



EL ACCESO A LA VIVIENDA COMO EJE DE NUESTRO NEGOCIO

NOVIEMBRE 2019

EIDICO 

Satisfacer la necesidad de vivienda es y será siempre la razón de ser de nuestra empresa. En 25 años, esa solución cobró varias formas. Del terreno a la casa llave en mano, de la casa al dúplex y nuevas opciones de construcción sustentable. ¿Cómo evolucionó la unidad de negocio “Eidico Vivienda” en estos 25 años? ¿Cómo adaptó sus propuestas a las nuevas demandas de los mercados y a las diferentes coyunturas macroeconómicas?

Con el lote solo ya no alcanzaba. Corría el año 2009 y el pedido se generalizaba: el propietario compraba, terminaba de pagarlo y cuando quería construir la casa le resultaba inaccesible porque no podía afrontar todo el costo de golpe y le era difícil acceder a créditos hipotecarios. **La demanda de los clientes empezó a ser de vivienda completa.**

“En respuesta ideamos un sistema de desarrollo al costo para lote + casa, con una financiación a 10 años y con un esquema de construcción y entrega parcial de las viviendas”, recuerda Nicolás Degano, Director de la Unidad. **El 9 de julio de 2010 fue el lanzamiento del barrio abierto Casas de Santa María, que le dio origen a la unidad de negocio Eidico Vivienda.**

> CASAS DE SANTA MARÍA

442



Villa Nueva, Tigre

Sup. total: 20 ha

lotes de 300 m² · casa (superficie mínima: 80 m²)

PLANTA BAJA: COCINA, LAVADERO, COMEDOR, LIVING, TOILETTE. PARRILLA. ESPACIO PARA ESTACIONAMIENTO (2) Y GALERÍA.

PLANTA ALTA: DORMITORIOS, HALL Y BAÑO.



EL VALOR DE LANZAMIENTO -REFERENCIAL EN DÓLARES- ERA DE US\$87.000 FINANCIADO EN 10% DE ANTICIPO + 120 CUOTAS.

¿Cómo eran los valores al momento vs los del mercado? ¿Hoy se mantiene esa competitividad?

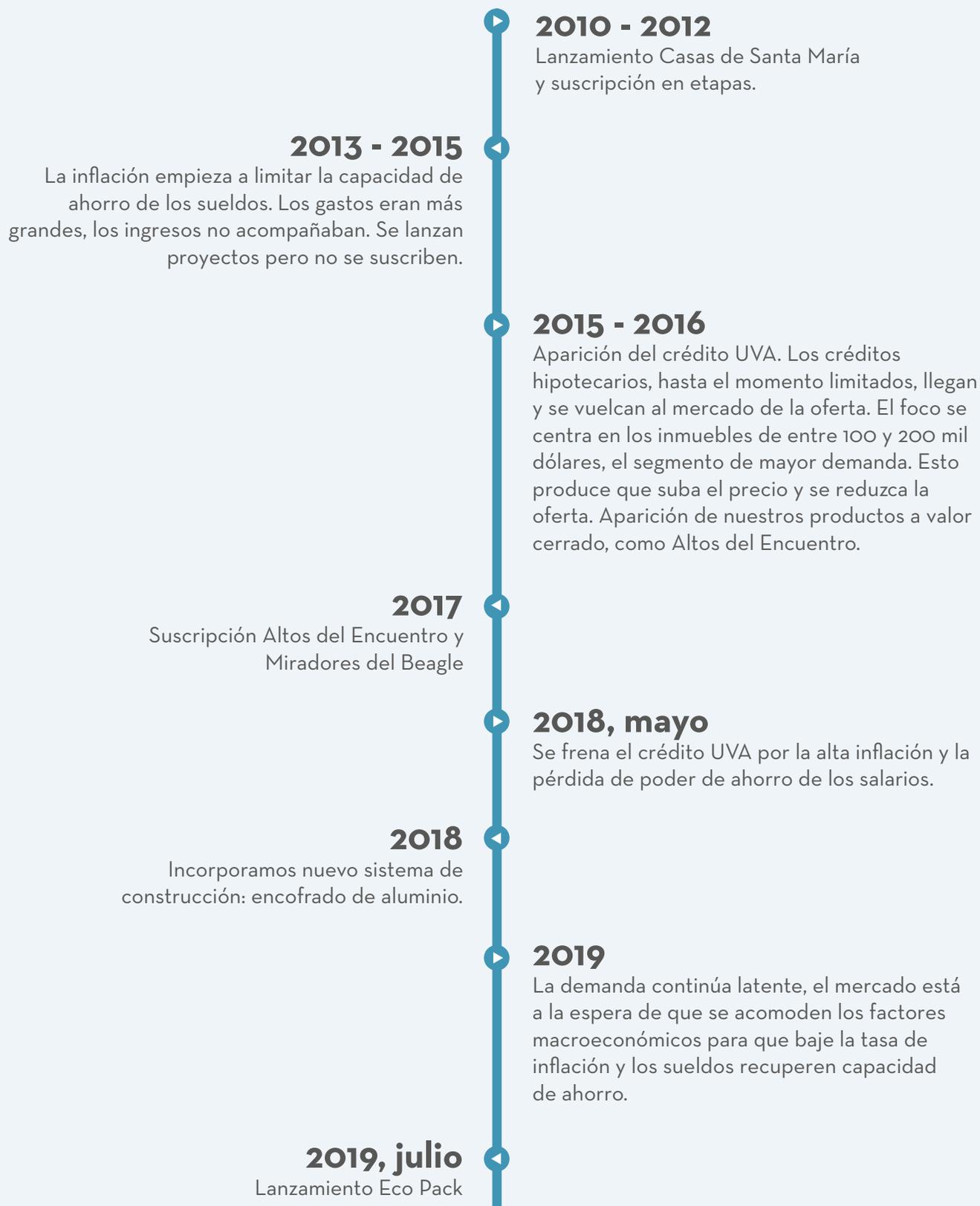
“Arrancamos con US\$87.000 en el primer lanzamiento, los siguientes fueron de US\$93.000 y US\$100.000, con un cambio referencial a 3 pesos. **En realidad, el costo era similar al de construir en tu lote propio, pero con la diferencia de que podías financiarlo en 10 años.** Era un valor súper competitivo para ser un producto llave en mano. Hoy quienes compraron se han beneficiado con la revalorización de la zona. Cuando los barrios se consolidan, los productos incrementan su valor para equiparar a los del mercado. Los planes siguen siendo al costo a mitad de los valores finales del mercado, el costo final termina siendo aproximadamente el previsto -en dólares-, pero el valor de reventa llegó a los niveles de la zona. Es por ello que estos planes de vivienda son absolutamente rentables desde lo económico”, explica Degano.

Desde el proyecto arquitectónico y el sistema de construcción, el objetivo fue pensar el barrio como un todo. **“Buscábamos dotar la zona de una identidad, pero a su vez, que cada propietario sintiera una individualidad de su terreno y su casa.** La proyección en etapas, que al principio fue un desafío, se transformó en una herramienta para generar heterogeneidad”, cuentan los arquitectos del estudio ZIM, creadores del diseño. A partir de allí, la unidad tuvo un crecimiento exponencial y ese camino fue acompañado de una transformación y adaptación a las variantes del mercado, a métodos de construcción innovadores, a la demanda y a la macroeconomía.



En los tres años sucesivos a este primer lanzamiento, el producto tuvo una gran repercusión. Muchos detectaron la oportunidad que ofrecía el sistema de terminar pagando un 50% menos que el valor de mercado **(ver recuadro revalorización Casas de Santa María)**. Inversores y usuarios finales se acercaban interesados. En ese momento comenzaron a cambiar las reglas coyunturales:

EVOLUCIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO VIVIENDA



Entrevista a Nicolás Degano

Director de la Unidad de Negocio Eídico Vivienda

¿Cómo surgieron los nuevos modelos y diseños (dúplex, town houses)?

Eso tiene que ver con la locación. En el caso de Altos del Encuentro -el proyecto de town houses de casas y dúplex en Pacheco-, necesitábamos un producto que nos permitiera maximizar la capacidad del terreno y al mismo tiempo que fuera atractivo. Es un desarrollo que no es al costo y no tiene que ver con una tendencia sino con maximizar la parcela. El público tampoco es el mismo para los diferentes modelos. En el caso de Altos del Encuentro, es un cliente inversor, más de oportunidad que de necesidad.

Lo que sí creemos es que cuando vuelva a surgir el crédito UVA y vuelva la capacidad de ahorro, vamos a tener mercado para tres públicos: 1) el que cuenta con el capital para comprar de forma inmediata 2) el que puede comprar con crédito UVA y 3) quien compra el sistema al costo porque le interesa la inversión o forma parte de una economía más informal que no puede entrar en un crédito.

¿Qué condiciones ven en la ubicación geográfica de los proyectos, por qué no otras zonas?

Nacimos en Tigre, pero tenemos muchos destinos en la mente: Canning, Tandil, Bahía Blanca, San Martín de los Andes por nombrar algunas locaciones. De nuevo, estamos esperando que se acomode el mercado para poder ir hacia esas nuevas zonas. La necesidad de vivienda de 4 millones de familias es a nivel país. Si logramos generar un producto de entrega inmediata con crédito hipotecario tenemos mercado por 20 años y más.

¿Cómo pueden trabajar sector público y privado para brindar solución al déficit de vivienda?

“Con financiación para crear oferta. Yo creo que la articulación público privada sin macroeconomía estable es difícil. Con la economía ajustada, entiendo que el porcentaje de las 3 millones de familias que corresponden a una clase media se puede lograr con inversión privada, pero la verdadera articulación debe estar en la franja de viviendas irrecuperables. En ese caso es 100% necesario que el estado subsidie el terreno o las obras, para que estas personas puedan pagar su casa a 30 años con financiación”.

El déficit habitacional

Un **estudio publicado por la UADE** este año establece que se necesitan casi 3,8 sueldos promedios para comprar un metro cuadrado de vivienda en CABA cuando en 2010 se requerían 2,8*. El esfuerzo en salarios hoy es más del doble del necesario para comprar una vivienda que el que se necesitaba en 2001.

Estas cifras explican perfectamente la percepción de que la gente no puede acceder al crédito. Y si vas más para atrás, en los '90 -por ejemplo- eran 0,5 sueldos. El censo 2010 arrojó que en nuestro país viven 12 millones de familias de las cuales 3 millones no pueden acceder a la vivienda.

*UADE (2019)



REVALORIZACIÓN CASAS DE SANTA MARÍA

CASAS DE SANTA MARÍA, EN TIGRE, EL PRIMER BARRIO QUE EIDICO LANZÓ EN 2010 EN SU UNIDAD DE NEGOCIOS DE VIVIENDA, A LA ACTUALIDAD SE ENCUENTRA 100% SUSCRIPTO Y LLEVA ENTREGADAS 360 DE LAS 442 VIVIENDAS QUE COMPONEN EL PROYECTO. SEGÚN LOS DATOS DE MERCADO, **PARA UNA CASA ESTÁNDAR DE 80 METROS CUADRADOS EL VALOR**

ES UN 50% SUPERIOR EN DÓLARES AL DE 2010. EL INCREMENTO EN DÓLARES DEL COSTO DE LA VIVIENDA SEGÚN EL ÍNDICE DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES FUE DE 20%, CON LO CUAL PODEMOS CONSIDERAR QUE EL RESTO SE DEBE AL INCREMENTO DE VALOR DE LA TIERRA CAPITALIZADO EN EL VALOR DE MERCADO DE LA PROPIEDAD*.

Fuente: ¿Cuál es el impacto económico de los desarrollos inmobiliarios?, julio 2019, Sebastián Auguste, Buenos Aires.

El sistema de construcción

Desde sus inicios Eidico tiene como fundamento la calidad de sus productos al menor costo posible y mediante un sistema de pago que posibilita satisfacer las necesidades de vivienda. Por eso, en un primer momento se eligió el sistema constructivo tradicional que utiliza cemento, arena, ladrillos y mano de obra artesanal.

Con el tiempo, y a medida que fueron avanzando las nuevas tecnologías, empezamos a analizar la experiencia de distintos países. De esta búsqueda nos llamó la atención un sistema que consiste en construir con encofrados móviles de aluminio, logrando un ritmo de construcción semejante al proceso industrial. Así, desde 2017, las casas y edificios de la Unidad Eidico Vivienda se construyen con este sistema.



¿En qué consiste el sistema de encofrado de aluminio?

Es un sistema mediante el cual se materializa una vivienda (muros, losas y vigas) en hormigón mediante la utilización de un molde manoportante de aluminio, fabricado a medida según la arquitectura del proyecto. Este sistema permite materializar las viviendas con un **ritmo de construcción semejante a un proceso industrial**. Las unidades van surgiendo en serie a medida que nos movemos con el molde, en vertical para edificios en altura o en horizontal para un barrio de casas.

Es un sistema de viviendas semi-industrializado, ya que 100% industrializado sería por ejemplo construir la casa en una fábrica y traerla terminada al predio. Aquí se utilizan materiales típicos de la construcción tradicional, como el hormigón y el acero, pero el proceso constructivo es diferente. **El encofrado es de producción industrializada**. Una vez finalizado este proceso de obra gris, las terminaciones se hacen de manera tradicional.

En el mercado existen muchos sistemas constructivos con tendencia hacia la industrialización. En el caso del producto de vivienda que desarrolla Eidico -barrios con viviendas en serie- **presenta varias ventajas, ya que permite amortizar el uso de los moldes, disminuye notablemente los tiempos de construcción y disminuye el desperdicio en obra**. Todo esto otorgando una calidad constructiva que viene de la mano de la industrialización del encofrado. Además, permite ofrecer un producto que sigue cumpliendo con las expectativas de nuestros clientes en cuanto a resistencia y durabilidad del material utilizado.



Casas con molde, en fotos (Casas de Santa Ana, Villa Nueva)



VENTAJAS DEL SISTEMA DE ENCOFRADO DE ALUMINIO

Martín Suffern, ingeniero a cargo de las obras, explica las bondades del sistema:

1) LA RAPIDEZ:

los moldes se arman con facilidad y esto permite avanzar de forma muy rápida usando poca mano de obra y disminuyendo el margen de error humano. Además, el tiempo de obra gruesa que solía durar entre 8 y 10 meses para etapas de aproximadamente 30 casas de 80 m², se reduce a 4 meses.

2) LA PRECISIÓN DE LOS MOLDES:

esto permite que el muro quede con un alto nivel de terminación evitando la necesidad de revoque fino y grueso, por lo que se requiere menos material y menos tiempo.

3) LA SUSTENTABILIDAD:

con este sistema se reducen los desperdicios de materiales porque el volumen de hormigón está 100% controlado. Por lo tanto, no se generan costos por limpieza de obra y no se requieren acopios grandes de materiales. Además, las paredes se revisten con materiales aislantes.

Este sistema se emplea en la obra de Casas de San Patricio (Tigre), Casas de Santa Ana (Tigre), Altos del Encuentro (Tigre) y Miradores de Beagle (Ushuaia).

Construcción sustentable

La construcción sustentable gana terreno entre arquitectos, ingenieros y urbanistas. Supone el uso racional de los recursos naturales y el compromiso con el ambiente y la sociedad presente y futura.

El sector inmobiliario tiene una importancia clave en la materia. Es uno de los mayores consumidores de energía y recursos. **La construcción sustentable impulsa la generación de nuevas técnicas e innovaciones constructivas.** Además, busca materiales que reduzcan la demanda energética. Y por otro lado, crea conciencia en los propietarios acerca de la importancia de cuidar el presente y el futuro del planeta desde el hogar. “Hoy el público busca sustentabilidad, de un producto sustentable a uno que no lo es elige el que sí es, pero no está dispuesto a pagar más por obtenerlo”, describe Nicolás Degano.

En este momento, **Eidico trabaja en definir un estándar de sustentabilidad para la unidad.** “Queremos establecer un piso y saber que de ese punto no podemos bajar. Tomamos como base el manual de vivienda sustentable (Secretaría de Vivienda de Buenos Aires) que define las características de un desarrollo sostenible (ver abajo: El camino hacia la sustentabilidad), como el sitio donde se emplaza, las condiciones ambientales del entorno, el diseño arquitectónico de la vivienda, el uso de los recursos y la energía, el tipo de construcción, los residuos de obra, entre otros. Y con ello estamos trabajando en un **semáforo de sustentabilidad: dónde podemos -desde un punto de vista económico- y dónde queremos -desde una mirada estratégica- pararnos en cada aspecto**”, agrega Degano.



El camino hacia la sustentabilidad

El concepto de sustentabilidad refiere a las diferentes estrategias destinadas a **minimizar el impacto ambiental** de las obras de construcción **en todas las fases del ciclo de vida de un edificio**. Esto incluye las etapas de planificación, diseño, construcción y vida útil de las construcciones.

Así se definen 4 factores para medir la sustentabilidad de un desarrollo:

1 EL SITIO

Es importante conocer las características del espacio donde se construirá el proyecto.

> **Características del terreno y marco urbanístico:** inundabilidad, vialidad, tipo de suelo, planes urbanos para el sitio, densidad de edificación, etc.

> **Condiciones ambientales del entorno:** clima, topografía.

> **Infraestructura y servicios + equipamientos y conectividad:** red cloacal, pluvial, de agua, eléctrica, alumbrado público, recolección basura, transporte público, salud, educación, etc.

> **Características del proyecto de urbanización:** conexión con el tejido del entorno urbano, áreas públicas de esparcimiento, respeta la topografía original, incorpora vegetación, etc.

2 EL DISEÑO ARQUITECTÓNICO

Un diseño integral desde el inicio del proyecto es decisivo y permite lograr avances cualitativos en la producción de viviendas.

> **Arquitectura bioclimática**

En la Argentina contamos con la **Norma IRAM 11.605** que divide al país en regiones bioclimáticas. Esta división es acompañada por datos climáticos, vientos predominantes y asoleamiento para invierno y verano, que se utilizan en la verificación de la calidad térmica de los edificios.

Según la zona bioclimática, la Norma IRAM 1605, genera un Coeficiente de Transmitancia Térmica Admisible (KMAX ADM), que es la cantidad de energía calórica que transmite un muro o techo. Se genera un KMAX ADM para techos, y otro para muros. Dentro de la clasificación hay 3 categorías de niveles de confort térmico, el mínimo, el medio y el recomendado.

Por eso es importante que a través del diseño arquitectónico se pueda controlar las ganancias térmicas y garantizar luz natural.

► **Flexibilidad, crecimiento y accesibilidad**

Las viviendas deberán ser diseñadas y construidas a fin de permitir los cambios físicos que acompañen los cambios en la vida de las familias y prever la posibilidad del crecimiento a futuro. Deberán respetarse las condiciones de iluminación y ventilación al plantear las subdivisiones internas.

► **Materiales utilizados**

De baja transmitancia térmica; Locales/regionales (reducen el impacto y costo de transporte y fomentan la economía regional)

► **Ventilación y renovación de aire**

El código de edificación especifica según dimensiones y usos de locales, la superficie de ventilación e iluminación mínima. Consiste en reemplazar el aire viciado/contaminado de un ambiente interior por aire exterior.

Control de infiltraciones y aberturas

Las infiltraciones no deseadas incrementan la demanda de energía necesaria para el acondicionamiento térmico.

3

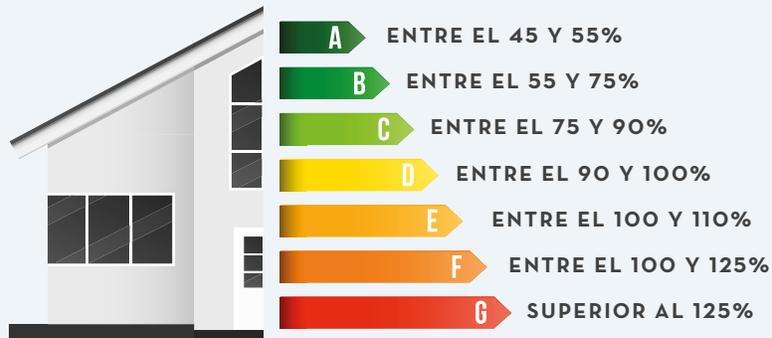
LA ENERGÍA

El objetivo es **reducir la demanda de energía manteniendo nivel de confort.** Es importante tener en cuenta las condiciones climáticas del entorno para determinar las estrategias pasivas de diseño, luego definir sistemas activos de alta eficiencia energética y el aporte de **energías renovables.**

> Refrigeración

Estrategias pasivas (EIDICO): favorecer la ventilación natural + asoleamiento/ orientación + control de infiltraciones (hermeticidad) + construcción con materiales aislantes

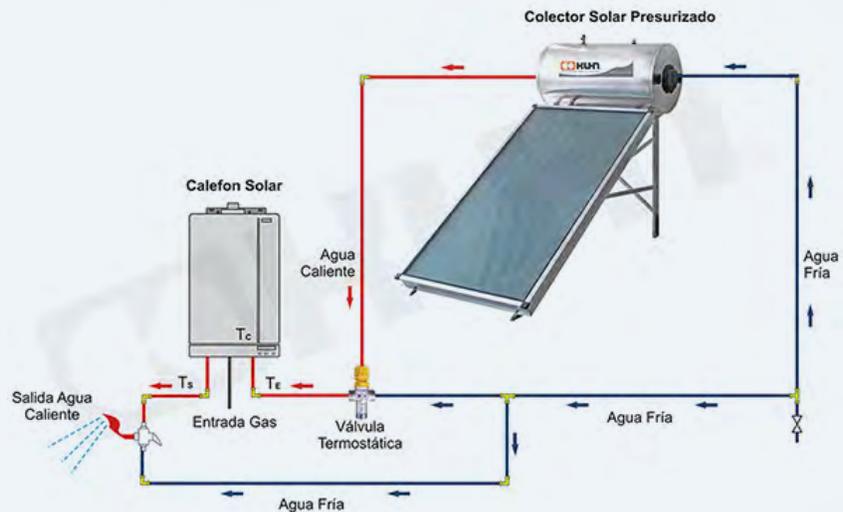
Sistemas activos (CLIENTE): Eidico recomienda utilizar acondicionadores de aire clase A o ventiladores clase A.



> Calefacción y agua caliente

Una caldera clase "A" + termotanque solar reduce hasta el 70% del consumo para la producción de agua caliente sanitaria y calefacción.

DIAGRAMA CONEXION CON CALEFON SOLAR DE RESPALDO



> **Energía solar térmica**

Aprovecha la energía radiante del sol para calentar un fluido y utilizarlo en aplicaciones domiciliarias, como agua caliente sanitaria y calefacción.

Ejemplo: Termotanques solares para calentar el agua sanitaria y de calefacción.

> **Energía fotovoltaica**

Producción de energía eléctrica a través de la radiación solar.

La ley Nacional de Generación distribuida, fomenta la generación renovable para autoconsumo entregando los excedentes a la red eléctrica a cambio de un reconocimiento económico.

Ejemplo: Paneles solares para la generación de electricidad.

4 EL CONSUMO DEL AGUA

El consumo doméstico de agua en la Argentina es en promedio de 318 litros por habitante por día. esto significa un 83% más que la media latinoamericana.

El acceso óptimo son 100 litros diarios por habitante (org. mundial salud).

Para la reducción del consumo se recomienda:

- A. Inodoro con doble descarga (3/6 litros)
- B. Griferías de bajo consumo con Aireadores
- C. Captación de agua de lluvia para riego
- D. Reutilización de aguas grises (reutilizar el agua de lavatorios y ducha para inodoros)



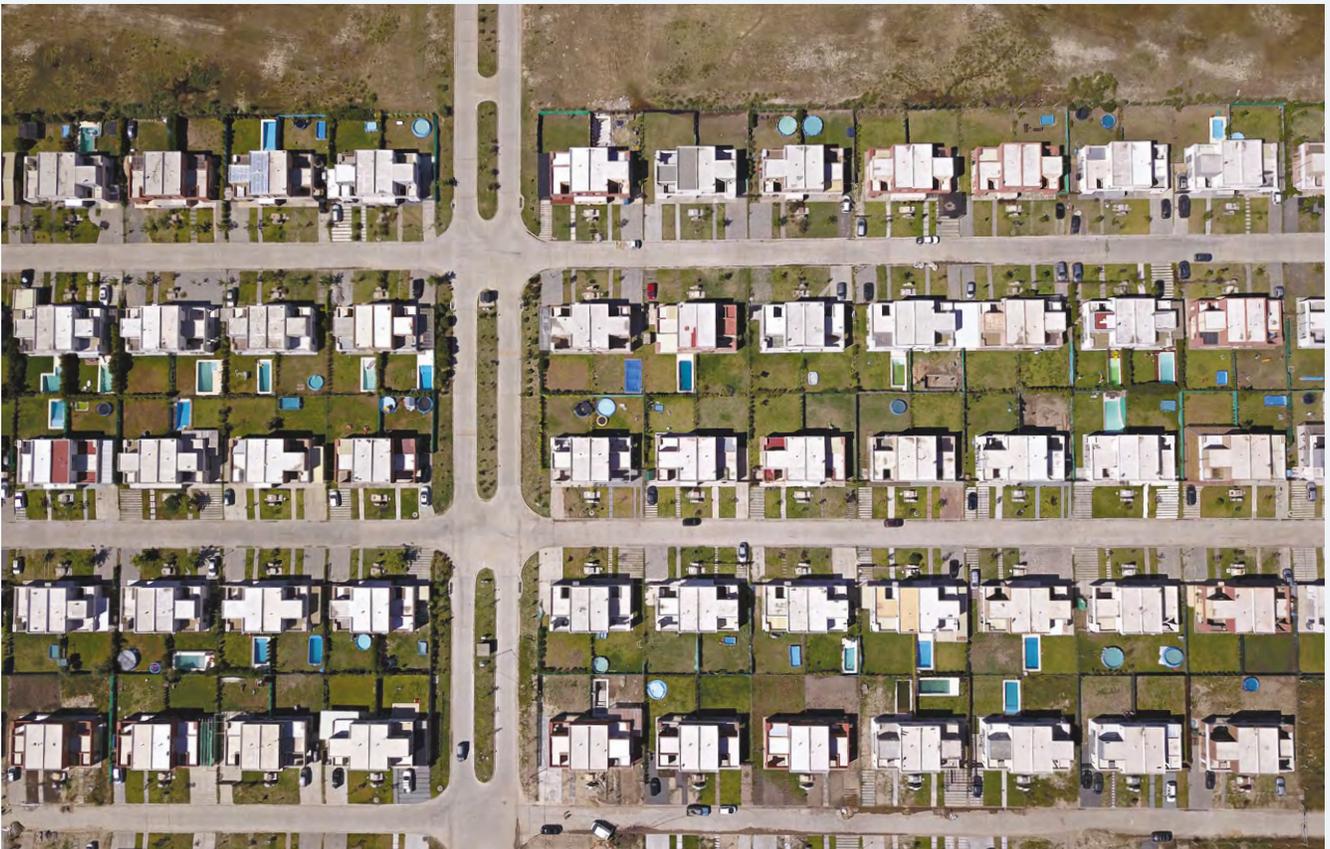
5

CONSTRUCCIÓN

La planificación integral de la construcción permite mitigar impactos ambientales durante la obra. Entendiendo como primera opción la prevención, como segunda la disminución y en última instancia la compensación para aquellos impactos no evitables.

Ejemplos:

- Reducir los residuos de la obra.
- Reducir el uso de energía que se usará en transporte de materiales y la polución generada por los mismos
- Reconponer/reforestar la flora intervenida



*Bibliografía:

- Manual vivienda sustentable (Secretaría Vivienda Bs As)
- Acondicionamiento Higrotérmico (Instituto Vivienda Bs As)
- Manual Casa Sustentable (Arq. Durán)

ECO PACK



Con foco en la **sustentabilidad constructiva**, **Eidico** lanzó en 2019 el **Eco-Pack** en Casas de Santa María en Benavídez. El objetivo es brindar un producto para **Eidico Casas**, enfocado, justamente, en la reducción del consumo de agua, gas y electricidad.

Durante la construcción de su casa, el propietario puede optar si quiere el **Eco-Pack** para su hogar. **Éste incluye 3 innovaciones sustentables, con materiales que reducen la demanda energética y que crean conciencia en los propietarios.**

- **Ventanas con doble vidriado hermético (DVH).** Este tipo de cerramiento ofrece mayor aislamiento térmico y acústico y disminución de la condensación, mejorando el balance de temperatura de la casa. DVH contiene entre ambos vidrios aire deshidratado y encapsulado. De este modo, coopera con el ahorro energético, optimizando la climatización de los ambientes.
- **Aireadores en canillas de cocinas y lavaderos.** Ayudan a reducir el caudal de agua potable que se consume a diario, creando un chorro suave y sin salpicaduras. Esto supone hasta el 50% de ahorro del consumo de agua. Eidico, con su Eco-Pack, provee boquillas aireadoras para ese fin de 5 lts/min.
- **Termotanques solares.** Con la utilización de energía renovable (solar), esta tecnología también aporta un gran ahorro en gas y electricidad. En términos porcentuales, un termotanque solar reduce hasta el 70% de la energía requerida para la producción de agua caliente sanitaria (gas o electricidad).

Costo-Beneficio

Eco-Pack **supone un gasto 2% mayor respecto al de la construcción total de la vivienda.** Si, además de los beneficios ambientales y sociales, se consideran los **ahorros de consumo de energía y agua**, **la relación costo-beneficio es más que satisfactoria.**

Conclusión

Eidico Vivienda crece y se transforma para adaptarse a las necesidades del mercado y a las tendencias lógicas que surgen de la evolución de los modelos y de la tecnología sustentable. Pero el **foco sigue siendo siempre el mismo: encontrar soluciones para resolver la demanda de vivienda de millones de familias argentinas.**

Equipo de trabajo



Nicolás Degano

Director de Eidico Vivienda
Ingeniero Industrial
Trabaja en Eidico hace 14 años



Martín Suffern

Gerente del Área Técnica Eidico Vivienda
Ingeniero Civil
Trabaja en Eidico hace 7 años



Agustín Morgan

Gerente de Proyectos Eidico Vivienda
Lic. Administración de empresas
MBA - IAE Business School
Trabaja en Eidico hace 9 años



Mercedes Pasman

Directora del área de Entrega y
Comunicación Eidico Vivienda
Trabaja en Eidico hace 18 años

EIDICO, ENCONTRAMOS
SOLUCIONES PARA LA DEMANDA
DE ACCESO A LA VIVENDA.

EIDICO 