

XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche, 2009.

Cantidad, calidad e innovación. La salida al mercado de viviendas de Hernández Larguía y Newton. Rosario 1924-1948.

Cutruneo, Jimena.

Cita:

Cutruneo, Jimena (2009). *Cantidad, calidad e innovación. La salida al mercado de viviendas de Hernández Larguía y Newton. Rosario 1924-1948. XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-008/455>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Cantidad, calidad e innovación. La salida al mercado de viviendas de Hernández Larguía y Newton. Rosario 1924-1948

Jimena P. Cutruneo (CONICET –CURDIUR- UNR)

A partir de 1920, Rosario es escenario de un fenómeno característico de las grandes ciudades del país: los arquitectos adquieren un rol relevante en el mercado de viviendas. La salida al mercado de estos arquitectos se produjo mediante una estrategia que consistió en la transformación de las casas de alquiler y venta incorporando saberes disciplinares de larga tradición.

En ese contexto Hernández Larguía (HL) y Newton (N), a partir de su relación con el Banco Edificador Rosarino (BER), plantean un nuevo rol del arquitecto en el mercado de viviendas, mostrándose como paradigma de aquella estrategia que trascendió la propuesta estética mediante:

- La modificación de tipos inmobiliarios a través de la compactación de la planta y la reducción del lote que permitió acercar los arquitectos a una franja media del mercado hasta el momento no contemplada.
- La utilización del saber disciplinar para la incorporación del concepto de confort asociado sobre todo a la especificidad de usos de los locales y lugares de guardado.
- El trabajo sobre el decoro para evitar la uniformidad y falta de identidad de las casas sin resignar la sistematización constructiva y distributiva.

Incorporando dicho saber disciplinar a los distintos tipos inmobiliarios de viviendas (casas individuales, edificios de renta y departamentos de pasillo) lograron concretar una obra trascendente en cantidad, calidad y grado de innovación en la ciudad.

La operación inmobiliaria: El VER. El antecedente del BHA

La edificación de viviendas unifamiliares constituía en las grandes ciudades del país un negocio frecuente desde fines de 1800. Una de las primeras empresas dedicadas a esta actividad fue el Banco Hogar Argentino (BHA), fundado en Buenos Aires en 1899.

En estos emprendimientos, la construcción de pequeñas viviendas permitía poner en movimiento operaciones financieras basadas en la captación de los ahorros de futuros propietarios.

Como plantea Liernur “*Las múltiples versiones del petit hôtel constituyeron el área de mayor inferencia entre profesionales de distinto origen.*”¹ De modo que este tipo inmobiliario cuya “*congruencia disciplinar no podía ser fiscalizada por sus destinatarios*”, resultó un campo propicio para las indagaciones sobre nuevos esquemas organizativos y repertorios lingüísticos.

En Rosario, luego de la crisis de 1890 se reorganizaría el sector inmobiliario. A partir de allí, se produce “*el ingreso al mercado de tierras urbanas de los bancos, las compañías hipotecarias y las compañías de tierras.*”²

El Banco Constructor Santafecino constituyó en 1887 la primer sociedad anónima fundada por empresarios locales del sector. Tenía por objeto comprar y vender fincas y propiedades para fraccionarlos en solares y venderlos, edificar casas para vender en remate público o alquilarlas y abrir una caja de ahorro para recibir depósitos.³

Por su parte el Banco Popular de Rosario (BPR), fundado en 1899 tenía el objeto de realizar operaciones bancarias, comprar y vender propiedades, mercancías y muebles, administrar propiedades y rentas, construir y reconstruir casas.⁴

Si el negocio de construcción y venta de viviendas estaba instalado en las primeras décadas del siglo XX, cómo plantea Liernur “*en todos estos casos la participación de la arquitectura en la disputa por el control de la edificación media se producía en condiciones adversas.*”⁵ Por esto, la novedad en dichas intervenciones estuvo ligada a la incorporación de arquitectos. El primer Banco en contratarlos fue el BHA, acción que prontamente sería seguida por el BER.

La operación se inicia en la década del '20 cuando el BHA realiza una serie de *Petits Hotels* sobre el Bv. Oroño y sus cercanías. Los prototipos ubicados sobre el bulevar estaban destinados a un sector social acomodado y eran firmados por un ingeniero y un

¹ Liernur, Jorge Francisco. *Arquitectura en la Argentina del S. XX. La construcción de la modernidad*. Fondo Nacional de las Artes. 2º edición, Buenos Aires, 2008. pp53

² Lanciotti, Norma S. *El pequeño y mediano empresario inmobiliario en las ciudades argentinas: Organización y prácticas de negocios, 1870-1914*. Publicación del XIV International Economic History Congress, Helsinki, Finland, August 2006. Pp5

³. “Contrato de Sociedad del Banco Constructor Santafecino”, 24 de febrero de 1887, Protocolo del Escribano Bartolomé Sivore, 1887, en *Archivo de Protocolos Notariales*, Colegio de Escribanos de la Pcia. de Santa Fe, 2ª. Circunscripción en Lanciotti, Norma S. *Mercado Inmobiliario en Rosario: inversores, empresas y empresarios en la expansión urbana de entresiglos, 1880-1914*. Publicación de las Séptimas Jornadas “Investigaciones en la Facultad” de Cs. Económicas y Estadística, Octubre 2002. pp15

⁴Su gerente era Julio Martínez Deniz y su directorio estaba integrado por C. Casas, J. Cabanellas, N. Borro, N. Ricardone (h), J. Arrillaga, V. Pesenti, S. Boggiano, M. Garcia y C. Lueso. Ver LLOYDS R., *Impresiones de la República Argentina en el Siglo XX*, op. cit. pp. 645, 650. en Lanciotti, Norma S. *Mercado Inmobiliario en Rosario...* op cit. pp19

⁵ Liernur, Jorge Francisco. *Arquitectura en la Argentina...* op cit. pp53

constructor. Las viviendas se apoyaban sobre una medianera dejando jardín al frente y se disponían como la casa criolla sectorizando dos patios alineados con el ingreso. Tenían circulaciones internas mediante largos pasillos además de las *enfilades* que conectaban los distintos locales.

Las plantas eran muy semejantes, pero las fachadas presentaban variedad: desde balaustradas hasta mansardas, pasando por distintas aberturas y composición.

La incorporación de los arquitectos se reservó a las casas de menor jerarquía ubicadas en las cercanías del bulevar. Virasoro construye una pequeña serie entre 1920 y 1925. Aunque la intervención más significativa resultó el proyecto de 10 prototipos que realiza Fermín Bereterbide (FB) por calle Mendoza entre Alvear y Oroño en 1923. en este proyecto, si bien los tipos mantenían esquemas y lenguajes semejantes ninguna vivienda era exactamente igual a otra. Las casas se resolvían con una planta compacta que se apoyaba sobre la línea de edificación y ambas medianeras liberando el fondo del terreno. Algunas unidades dejaban un pequeño jardín frentista.

Será este el disparador del emprendimiento del BER, fundado al año siguiente por Pedro Altube⁶, propietario de uno de los proyectos del BHA.

El surgimiento del BER

La acción del BHA resultó atractiva a los capitalistas de la región, al punto que inmediatamente la asimilan en una propuesta que superaría en magnitud a todas sus antecesoras. En agosto de 1924, en la Bolsa de Comercio de Rosario se reúnen J.B. Cordiviola, P. Rasetti, S. Beristain, J. P. Ghirardi, A. J. Olivé, A. Pujals, J. Gaffner, H. Rosselli, A. Maidagan y P. Altube con el objeto de formalizar una sociedad local con similares objetivos que la de el BHA. Allí se acuerdan las bases del estatuto que serviría de fundamento a la sociedad. La comisión redactora estaba integrada por Rasselli, Maidagan y Pujals y por el iniciador Altube. El escribano Alfredo Maidagan, además registraría las operaciones de la entidad, del mismo modo que lo hacía desde comienzos de siglo con el BPR.

En toda actividad especulativa, incluido el mercado inmobiliario, las asimetrías de la información inciden directamente sobre las oportunidades de hacer o no un buen negocio. En el mercado de bienes raíces, como plantea Lanciotti *“los notarios eran obligadamente consultados por los empresarios e inversores inmobiliarios acerca de la*

⁶ Altube era molinero de la zona y hacia 1908 había participado en la fundación de la primer compañía aseguradora de tipo cooperativa con sede en Rosario: “La Unión Gremial”, donde ocupaba el cargo de gerente junto a Juan A. Montes y Julio U. Martín. ver La Capital, Rosario, jueves 1° de abril de 1965- D. Juan A. Montes, Centenario de su natalicio.

*validez de los títulos de propiedad, las hipotecas que pesaban sobre un inmueble, etc. ...De este modo la actividad notarial constituyó una vía informal para administrar la información sobre el mercado inmobiliario.”*⁷

Dado que los escribanos manejaban información muy precisa la clientela realizaba sus operaciones con escribanos de confianza que actuaran con cierta discreción y lealtad. También era habitual que las grandes empresas trabajaran con más de un escribano. Siguiendo esta tendencia el BER también tenía entre sus accionistas al escribano Celaya con quien se repartían los registros de las operaciones.

El 13 de septiembre de 1924 se realiza finalmente la asamblea que da origen al BER. Entre sus integrantes se encontraba además Esteban N. Morcillo, concejal de la bancada del PDP desde donde promovía la Vivienda del Trabajador (VT) por esos años. Como era habitual entre los integrantes de las empresas inmobiliarias, sus accionistas *“eran hombres de la elite local que participaban directamente de las decisiones públicas respecto a la dirección y modalidad de la expansión urbana a través de sus funciones en el consejo deliberante...”*⁸

En el cargo de gerente quedaba designado el iniciador de la sociedad, el Dr. Pedro S. Altube. El objeto principal de la sociedad era:

*“propender al mejoramiento edilicio, fomentar el ahorro y la adquisición de la vivienda propia. A tales fines se dedicará a la adquisición de inmuebles, construcción y venta de edificios, importación de materiales de edificación y demás anexos pertinentes.”*⁹.

Además, se permitía a la Sociedad

“adquirir terrenos dentro de la zona urbana de la ciudad para construir en ellos casas habitaciones, pudiendo enajenarlas, bien al contado o bien con facilidades de pago. Adquirir inmuebles rurales, pudiendo mejorarlos y enajenarlos con las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior. Adquirir fincas pudiendo ampliarlas, modificarlas, reconstruirlas y enajenarlas o arrendarlas. Adquirir bien en compras o por cualquier otro título, toda clase de bienes raíces en general y de derechos reales sobre los mismos y

⁷ Lanciotti, Norma S. *El pequeño y mediano empresario...op. cit.* pp17. sobre la función de los notarios como intermediarios financieros en contextos de información asimétrica, véase Hoffman Philip, Postel – Vinay Gilles, Rosenthal Jean-Laurent, Des Marchés sans prix. Une économie politique du crédit de Paris, 1660-1870, Paris, Ed. De l'ÉHÉSS, 2001. pp11-25

⁸ Lanciotti, Norma S. Mercado Inmobiliario en Rosario... op. cit. pp15

⁹ *Estatutos Sociedad Anónima “Banco Edificador Rosarino”*, Protocolo del Escribano Alfredo Maidagan, Registro 83, Tomo 7, año 1924. Folio 3040.

transferirlos, propendiendo a la subdivisión inmobiliaria a cuyo efecto las enajenaciones podrán hacerse fraccionadamente. Dar y tomar todo género de inmuebles en locación o sub-locación...”

Así, el banco limitaba su acción estrictamente al mercado de viviendas a diferencia de entidades como el BPR que tenían un más amplio espectro comercial.

Dos años después de su fundación se sumaban como accionistas empresas y sociedades comerciales importantes de la ciudad. Entre ellos se destacaba la presencia de Rouillón –familia ligada a los negocios inmobiliarios- mostrando el éxito del emprendimiento.

Las condiciones de las hipotecas

Las ventajosas condiciones de las hipotecas fueron un factor fundamental del impacto de la propuesta y del masivo acercamiento de quienes de otro modo no podían adquirir una vivienda de cierta calidad.

Las opciones eran variadas. Además de los loteos que realizaba el Banco sobre grandes terrenos en los límites de la 1º ronda de bulevares, también participaron quienes daban un terreno propio en garantía de la hipoteca.

Quien no aportaba su terreno debía comprarlo al Banco y en el mismo acto gravarlo en hipoteca, a la vez que el Banco se obligaba a la evicción de la vivienda.

Las condiciones del crédito no se ligaban al tipo edilicio de la vivienda. A diferencia de los emprendimientos gubernamentales o los grandes loteos privados, la diversidad de terrenos en los que se concretaban las construcciones no habilitaba un modelo de casa repetible a través del cual se establecieran valores fijos de las hipotecas. En la mayoría de los casos la variedad de dimensiones de los terrenos como sus ubicaciones -y sus consiguientes ventajas inmobiliarias: cercanía al centro, accesibilidad al transporte público, orientaciones, servicios infraestructurales, cercanía a espacios verdes, instituciones, etc.- redundó en la variedad de los montos de cuotas para cada caso particular. Sí las operaciones se encontraban tipificadas en planillas que fijaban el número de cuotas, los valores de amortización e intereses.

A través del siguiente cuadro se resumen las condiciones de los contratos donde se pueden visualizar las características de las variantes y flexibilidad de la operación:

| Planilla | Nº cuotas | Duración de la hipoteca en años | Monto cuotas | Monto total de la operación | Precio terreno o anticipo en efectivo | Saldo en hipoteca | Interés anual | Amortización | Suma total de la hipoteca |
|----------|-----------|---------------------------------|--------------|-----------------------------|---------------------------------------|-------------------|---------------|--------------|---------------------------|
| A | 248 | 20 y 8 meses | 152 | 22.000 | 3.000 terr. | 19.000 | 7,5% | 2,1% | 37.696 |
| A | 248 | 20 y 8 meses | 163,44 | 27.100 | 5.420 ant. | 21.680 | 7,5% | 2,1% | 40.533,12 |
| A | 248 | 20 y 8 meses | 220 | 33.500 | 6.000 terr. | 27.000 | 7,5% | 2,1% | 54.560 |
| B | 160 | 13 y 4 meses | 184,40 | 23.050 | 4.610 ant. | 18.440 | 7,5% | 4,5% | 29504 |

| | | | | | | | | | |
|---|-----|----|-----|--------|-------------|--------|------|------|-------|
| C | 120 | 10 | 324 | 27.000 | 3.000 terr. | 24.000 | 7,5% | 6,9% | 38880 |
|---|-----|----|-----|--------|-------------|--------|------|------|-------|

Valores de las Casas para las distintas planillas del BER

Más que una empresa inmobiliaria más

La atinada designación que Rigotti estableciera para caracterizar la VT, se consolida y toma nuevo impulso al considerar la vinculación de personalidades como Morcillo con la actividad del BER.

El tratamiento que desde el consejo, y luego la intendencia, Morcillo daba a la vivienda y a la urbanización de zonas en las cuales paralelamente el BER construía, clarifica el rol del Estado municipal respecto de las operaciones inmobiliarias por esos años. Tratar a la VT como “una empresa inmobiliaria más”¹⁰, profundizó las ventajas del BER. La estrecha vinculación de ambos emprendimientos coloca a la VT como uno más entre los ofrecimientos privados, pero a la vez destaca a la sociedad comercial del conjunto permitiéndole consagrarse como ‘la’ empresa inmobiliaria de esos años.

Evidentemente las condiciones del BER eran muy satisfactorias y de allí su éxito.

Mientras las casas de la Vivienda del Trabajador (VT) rondaban una cuota de entre 148.40\$mn (para viviendas de 123m²) y 212,01\$mn para el tipo más costoso con una amortización de 2% y un interés del 8%. El BER ofrecía cuotas a partir de 152\$mn para viviendas de similares características y un interés anual de 7,5% -un punto más altas que las de la CCM y las de la CNCB en Buenos Aires¹¹- sumando a esto que en ellas se contaba con un proyecto exclusivo de arquitectos y la originalidad de la fachada que hasta entonces era patrimonio de los emprendimientos para sectores mejor posicionados.

| tipo | Características del tipo | precio | Precio c/terreno | Cuota base | seguro | Extras | terreno | Total cuota | Sueldo |
|------|---|---------|------------------|------------|--------|--------|---------|-------------|--------|
| A | 2 habitac. vestíbulo baño y cocina | \$7851 | \$8705 | 66 | 2.70 | 21.70 | | 87.00 | 53 % |
| B | 3 habitac., vestíbulo, baño y cocina | \$10031 | \$10919 | 84 | 3.78 | 22.00 | 18 | 127.78 | 61 % |
| C | de altos y bajos: sala, comedor, vestíbulo, baño. | \$13750 | \$14638 | 114 | 6.31 | 30.00 | 18 | 148.40 | 52 % |
| D | petit hotel con sala, comedor, vestíbulo, cocina. | \$18001 | \$19009 | 150 | 7.51 | 46.50 | 18 | 214.50 | 57 % |

Costo definitivo de las Viviendas del Trabajador y su relación con los sueldos posibles¹²

La comparación con este emprendimiento municipal hace evidente el incentivo que dio la administración municipal a la viabilidad de la empresa. Las recargas en las cuotas de

¹⁰ Rigotti, Ana María. *Municipio y Vivienda. La vivienda del Trabajador. Rosario 1923/1948*. Tesis de Maestría FLACSO. CURDIUR, FAPyD /UNR., Rosario, 1996. pp 59-60

¹¹ en Buenos Aires la CCM ofrecía viviendas del tipo C en cuotas 45% (CCM 1% de amortización y 6,5% de interés anual, CNCB 3% amortización y 5% de interés y VT 2% y 8%). ver Rigotti, Ana María. *Municipio y Vivienda op. cit.* pp 59-60

¹² Los valores de los precios para cada tipo podían variar entre los valores apuntados en el cuadro y hasta \$1.000 más según tres variantes de ubicación y disposición en el terreno. Para mayores precisiones ver la fuente de estos datos: Rigotti, Ana María. *Municipio y Vivienda... op. Cit.* pp 59-60 y pp 102-103

las VT suponían una serie de costos encubiertos destinados a obras de acercamiento de infraestructuras que mejoraban las áreas y que por la cercanía con los emprendimientos más numerosos del BER los favorecían directamente.

Teniendo en cuenta que los alquileres de viviendas de entre 2 y más dormitorios oscilaban entre los \$100 y los \$200, las cuotas del BER aparecen como una verdadera oportunidad de acceso a la vivienda propia para quienes contaban con algún ahorro o un terreno que permitiera iniciar el contrato.

Estas hipotecas -equivalentes a los valores de los alquileres-, acercaban la posibilidad de la vivienda propia a un sector, que hasta el momento alquilaba sin mayores posibilidades, equivalente a la mitad del total de inquilinos de la ciudad.

| | | | |
|----------------------------|--------|--------------|--------|
| habitadas por propietarios | 15.758 | | |
| alquiler hasta \$50 | 13.123 | 1 pieza | 8.522 |
| alquiler hasta \$100 | 9.353 | 2 piezas | 12.920 |
| alquiler hasta \$150 | 3.960 | 3 o 4 piezas | 15.123 |
| alquiler hasta \$200 | 2.630 | 5 o + piezas | 7.873 |

Viviendas en Rosario según monto de alquiler y número de piezas¹³

Los ecos de la crisis del '29, si bien no repercutieron directamente en la construcción, sí lo hicieron en este tipo de emprendimientos crediticios afectando el comportamiento del mercado inmobiliario. La recesión provocó el abandono de un alto número de viviendas generando una reducción en los alquileres de hasta el 40%. De modo que aquella ventaja que proponía el BER se vio revertida marcando el fin de aquella empresa, simultaneo al de la VT. Sin embargo, los efectos sobre otros tipos inmobiliarios no serían negativos. A diferencia de otras ciudades, en Rosario el pico más alto de permisos de construcción y de valores de las mismas se daba en 1930 y comenzaría a descender en 1931 alcanzando el pico más bajo hacia 1934.¹⁴

El contacto del BER con los arquitectos

En 1924 Hilarión Hernández Larguía (HL) deja Buenos Aires para radicarse en Rosario donde se asocia a Juan Manuel Newton (N). Ambos habían egresado de la carrera de Arquitectura de la Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales de la UBA en 1916. Allí se habían formado con fuerte influencia de la École de Beaux Arts. Además

¹³ cifras aportadas por el concejal Antelo sobre el total de viviendas existentes en Rosario. ver Rigotti, Ana María. *Municipio y Vivienda...op.cit.* pp 59-60

¹⁴ ver Cutruneo, Jimena Paula. "Mercado de viviendas y arquitectos. Rosario 1920-1948.", actas "Vº Jornadas Nacionales Espacio, Memoria e Identidad.", FHyA UNR, Rosario, octubre 2008.

estaban al corriente de las publicaciones extranjeras y HL realiza también sus propias publicaciones.¹⁵

La conformación del estudio coincide con el comienzo de la relación con el BER.

Luego de algunos proyectos con el banco FB abandonaría la ciudad y los arquitectos HL y N quedarán vinculados al banco de manera exclusiva. Esta exclusividad no era recíproca; el estudio podía tener otros encargos y de hecho muchos de ellos fueron viviendas cuyos comitentes eran los accionistas del BER. Del mismo modo que la empresa constructora de Morgantini & Gatta (encargada de la ejecución de las casas), no se constituyen en empleados del Banco sino que participaban de las ganancias en calidad de accionistas. Por eso, si bien el BER es el principal comitente del estudio entre 1924 y 1929 contribuyendo a generar un caudal de obras superior con creces del de los demás estudios activos en la ciudad, hacia finales de la década también realizan algunos edificios en altura.

La propuesta

El planteo del Banco fue realizar casas individuales para una clase media de empleados o sector burgués con algún capital. Esa idea, implicaba cubrir una franja del mercado no contemplada por otras inversiones y darle un producto noble, una vivienda digna.¹⁶

Con sólo estos principios fueron los arquitectos quienes modelaron con total libertad la propuesta arquitectónica que avanzó sobre ciertas problemáticas que sus antecesores habían planteado. Igualmente novedosa fue la posibilidad de experimentación libre de los profesionales quienes tomaron decisiones determinantes como:

*reducir el ancho del lote, y definir un esquema compacto en dos plantas. Esto permitía la reducción de costos sin resignar otras cualidades de la vivienda burguesa e incluir algunas ventajas hasta el momento impensadas para dicha franja.

*no caer en la anomia de esos conjuntos como pasaba en los referentes ingleses y otras operaciones por esos años. Así N puso énfasis en la necesidad de identificación del propietario con su casa mediante la diferenciación de las fachadas.

*que los elementos constructivos fueran de una calidad media o standard. Y la adopción de un esquema básico a partir del cual realizar ciertas variantes.

Si en las demás operaciones inmobiliarias aparecían diferenciados los momentos de proyecto, producción y consumo propios de la vivienda mercancía, la originalidad de

¹⁵ Ver voz Hernández Larguía en VVAA. Comp. Liernur, J. F. y Aliata, F. *Diccionario de Arquitectura en la Argentina. Estilos, obras, biografías, instituciones, ciudades*, AGEA, Buenos Aires, 2004. y VVAA. *Hilarión Hernández Larguía 1892/1978*. FAPyD –UNR, mayo 1993.

¹⁶ Entrevista a Iván Hernández Larguía – Rosario, 5 de marzo de 2009.

los proyectos de HLyN para el BER radica en la alteración de esta ecuación del mercado.¹⁷ La incorporación de estadios intermedios, el mayor contacto con los usuarios que no se daba en otros emprendimientos, plantea un ida y vuelta entre los tres momentos que resultó productiva y enriquecedora de la necesaria dialéctica repetición y diferencia que los arquitectos aportaron al mercado.

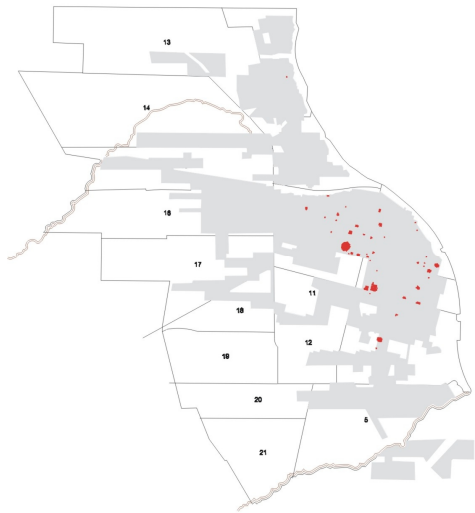
Los arquitectos entraban en contacto con la obra una vez adjudicada, por lo cual siempre que se proyectaba una casa había un cliente definido y en este sentido es que se alteraba la ecuación usuario anónimo propia de las operaciones para venta sobre esta franja de mercado medio (como sucedía en la CNCB, CCM, VT, etc.).

Durante el periodo de construcción los clientes concurrían al estudio y ajustaban detalles. Así, la operación significó para este sector de consumidores el contacto directo por primera vez con un arquitecto y la posibilidad de personalizar ciertos detalles. Aquí reside uno de los puntos de mayor originalidad de la propuesta.

Las casas

Las casas para el BER comprendieron unas 250 unidades agrupadas en conjuntos de diverso número, y 27 construidas de forma aislada. Las mismas se emplazaron mayormente entre la primera y segunda ronda de bulevares, aunque algunos conjuntos se extendieron por fuera de estas hacia el Sur y el Oeste acompañando la tendencia del crecimiento de la ciudad.

¹⁷ Ver Topalov, Christian. *La urbanización capitalista*. Ed. EDICOL, México, 1979.



Mapa ubicación de las casas del BER

Tanto las casas realizadas por entidades como el BHA, como las VT o las casas de la CNCB referenciaron la innovación tipológica planteada por las casas del BER puesto que los arquitectos tomaron características de dos tipos inmobiliarios existentes: los *petits hôtels* y las *casas baratas*; a los que sumaron una idea de calidad y confort aportada por el arte de la distribución que ninguna había desarrollado.

Hasta el momento todos estos emprendimientos (para distintos sectores sociales) se resolvían mediante un esquema de planta lineal o chorizo. El plus que aportaron los arquitectos fue un trabajo en plata que ponía eje en lo distributivo. Sumaron la compactación de la planta y sectorización, y diferenciación por usos con las que sólo contaban las mansiones. A la reducción de lotes y cubaje de los locales se sumó la idea de departamento, los placares y la secuencia de recintos propios del habitar burgués.

La idea de aplicar el arte de la distribución a todo tipo de viviendas tenía referente en la escuela francesa. Así Guadet afirmaba: “... *los cuartos de los que Blondel habla son los de los grandes señores: la arquitectura entonces tenía poco interés por los simples burgueses, todavía menos por los artesanos. Hoy por el contrario... las habitaciones que nos ocupan son las de todo el mundo*”.¹⁸ Sin embargo, en las viviendas de esos grandes señores se encontraban buenos aprendizajes y siguiendo esta línea se identifican algunos de los aportes principales de ese saber disciplinar a este emprendimiento:

*la idea de economía de medios heredada de Durand se mostraba en la importancia otorgada a las circulaciones como potenciadoras de las *superficies útiles*.

En este tema, que según Guadet marcaba el comienzo de la vivienda moderna a partir de Blondel, aparece como primordial la necesidad de separar las circulaciones de las habitaciones generando mayor libertad en ellas. La separación del servicio, la independencia de la recepción eran fundamentales. Este arte de la distribución llevaría a

¹⁸ Guadet, Julien. *Éléments et théorie de l'architecture. Cours professé à l'École Nationale et Spéciale de Beaux Arts*. Tomo II, Librairie de la construction Moderne, Paris, 1901. pp44 ver también Albertalli, Pía/Cutruneo, Jimena. “Casas de Familia”. En *Ermate De Lorenzi. Obra Completa*. Ediciones A&P CURDIUR FAPyD UNR, Rosario, 2007.

la agrupación en departamento que caracterizó al hotel francés -modelo de las grandes casas de familia en nuestro medio¹⁹-.

También Guadet afirmaba en su teoría que “*en todo programa hay dos partes distinguibles: las superficies útiles y las circulaciones. Las primeras son todas las piezas que uno habita, aquellas que uno goza, las que demanda el habitante: salas, comedor, dormitorios, cocinas, etc.*” Entendiendo que los elementos dados por el programa eran esas superficies útiles, reconocía que “*para comunicar todo eso, para permitir el acceso se necesitaran comunicaciones: horizontales y verticales. Estas son superficies necesarias pero que el habitante no goza*”²⁰ de modo que consideraba necesario reducirlas al máximo.

La teoría de la arquitectura apelaba a una economía que en sus propias palabras “*no quiere decir hacer espacios mezquinos o estrechos...La simplicidad es una cualidad de la composición... simplicidad de medios no mezquindad.*”²¹

La recurrencia a la idea de economía en la distribución permitió concentrar recursos sin resignar elementos que representaban cierto status social, lo que supuso uno de los aportes más valorados de estos proyectos.

La simplificación de la planta y su compactación no resignaba la secuencia de recintos de variadas dimensiones heredados de la tradición francesa y la posibilidad de un circuito de recorrido de ejes quebrados (la *marche*). Además, el hall de ingreso que apenas superaba el ancho de los zaguanes incorporaba la escalera balconeante que llevaba al sector íntimo. Esta estrategia permitía concentrar las circulaciones reduciendo superficies y, al vincularlas espacialmente, recreaba en escala reducida los halles con escaleras de las mansiones y castillos.

Así se ofrecían a este sector social resoluciones que hasta el momento sólo se empleaban en las casas de los ricos sumando dos principios esbozados por Guadet: “*La simplicité, toujours la simplicité!*”²², y la especificidad funcional de cada local. Esto último se conseguía dando dimensiones distintas a cada habitación y dejando a un lado las plantas cuadradas de los cuartos de las casas chorizo, así se respondía a lo que Blondel definiera como muestra de la comodidad e intimidad propia de la vivienda moderna.

En esta misma línea se ubican

¹⁹ Guadet, Julien. *Éléments et théorie...op. cit.*. pp37

²⁰ Guadet, Julien. *ibidem*. Tomo I. pp119

²¹ Guadet, Julien. *ibidem*. Tomo I. pp119

²² Guadet, Julien. *ibidem*. Tomo I. pp 122

*la diferenciación entre espacios públicos y privados, y la incorporación de los esquemas en departamento.

Como se dijo, íntimamente asociado a la especificidad funcional y la sectorización por usos que distanciaba estas casas de las consolidadas casa chorizo y casa criolla, se incorpora el concepto de departamento que en unos años llegaría a su paroxismo en los Edificios de Renta en altura. Al respecto Guadet sostenía que *“Desde el punto de vista de la disposición general, debemos considerar un departamento con varias habitaciones, a veces bastante numerosas. Algunas principales y otras secundarias, pero en todo caso la unión de esas habitaciones forma en el departamento – o en el hotel, la casa, la villa – la vivienda íntima, la vida de familia. Es bueno entonces que esas habitaciones estén agrupadas, que se comuniquen fácilmente entre sí... no se dispondrá bien el plano de una vivienda si uno no recuerda constantemente aquel que fuera siempre el principio necesario de la vivienda (...): separación e independencia recíproca de la parte pública y de la parte íntima de la vivienda.”*²³

La estrechez del lote propuesto se resolvía con un esquema que separaba circulaciones y servicios a un lado y las habitaciones principales al otro. Asimismo, la sectorización correspondía a los espacios íntimos en la planta superior y los de vida social en la planta baja. Esa independencia de las habitaciones era vista como la clave de una buena distribución. El juego de disposiciones devenía el principal elemento de confort donde *“De los grandes armarios, de la iluminación y la limpieza, de la calefacción necesaria, dependerá todo el programa.”*²⁴

La utilización del saber disciplinar resultó indispensable para la incorporación del concepto de confort. Un confort asociado a las ventajas de una buena distribución más que a la incorporación de nuevas tecnologías ponía eje en las particularidades de la profesión (el confort tecnológico podía también ser patrimonio de los ingenieros, en cambio este era un campo de acción exclusivo del arquitecto).

Por otra parte, para los lotes en esquina se recurrió a la adaptación de un tipo altamente aceptado: la casa de altos con negocio en la planta baja. Recuperando del mercado existente el tipo ‘casa de altos con negocio’ se mostraba la comprensión de las lógicas de la ciudad existente. Mientras el resto de los emprendimientos de este tipo se agotaban en la construcción de viviendas, la alternancia del programa comercial -ya ensayada por

²³ Guadet, Julien. *Ibidem* Tomo II. pp45

²⁴ Guadet, Julien. *Ibidem* Tomo II. pp66

FB- además de potenciar el valor inmobiliario de las esquinas incorporaba elementos que aseguraban que ese barrio fuera como cualquier otro evitando la segregación del mismo. El hecho de continuar la lógica espontánea urbana y la consiguiente singularidad (tema también trabajado con las variantes de fachadas, mediante la no continuidad de cornisas, alturas y disposiciones, los matices decorativos y la variedad de comodidades de las casas –con o sin cochera, de distintos anchos de frente que se repartían de manera aleatoria-) supuso un atractivo importante que las jerarquizaba respecto de las viviendas para empleados.

Estas preocupaciones por la variedad también tenían arraigo en las teorías antes mencionadas a través de las ideas de carácter y decoro. La cuestión del *carácter* como expresión del programa y posibilitador de la variedad que da riqueza y rompe con la monotonía era un tema disciplinar con trayectoria. Cuando en 1901 Guadet se pregunta ¿qué es lo pintoresco? Y encuentra por respuesta “la variedad”, agregando:

*“Esa variedad legítima no es otra cosa que el carácter, identidad entre la impresión arquitectónica y la impresión moral del programa. El carácter de los edificios es entonces la condición de su diversidad, y preserva a una ciudad o a una época de la monotonía de las construcciones.”*²⁵

revitaliza una problemática que desde Vitrubio ocupaba a los arquitectos. También Quatremère de Quincy había desarrollado con su idea de carácter una manera de entender la cuestión de la particularidad. Siguiendo el concepto de decoro esbozado por Vitruvio afirmaba que el carácter: “*consiste en el arte de imprimir a cada edificio una manera de ser, adaptada de tal manera a su naturaleza o destino, que pueda relevar en trazos bien pronunciados aquello que es y aquello que no puede ser*”.²⁶ Pero iba más allá notando que además de aquel ‘deber ser’, los edificios de un mismo tipo incluso podían requerir de particularizaciones respecto de sus semejantes:

*“Es de notarse que en el estado de sociedad, cuanto más necesidades y deseos se van multiplicando entre sí, más crece, por parte de los intereses privados, la búsqueda de las pequeñas combinaciones propias no ya para apagar las necesidades reales, sino para crear incesantemente nuevas... así todos conspiran hacia el mismo fin, que es aquel de satisfacer el deseo de la novedad.”*²⁷

²⁵ Guadet, Julien. *Ibidem* Tomo I. pp132

²⁶ A. C. Quatremère de Quincy, *Diccionario de arquitectura*, pp115.

²⁷ A. C. Quatremère de Quincy, *Ibidem*. pp 111.

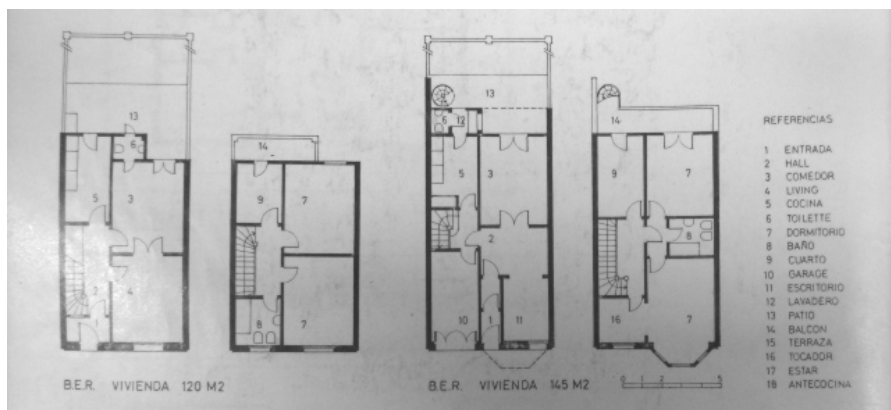
El trabajo sobre el decoro para evitar la uniformidad y falta de identidad de las casas sin resignar la sistematización constructiva y distributiva, se evidencia en la variedad a partir del trabajo con un repertorio limitado de *elementos de arquitectura* y de *elementos de composición* (Guadet). La singularidad se resuelve mediante un trabajo de composición guardando siempre algunas pautas comunes. Trabajo mediante el cual se hace evidente la formación Beaux Arts de los arquitectos y la búsqueda de nuevos modos de resolución con dichas reglas. Lo novedoso fue desarrollar el decoro exclusivamente mediante los recursos de composición y sin recurrir a materiales costosos como sucedía en otros tipos inmobiliarios.

La simplificación de las formas comienza a mostrar las características formales de obras posteriores del estudio donde la composición se realiza con elementos de geometrías y volúmenes puros. La parquedad de los muros y la geometrización de los motivos emparentan estas casas con la obra de Charles Rennie Mackintosh y con algunas arquitecturas extranjeras que se publicaban en revistas con las que Hilarión contaba en su biblioteca.

Pero la variedad y el decoro trasciende la diversidad de las fachadas. Los ajustes de cada planta al diálogo con los futuros usuarios también aportaron a la caracterización de cada vivienda.

Así, los arquitectos llegaron a definir un esquema de gran aceptación, que se evidencia en los agrupamientos con mayor número de viviendas. La operación de compactación de la planta, ocupando el total del lote sobre la línea de edificación en dos niveles, acompañada por las posibilidades de subdivisión que ofrecían los lotes privados (reducción de los anchos del frente y disminución de la profundidad mediante la apertura de pasajes) llevaron en el caso más numeroso del Pasaje Monroe –68 unidades– a una utilización del terreno por lo construido del 45%. Si habitualmente las viviendas individuales en el área central en la década del '20 promediaban una ocupación del suelo del 86%, la compactación lo reducía notablemente.

La flexibilidad del planteo distributivo que proponía una vivienda en dos plantas de unos 120 m² (reduciendo aproximadamente 50 m² de una casa convencional para ese sector social sin resignar calidad ni cantidad ocupacional) se adaptaba con leves modificaciones a la variedad de terrenos, e incluso a la incorporación o no de garage.



El trabajo de HL y N para la entidad financiera, si bien no la primera de estas intervenciones, supuso en Rosario la consolidación de la figura del arquitecto en las operaciones inmobiliarias, actividad que en la década de 1930 sería indiscutida para la profesión.

El BER encontró en estos arquitectos los profesionales capaces de resolver un problema distributivo otorgando la *economía* de proyecto que por esos años se reclamaba en las revistas especializadas: *casas económicas, no casas baratas*.²⁸

BER, innovación ¿y después?...

Es notorio el caudal de obras del estudio en la década del '20 y su disminución en las décadas siguientes. También resulta innegable en esa primer década la incidencia de las casas para el BER en el total de obras realizadas. El número de viviendas destinadas al mercado inmobiliario abona un valor importante al total, advirtiéndose también la predominancia del programa vivienda en el total de encargos.

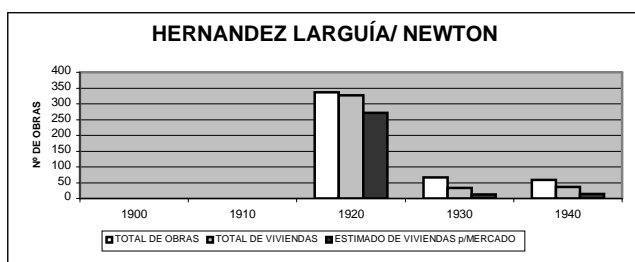


Grafico 1²⁹

La relación con el BER posibilitó una actividad muy prolífica para el estudio siendo su principal comitente y concentrando casi exclusivamente a los arquitectos en el proyecto de viviendas unifamiliares hasta 1930.

²⁸ ver Del Valle, Narciso (h), "Casas Económicas", *Revista de Arquitectura N°40*, Buenos Aires, marzo 1924. pp96.

²⁹ Gráfico realizado en base al relevamiento del archivo HHLyN por la Arq. Silvia Pampinella y Arq. E. Yañino (inédito).

El BER los conecta con una serie de empresas de diversos rubros que intervenían en la ejecución de dichas casas. También les dejó como legado una interesante cartera de clientes entre sus accionistas: Couzier, Rasetti, Altube, Cordiviola y cía., José Gaffner, Camani Altube, son los más destacados.

A partir de 1929 el estudio se vuelca a la construcción de edificios de renta, pasando su relación con el mercado inmobiliario de la concentración en la vivienda individual a la experiencia de la vivienda en altura.

Con altura, la vivienda mercancía en sí misma.

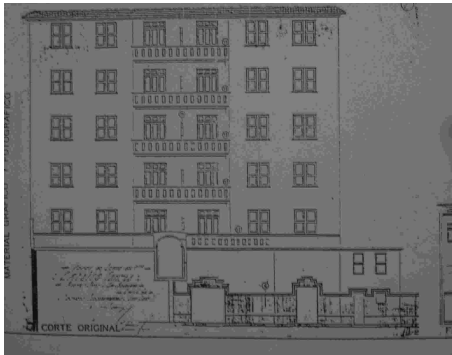
La vivienda en altura había comenzado el camino de la transformación tipológica en Rosario, en los años '20 teniendo como hito del cambio al Edificio de la Unión Gremial (1927). Hasta entonces la misma había estado vinculada a otros programas –comerciales y administrativos- que justificaban la agrupación de viviendas en busca de una mayor escala y el carácter representativo. Así había sucedido con La Agrícola (1907), el Palacio Cabanellas (1914), el Teatro Odeón (1926), y el mencionado edificio de Gerbino, Schwarz y Ocampo (GSO).

En 1929 el estudio trabaja en el proyecto de dos edificios en altura: el Cánepa y el Arijon Castagnino. Allí, por primera vez se concentra el programa exclusivamente en el uso residencial deslindándose de los orígenes del tipo donde la vivienda era sólo un amortizador de inversión en otros programas. Hasta entonces el esfuerzo de una construcción en altura de viviendas para renta sólo se justificaba en la representación de las empresas o instituciones. A partir de aquí, por primera vez, la vivienda en altura puede sostenerse como mercancía en sí misma.

El carácter resultó una problemática fuerte en los edificios en altura. Un carácter que, como planteaba Guadet, fuera expresión del programa obligaba al edificio de renta en altura a repensar su expresividad teniendo en cuenta la separación de los demás programas mencionados que le habían dado origen.

En sus primeras exploraciones del tipo el carácter propio al programa se centra en el abandono de la voluntad de verticalidad que caracterizara las experiencias anteriores. Esta decisión se concreta no sólo en los tratamientos decorativos sino que se acompaña por la adopción de ventanas que dejan la proporción vertical y actúan como pequeños huecos cuadrados. El edificio de renta en altura no es aquí rascacielos sino una gran casa.

El edificio Cánepa³⁰ plantea como innovación el reunir dos tipos inmobiliarios en una misma intervención: las viviendas individuales y el edificio en altura. Este primer agrupamiento planteaba similitudes con el Edificio de viviendas y comercio de Goldman & Salatsch (1909-11) de Loos, por su fachada lisa, lavada, con un leve hundimiento que marca cuerpos laterales, las ventanas cuadradas y la inclinación del techo como coronación del volumen. El abandono del ritmo en pos de la repetición es la clave de composición de la fachada.



Edificio Cánepa



Edificio Arijón Castagnino

En el Edificio Arijón Castagnino³¹ el carácter doméstico se esboza con la moldura quebrada que remite a las boardillas de las mansardas de mansiones y palacios franceses. Tanto el exterior como el interior se resuelve íntegramente en revoque, austeridad material aprehendida en las casas del BER.

El esquema de departamento que en las casas del BER se resolvía en dos plantas se profundiza en el edificio en altura para arribar a la conquista del *plain pied*.³² La similitud de las unidades y la adopción de un único núcleo de circulación vertical fue un sitio común de estos edificios.

En 1931 la idea de edificio de viviendas como gran casa toma una nueva dimensión en el proyecto del Edificio Manuela Arijón³³, a pesar de volver al programa comercial en planta baja. Aquí por primera vez cada piso aloja una sola unidad residencial compacta que adopta el esquema de departamento y mantiene las comodidades de recintos como sala de costura. Los pisos más altos resignan uno de los tres dormitorios para dar lugar a un gran tocador *en suite*. Tanto el número de dormitorios (que generalmente era de dos

³⁰ 1929- Casa Cánepa. Buenos Aires y Belgrano. Arqs. H. Larguía y Newton

³¹ 1929- Edificio Arijón Castagnino. Italia 611-13 y San Lorenzo 1789. Arqs. H. Larguía y Newton Encargado por el sr. Manuel Castagnino el edificio es ejecutado en 1930 por Segundo Taiana.

³² ver Cabestan, Jean-François. *La conquête du plain pied l'immeuble à Paris au XVIIIe siècle*. Ed. Picard, 2004.

³³ 1931 al 32- Edificio Manuela Arijón. Córdoba y Laprida. Arqs. H. Larguía y Newton. Construido por Candia y Cía. De la licitación de la obra también participaron los Hermanos Micheletti.

para las unidades de este tipo) como las amplias dimensiones del hall de ingreso y la presencia de recintos que habían sido exclusivos de las grandes casas de familia, marcaba la orientación hacia una nueva clientela.

El último nivel, que desde el exterior ocupa la mansarda, estaba destinado a equipamientos comunes como cuartos, tendederos y lavaderos que sumaban a un confort brindado por la distribución.

Como en las casas del BER la compactación de la planta permite ensayar un nuevo partido. En 1932, el Edificio Rasetti³⁴, ubicado entre medianeras, libera completamente el fondo del terreno.

El mismo año, el referente neoyorquino y su búsqueda de verticalidad es apelado en el Edificio Castagnino³⁵. Dicha vuelta sobre la verticalidad prontamente versaría en una resolución novedosa. Sin modificaciones sustanciales de los partidos anteriores el edificio plantea una valoración frente /contrafrente inspirada en los viejos Palacios de Renta: variedad de unidades, las más jerárquicas sobre el frente, las más pequeñas al interior del lote. Las unidades mantenían la separación de espacios de uso y espacios de servicio a través de la circulación.

La fachada, armada con un trabajo decorativo que enfatizaba la verticalidad mediante estriados, la proporción de las aberturas y la ausencia de cornisas horizontales, mostraba un cambio de rumbo en las exploraciones realizadas hasta el momento por el estudio. Con el basamento rehundido en la esquina y el coronamiento de apretadas almenas se apelaba al ya consagrado rascacielos. Para esos años, y luego de la innovación producida por Gerbino, Schwarz y Ocampo en el Minetti y en el Edificio Unión Gremial, similares esquemas habían sido plasmados en las obras del arquitecto Ángel Vanoli.³⁶

Nueva imagen ‘moderna’.

En 1933, el estudio introduce la imagen europea en el edificio de renta en altura separándose definitivamente de sus predecesores. El zigzagueo de la silueta plantea la posibilidad de nuevas disposiciones distributivas de las unidades. La definición de los balcones como una sustracción del volumen y no como una saliente ornamental convierte al balcón corrido en un espacio de uso, un *dégagement*; recurso que luego explotaran otros arquitectos (DL en Rosario, Manuel de Vengoechea en Bogotá). La

³⁴1932- Edificio Rasetti. Urquiza 1721-15. Arqs. H. Larguía y Newton

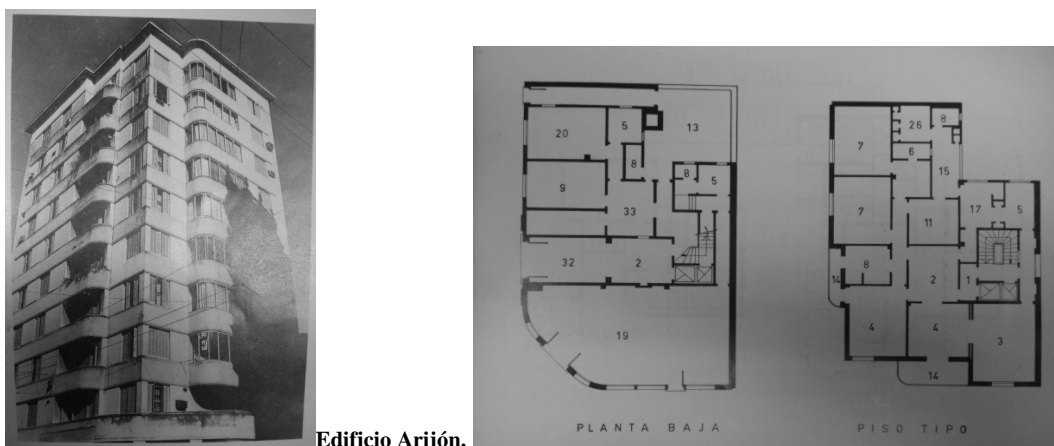
³⁵ 1932- Edificio Castagnino. Laprida 514-24 y Urquiza. Arqs. H. Larguía y Newton. Construido por E.A.Y.M. Taiana

³⁶ ver Edificio Boero (1930). Sarmiento 991 y Edificio Nápoli (s/f) San Luis 1188-92 y Mitre 989-93.

verticalidad por superposición de horizontales de perímetro ondulante y la esquina en punta inaugura un nuevo recorte de la silueta en el cielo.

La adopción de la imagen del weissenhof para la altura, se combinaba con las lógicas del rascacielos: silueta, esquina aguda, etc. Sin embargo no será la voluntad de verticalidad el eje de la búsqueda de HL y N. Al carácter estrictamente doméstico lo encuentran en la superposición de horizontales.

Un año después que el Safico y el Comega y el mismo año que el Kavanagh llevara al paroxismo los planteos del rascacielos neoyorkino en Buenos Aires, el edificio Arijón³⁷ concretaba los planteos que insinuara DL en el triangular (no realizado 1930) para dar por cerrada definitivamente aquella influencia norteamericana.



Edificio Arijón.

La tímida alegoría a las esquinas rectas de Otto Bartning de los primeros años '20, o a la aguda esquina de Fritz Höger en la Casa de Chile en Hamburgo (1922-24), combinada con las curvas mendelsohnianas de los almacenes Schocken (1926-1928) o de los esbozos de Kunstbibliothek para los balcones, comenzaba a abrir un nuevo campo de referencias.

Si algunas de estas cuestiones ya habían sido explotadas por DL en 1930 con su proyecto no realizado de un rascacielos triangular donde *“la composición decorativa ha desaparecido, cediendo su lugar al contraste cromático de los materiales o la transparencia, para aumentar los efectos de profundidad, contrastados con las masas blancas, lo que se conserva es la voluntad de reforzar la autonomía de la silueta. La verticalidad aparece como superposición de motivos horizontales.”*³⁸ Aquí se suma a esta referencia europea -que cinco años después sería el sitio común del edificio de renta en altura- una silueta que comienza a zigzaguear despegándose de la línea de

³⁷ 1933 al 1934- Edificio Arijón. San Lorenzo 1501 y Paraguay 610-20. Arqs. H. Larguía y Newton

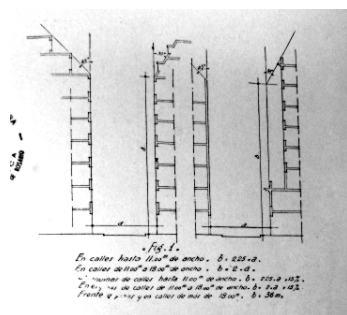
³⁸ [Albertalli, Pía. “Pequeños gigantes. Los rascacielos de Ermete De Lorenzi.” *Documentos de trabajo del Seminario Primeros arquitectos modernos en el cono Sur*, Rosario agosto, 2004. pp199-209.](#)

edificación en los pisos altos. Por primera vez el basamento se diferencia del desarrollo no solo en el tratamiento sino también en su forma, en su planta. El zigzagado de la silueta facilita ajustar la distribución y la singularidad de los recintos sin recurrir al *poché* como garante de la forma exterior.

En el Edificio Pompeyo Rasetti³⁹, más tímido que el edificio Arijón del '32, la altura presenta nuevos problemas.

Desde 1931 Rosario contaba con un nuevo reglamento de edificación que estipulaba para la zona céntrica alturas no mayores a dos veces el ancho de calle o 36m⁴⁰. Se podían superar las mismas siempre que no sobresalieran del plano de fachada y formaran con el mismo un ángulo de 30° hacia el interior de la propiedad. Esta altura podía ser superada en las esquinas por eso en muchos de los edificios estas regulaciones no condicionaban la forma.

El Edificio Prato⁴¹, que superaba ampliamente la altura permitida con su PB y 10 pisos altos, y se ubicaba entre medianeras, se ciñó al tercer esquema planteado por el reglamento recurriendo al retiro desde el primer piso.



La simetría de la planta baja (que actúa como basamento) se quiebra en el desarrollo recedido mediante una silueta de entrantes y salientes. La piel tensa del volumen es perforada por vanos horizontales y se continua en las franjas apaisadas curvas de los balcones. Se intenta con esos movimientos resolver el edificio como un juego de volúmenes y no como una fachada plana trasladando una resolución ensayada en esquina (Edificio Arijón) al edificio entre medianeras.

³⁹ 1936- Edificio Pompeyo Rasetti. San Lorenzo y Balcarce. Arqs. H. Larguía y Newton. Construido por Candia y Cía. en 1937.

⁴⁰ Nuevo reglamento de edificación. *El Constructor Rosarino*, 1931. pp21

⁴¹ 1937- Edificio Prato. Córdoba 1733-39-41. Arqs. H. Larguía y Newton Empresa constructora Taiana y Pascuale y el ing. Pinasco (H° armado)

Sobre el frente del lote se ubican los recintos para la familia. Hacia un lado los íntimos, hacia el otro los sociales, en el medio la circulación y el ingreso. Al fondo del terreno un cuerpo anexo se separa de las medianeras sostenido sobre columnas en planta baja. Allí se ubican las dependencias de servicio.

Se mostraba así que el trabajo sobre la distribución no era para los arquitectos exclusivo de algún tipo inmobiliario, sí en cambio cada tipo planteaba su propio requerimiento de carácter.

El departamento a los pasillos y el resurgir de la cité.

En 1933 la revista *Nuestra Arquitectura* dedicaba una extensa nota a una casa de renta a modo de cité para sectores de clase baja que “no ha merecido hasta el presente la especial atención del capitalista”⁴². La nota sugería que este tipo también merecía la mirada del arquitecto. Este hecho evidenciaba que la arquitectura avanzaba sobre distintas franjas del mercado de vivienda, hasta entonces desatendidas por la profesión. La idea de que la arquitectura debía hacerse cargo de distintas formas de vivienda ya había sido expuesta por Guadet y llegaría finalmente a las casas de vecindad. En Rosario HL y N fueron los primeros en abordar esta problemática cuando en 1935 incorporan los recursos del saber disciplinar a la resolución de la Casa Bonaldi.

¿qué aportó la arquitectura a este tipo inmobiliario largamente utilizado y hasta entonces no reformulado incluso cuando eran arquitectos sus proyectistas?

La principal operación que realizan HL y N es introducir el esquema de departamento que hasta entonces resolvía los demás tipos. A esto sumaron la introducción de cualidades de las *cités* como ser el trabajo de las fachadas interiores como fachadas urbanas, incorporación de equipamiento en el pasillo común, ampliación de su ancho y diferenciación de los distintos tramos del mismo mediante pérgolas y tímidas entrantes y salientes en su silueta insinuadas por la alternancia de los patios de las unidades.

Sin embargo lo más innovador fue el trabajo sobre la distribución de las unidades que abandonaban el esquema de casa romana en L en torno a un patio único, puesto que los demás recursos habían sido ya motivo de búsquedas de otros arquitectos - el pasaje la Unión Gremial de Gerbino y Schwarz (1921), o el proyecto no realizado de Condominio con Patio Central de De Lorenzi (1930)-.

⁴² “Casa de Renta construida en la calle Blandengues n° 1951”. *Nuestra Arquitectura*, septiembre 1933. pp54

La Casa Bonaldi⁴³ incluía diez unidades dispuestas a los lados de un pasillo ubicado en el centro del lote. Dos se ubicaban sobre el frente en planta alta y con accesos individuales desde la calle. En planta alta al fondo del pasillo se accedía a un cuarto y servicios para el portero. Cada unidad contaba con dependencias para el servicio en el altillo y con dos ingresos, uno directo al interior desde el pasillo y otro (de servicio) por uno de los patios. La incorporación de estas dependencias para el servicio y portería mostraba que se acercaba a otros sectores sociales.

El pasillo presentaba algunos recursos de caracterización a lo largo del recorrido en tramos diferenciados. El primero cubierto por las unidades de planta alta y luego la presencia de dos pérgolas ubicadas en relación a los sectores que lindan con patios. El largo total del pasaje se acorta por la disposición de las últimas dos unidades ocupando el fondo del lote.

La fachada combinaba la textura del revoque con la del ladrillo visto, utilizado en el basamento, en los extremos del conjunto y en el centro (marcando los ingresos) con una traba particular que enfatiza las líneas horizontales. Así, aludía sin abandonar el lenguaje moderno al carácter colonial y rústico, sitio común de estos agrupamientos.

Cantidad, calidad e innovación.

Es evidente que HL y N trabajaron sin prejuicios en todos los tipos existentes en el mercado incorporando cambios y renovación.

La libertad en la composición propuesta por Guadet les permitió cruzar elementos de los distintos tipos inmobiliarios existentes para dar forma a nuevos tipos arquitectónicos para el mercado.

El trabajo con la repetición y la diferencia estuvo en HL y N ligada íntimamente a los legados de un saber disciplinar de larga tradición aprehendido en su formación en la UBA. Es el manejo de estos recursos el que les permite soltura en la dosificación de sistematicidad y variedad como componentes indispensables en el trabajo con el mercado inmobiliario.

Con estos recursos, tanto en las casas del BER, como luego en los edificios de Renta y en los Departamentos de Pasillo, los arquitectos diseñaran además de obras de arquitectura una nueva demanda. Consolidan nuevas franjas de mercado a la vez que se imponen como los profesionales capaces de dar respuesta a sus necesidades. El saber

⁴³ 1935- Casa Bonaldi. Paraguay 448-50. Arqs. H. Larguía y Newton

disciplinar largamente probado dio como resultado una propuesta de interés para los especuladores inmobiliarios, permitiendo la inserción en dicho medio a esta profesión que batallaba el monopolio en la actividad constructiva.

El responder a la calidad y a la innovación mediante recursos compositivos y distributivos y las posibilidades de economía que esto implicó fue el factor fundamental de la reproducción masiva de esta práctica. La congruencia de cantidad, calidad e innovación, además de consagrar a este estudio en el quehacer de viviendas mercancías, sentó las bases de acción de la profesión que modificaría el mercado de viviendas de Rosario en adelante.