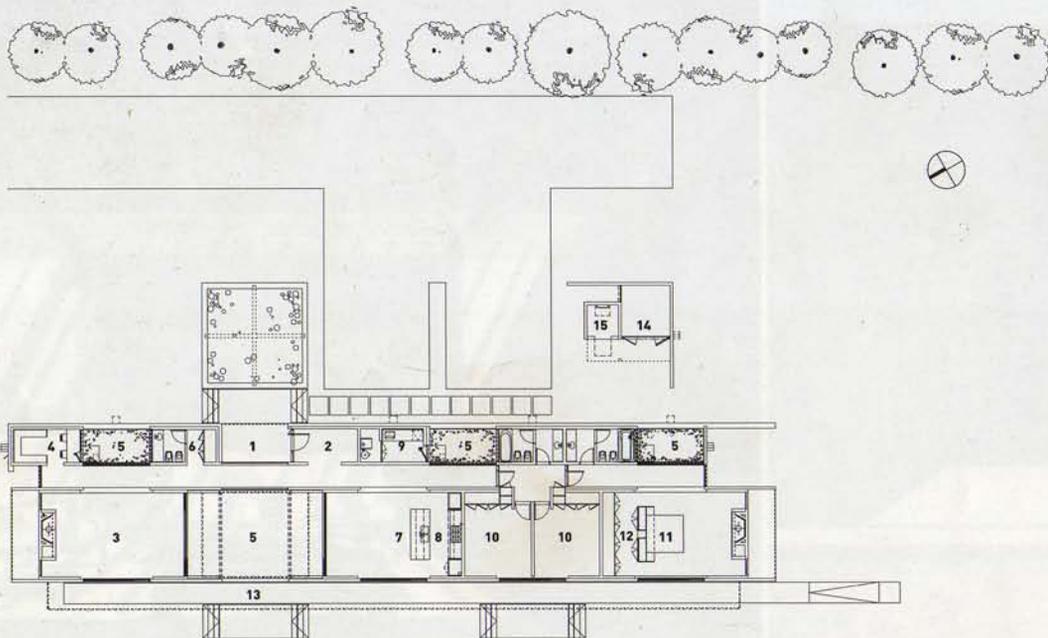
Fernando Diez, Esteban Caram, Antonio Ledesma, Paula Preiti y Francisco Zanada.





Vista





- 1. Porche
- 2. Hall de acceso
- 3. Estar
- 4. Escritorio
- 5. Patio
- 6. Antebaño
- 7. Comedor
- 8. Cocina
- 9. Lavadero
- 10. Dormitorio
- 11. Suite
- 12. Vestidor
- 13. Pasarela exterior
- 14. Canil
- 15. Torre mirador

Planta

0 1 3 5

