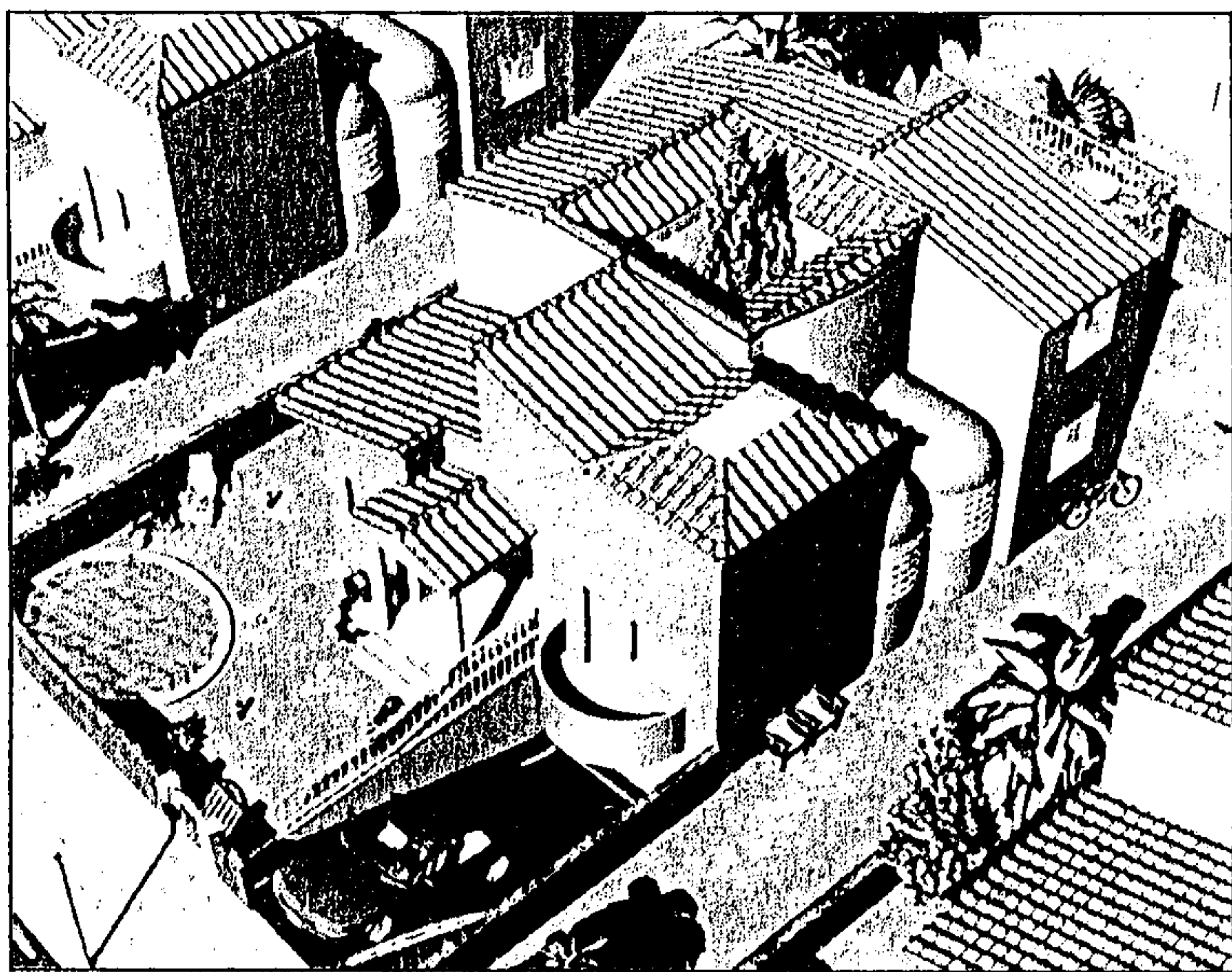


## ◆ EN PORTADA ◆



Vista infográfica de un modelo de chalé-patio

# Hacia un nuevo concepto de vivienda

EL CHALÉ-PATIO ES UN INNOVADOR UNIFAMILIAR QUE RESPONDE A LAS NECESIDADES ACTUALES

DIANA ARRASIA

**E**l tiempo, a su paso, cambia todo lo que toca, pero algunas cosas más rápidamente que otras. El diseño de las viviendas no es precisamente un ejemplo de innovación continua y veloz. Pero en el siglo XXI comienzan a materializarse algunas ideas que se han estado trabajando durante años y que apuntan hacia un nuevo concepto de vivienda.

En el nuevo milenio, la arquitectura está al servicio de la calidad de vida y el placer de disfrutar los espacios. Y con este objetivo, el estudio de Arquitectura, Urbanismo, Diseño y Gestión Ortiz Bordallo ha presentado una fórmula de unifamiliar innovadora: el chalé-patio. Una nueva vivienda basada en un concepto arquitectónico destinado a resolver en términos de calidad de vida y costes los problemas que afectan a los usuarios y promotores de viviendas adosadas y pareadas.

El chalé-patio cobrará forma en Cambrils (Tarragona), donde la

promotora Serodomo levantará 10 chalés individuales y 10 adosados.

«Se trata de una vivienda que tiene un patio interior acristalado que la dota de una serie de beneficios, como la reducción de costes de todo tipo», explica su creador, Antonio José Ortiz Bordallo. El patio actúa como pulmón verde de la vivienda, proporcionando un microclima benéfico en materia de consumo energético; favorece la entrada de luz natural, permitiendo su posterior reflexión sobre muros y pavimento; y actúa como trampa al sonido externo.

El chalé, además, ofrece cinco programas de distribución espacial y el patio actúa en la propia construcción del edificio como el pilar estructural de lo que es la vivienda, de tal forma que con ellos se consigue que el precio del m<sup>2</sup> sea estándar. Una idea tan innovadora como arriesgada que marca un nuevo hito en el diseño de vivienda y que, seguramente, no será la única que veremos materializarse en los próximos años.

Las infraestructuras son muy importantes, y no se descuida la posibilidad de llevar el metro o crear nuevas carreteras para facilitar el acceso. Las dotaciones se convierten en todo un despliegue de medios. A las obligatorias impuestas por el Ayuntamiento (recogidas en el Reglamento de Planeamiento de 1978 y Régimen de Valoración de 1998), se suman las propuestas de los promotores para multiplicar las zonas verdes en las de mayor cachet, o crear grandes áreas deportivas. Y no podía faltar una gran superficie comercial.

Sin ir más lejos, el PAU de Carabanchel tendrá un parque lúdico comercial de última generación, con cines, boleras, restaurantes temáticos, hipermercados...

Se trata de desarrollos que contarán, en la mayoría de los casos, con una población de más de 4.000 habitantes, y la oferta debe atender a todas las necesidades que estos puedan generar.

«Incluso, a veces, estos desarrollos grandes tienen alrededor otros más pequeños con una estructura similar», apunta Carlos Cer-Bonsoms, director de Suelo, Urbanismo y Residencial de Jones Lang LaSalle.

Porque, efectivamente, no todas las miniciudades son tan ma-

xís. En la actualidad, en España, alrededor de ciudades como Madrid, Barcelona, A Coruña o Valladolid, hay promociones de viviendas réplica de estos grandes desarrollos, con características muy similares, pero en pequeño.

#### Promociones «integrales»

Se trata de promociones de entre 400 y 1.000 viviendas en las que no falta de nada. La promotora Fadesa dispone de algunos ejemplos en los que, además de las viviendas, hay zonas deportivas, piscinas, pistas de pádel y hasta su propio minicentro comercial, con supermercados, peluquerías y tiendas de todo tipo.

Esta nueva plaza —enclavada como las tradicionales en el centro— ocupa una superficie de hasta 8.000 m<sup>2</sup>. Eso sí, además de resultar muy útil a los residentes, también es muy rentable para los promotores. Primero, por el negocio que puede suponer, y segundo porque es un atractivo de primer orden para los demandantes de vivienda nueva.

«Intentamos dar una respuesta integral a la necesidad de vivienda, y esto implica construir casas, pero también rolearlas de las dotaciones que demandan los compradores», explica Fadesa.

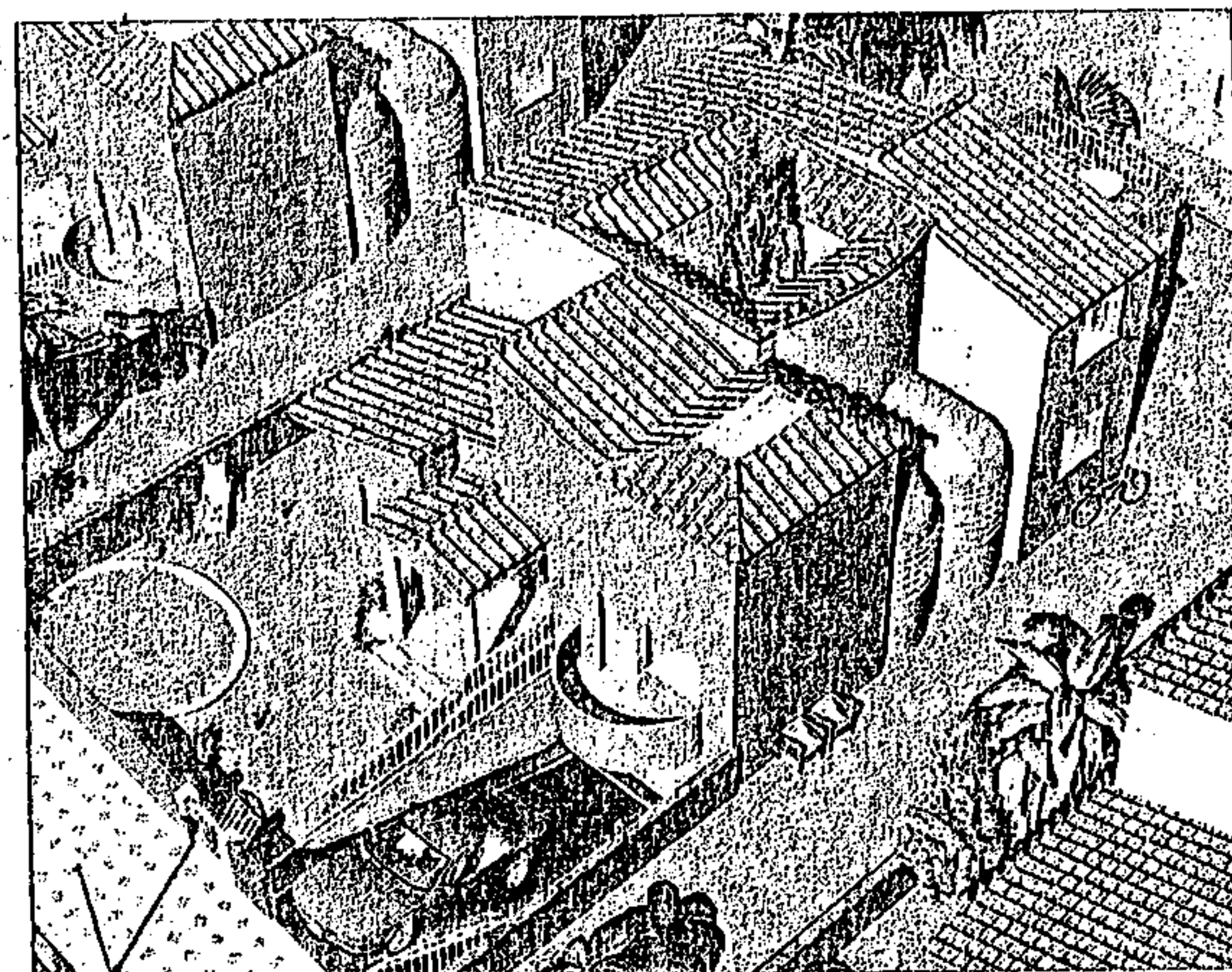
Es obvio que las dotaciones co-

merciales están entre las más demandadas. «Las características de cada promoción que realizamos dependen de los resultados de los estudios de mercado para saber qué demandan los posibles compradores en las distintas áreas geográficas. En función de estos estudios y de las posibilidades de los terrenos, se deciden las dotaciones», explica Grupo Lar.

Estudian las necesidades y también las rentas, puesto que el nivel adquisitivo de los hipotéticos compradores no es el mismo en todas las zonas. «Donde hay personas solventes hay casas de más lujos y más centros comerciales», apunta Agustín Hernández, profesor de Urbanismo de la Universidad Politécnica de Madrid.

Y el esquema se repite nuevamente a menor escala. Cuando se trata de promociones de menos de 400 viviendas, el edificio comercial queda reducido, en la mayoría de los casos, a bajos comerciales, siempre que la norma de la zona lo permita. «Un 30% de nuestras promociones lleva locales comerciales en los bajos», señala Vallehermoso.

En cualquier caso, se podría decir que estamos ante un nuevo concepto de urbanismo o la modernización de las tranquilas ciudades dormitorio.



Vista isométrica de un modelo de chalé-patio.

## Hacia un nuevo concepto de vivienda

EL CHALÉ-PATIO ES UN INNOVADOR UNIFAMILIAR QUE RESPONDE A LAS NECESIDADES ACTUALES

DIANA ARRASTIA

El tiempo, a su paso, cambia todo lo que toca, pero algunas cosas más rápidamente que otras. El diseño de las viviendas no es precisamente un ejemplo de innovación continua y veloz. Pero en el siglo XXI comienzan a materializarse algunas ideas que se han estado trabajando durante años y que apuntan hacia un nuevo concepto de vivienda.

En el nuevo milenio, la arquitectura está al servicio de la calidad de vida y el placer de disfrutar los espacios. Y con este objetivo, el estudio de Arquitectura, Urbanismo, Diseño y Gestión Ortiz Bordallo ha presentado una fórmula de unifamiliar innovadora: el chalé-patio. Una nueva vivienda basada en un concepto arquitectónico destinado a resolver en términos de calidad de vida y costes los problemas que afectan a los usuarios y promotores de viviendas adosadas y pareadas.

El chalé-patio cobrará forma en Cambrils (Tarragona), donde la

promotora Serodomo levantará 10 chalés individuales y 10 adosados.

«Se trata de una vivienda que tiene un patio interior acristalado que la dota de una serie de beneficios, como la reducción de costes de todo tipo», explica su creador, Antonio José Ortiz Bordallo. El patio actúa como pulmón verde de la vivienda, proporcionando un microclima benéfico en materia de consumo energético; favorece la entrada de luz natural, permitiendo su posterior reflexión sobre muros y pavimento; y actúa como trampa al sonido externo.

El chalé, además, ofrece cinco programas de distribución espacial y el patio actúa en la propia construcción del edificio como el pilar estructural de lo que es la vivienda, de tal forma que con ellos se consigue que el precio del m<sup>2</sup> sea estándar. Una idea tan innovadora como arriesgada que marca un nuevo hito en el diseño de vivienda y que, seguramente, no será la única que veremos materializarse en los próximos años.

## La vivienda tipo de los madrileños

### QUÉ DEMANDAN

Entre 70-90 m<sup>2</sup>

41%

2 baños completos

57,2%

3 dormitorios

60%

Multifamiliar

84%

#### ► Equipamientos más demandados

- Zonas ajardinadas
- Piscina
- Zonas infantiles

#### ► Equipamientos menos demandados

- Zonas deportivas
- Gimnasio
- Salones sociales

Si la ubicación y las dotaciones que rodean a la vivienda son esenciales a la hora de comprar, su tipología y distribución son claves para decidir la adquisición.

Casi al mismo tiempo que se decide comprar una vivienda nueva, se dibuja en la mente el diseño de ésta. Unifamiliar y plurifamiliar, número de habitaciones, baños... Características que dependen de las necesidades y gustos de cada uno, pero que curiosamente coinciden en la mayoría de los madrileños.

Muchos se inclinan por una vivienda multifamiliar (un 84%). A pesar de que la demanda de chalés

cada vez es mayor, lo cierto es que aún está muy lejos de los que se decantan por un piso. El número de dormitorios más buscado es tres (59,9%), seguido de cuatro, lo que hace pensar que, a pesar de que la mayoría de las familias no tiene más de dos hijos, prefiere disponer de habitaciones de sobra.

Ya no se concibe una vivienda de más de dos dormitorios sin un mismo número de baños (el 57,2% de los madrileños demanda dos baños en la casa). Y la superficies medias oscilan entre los 70 y los 120 m<sup>2</sup> (72%). Ni muy grande ni demasiado pequeño, decisión en la que pesa demasia-

do el elevado precio del metro cuadrado.

De hecho, entre los factores que más influyen en la compra están el precio, las calidades y la distribución de la vivienda. A continuación, los factores que más afectan a la decisión de adquisición ya no se refieren a la casa en sí, sino a elementos externos a ésta, como la situación geográfica, la tranquilidad de la zona y los servicios y equipamientos (zonas ajardinadas, infantiles y piscina, sobre todo). También se valoran otros aspectos como la proximidad al trabajo y la accesibilidad a las principales arterias de la ciudad, pero en menor medida.