

INFORME 2022

TOWNHOUSES

TOWNHOUSES: ¿POR QUÉ SON LA ÚLTIMA TENDENCIA DEL MERCADO?

CONOCÉ LAS PRINCIPALES
CARACTERÍSTICAS DE ESTE
PRODUCTO Y CUÁLES SON
NUESTROS PROYECTOS.

EIDICO

TOWNHOUSES

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el mercado inmobiliario nacional vio crecer de forma muy marcada un tipo de desarrollo que busca no sólo dar respuesta a las necesidades de financiación de la primera vivienda, sino también constituirse **como una excelente oportunidad de inversión**. Es el caso de los **townhouses**: un término anglosajón que refiere al concepto de “casas adosadas” -de entre una y tres plantas construidas una junto a otra- y que nació en Europa y los Estados Unidos.

Ante la demanda creciente de este tipo de productos, sobre todo en la Zona Norte de la provincia de Buenos Aires, y nuestra necesidad de seguir ofreciendo soluciones de vivienda para todos los perfiles y todas las instancias posibles, en Eidico hemos incorporado la propuesta de townhouses desde 2019.

Así es que a la oferta de lotes en barrios privados y lote + casa llave en mano en barrios abiertos, hemos sumado este producto en General Pacheco, Villa Nueva (Tigre) y Pilar.

Te invitamos a conocer en más detalle los townhouses, sus beneficios y qué opciones tenemos en Eidico.



NICOLÁS DEGANO
Director de Eidico Vivienda

“ ”

**ESTE MODELO CONSTITUYE
UNA EXCELENTE OPORTUNIDAD
TANTO PARA QUIENES DESEAN
SU CASA PROPIA COMO PARA LOS
QUE BUSCAN OPORTUNIDADES
DE INVERSIÓN.**

NICOLÁS DEGANO,
DIRECTOR EIDICO VIVIENDA

TOWNHOUSES: BENEFICIOS PARA TODOS

LA TENDENCIA DE LOS TOWNHOUSES, FIGURA YA ESTABLECIDA EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS, Y QUE SE INSTALA DE FORMA INCIPIENTE EN NUESTRO PAÍS, TIENE SU RAZÓN DE SER EN VARIOS MOTIVOS, IMPORTANTES TANTO PARA EL DESARROLLADOR INMOBILIARIO COMO PARA EL CLIENTE.

RAZONES DEL DESARROLLADOR

- Hay **cada vez menos terrenos** que tienen las hectáreas necesarias para proyectar un barrio privado.
- Quedan, a la vez, **predios de menor tamaño** donde los desarrolladores encuentran una solución de vivienda para la clase media de Capital y Zona Norte que desea ganar metros cuadrados en un entorno natural.
- Los dueños de las grandes quintas que todavía quedan en la zona norte resuelven vender **propiedades de una manzana promedio**.
- Sobre 5000 m², donde antes vivía una familia, ahora lo pueden hacer por lo menos 20. Se intenta **aprovechar al máximo el espacio de los terrenos** y los altos y bajos en las construcciones.
- Se trata de **obras cortas y llave en mano**, que permiten un máximo aprovechamiento de la tierra en un período que comprende entre 12 y 18 meses.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE

- Se trata de espacios con un diseño de vivienda con jardín y terraza propia y **pocos o nulos gastos de mantenimientos comunes**.
- Replican estándares de privacidad de una casa y ofrecen una **buena relación precio-calidad**.
- Es común encontrar en ellos **seguridad las 24 horas**.
- Cuentan con pequeñas **áreas de esparcimiento**, pileta privada o común y cocheras propias, con jardines, terrazas y parrillas de uso particular.
- Tienen **bajo costo de mantenimiento**
- **Reducido precio de entrada en pesos**.
- Tienen **gran potencial para la renta por alquiler o la reventa en dólares**.

¿CUÁL ES EL PERFIL DEL CLIENTE DE ESTA TIPOLOGÍA DE PRODUCTO?

VIVIENDA

EL QUE BUSCA PARA VIVIR:

una solución ideal tanto para para vivienda propia como para segunda vivienda. Son una opción muy buscada por el público que quiere hacer un cambio, sin tener que ocuparse personalmente de la obra y los trámites que implican construir una casa por cuenta propia.



INVERSIÓN

EL QUE BUSCA PARA INVERTIR:

muchas personas apuestan al potencial de reventa o alquiler de estos productos que, en el caso de Eidico, cuentan con un fácil acceso a arterias principales, centros comerciales y educativos, y proponen valores más accesibles que los barrios privados cercanos.



SISTEMA CONSTRUCTIVO

ENCOFRADO DE ALUMINIO

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 para la construcción de viviendas, el sistema constructivo tradicional que utiliza cemento, arena, ladrillos y mano de obra artesanal.

Con el tiempo, y a medida que fueron llegando las nuevas tecnologías, empezamos a analizar la experiencia de distintos países. De esta búsqueda surgió 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 townhouses se construyen con este sistema.



Este 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.

SISTEMA CONSTRUCTIVO

EIDICO APLICA ESTE SISTEMA EN LA CONSTRUCCIÓN EN: SANTA ANA JOVEN, CASAS DE SANTA ANA Y CASAS DE SAN PATRICIO, ALTOS DEL ENCUENTRO (TIGRE), OLIDEN (PILAR) Y MIRADORES DEL BEAGLE (USHUAIA).

ENCOFRADO DE ALUMINIO



MARTÍN SUFFERN,
DIRECTOR DE OBRA, TE
EXPLICA EL SISTEMA.

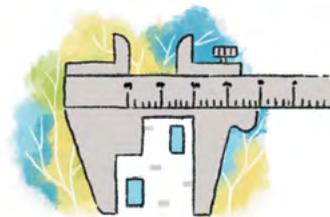
SISTEMA CONSTRUCTIVO

VENTAJAS DE ESTE SISTEMA



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 casas de 80 m², se reduce a 4 meses.



Precisión

La precisión de los moldes permite que el muro quede con un **alto nivel de determinación** evitando la necesidad de revoque fino y grueso, por lo que se requiere menos material y menos tiempo.



Sustentabilidad

Con este sistema **se reducen los desperdicios de materiales** porque el volumen 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.



OPCIONES DE TOWNHOUSES EN EIDICO

ALTOS DEL ENCUENTRO

GRAL PACHECO, TIGRE

Fecha de lanzamiento: 2018

Método de pago: anticipo en dólares y cuotas en pesos ajustables por CAC (Cámara Argentina de Construcción)

Ubicación: Gral. Pacheco (a minutos de la Panamericana) **Seguridad:** 24 horas

Masterplan: complejo residencial privado de 88 unidades (44 casas y 44 dúplex)

Casas: 74 m² cubiertos y 3 ambientes, poseen jardín y parrillas propios.

Dúplex: 90 m² cubiertos, 2 plantas y 3 ambientes, 23,5 m² semicubiertos y 35 m² de terrazas particulares.

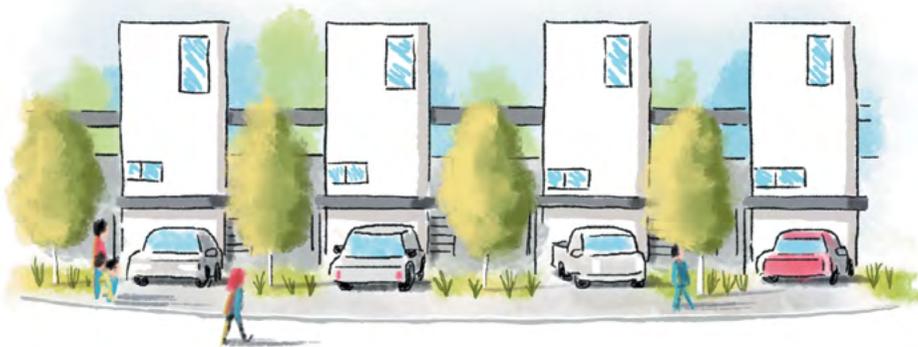
Espacios comunes: espacios verdes, una plaza aeróbica y un futuro centro comercial con 18 locales de 60 m² y 36 estacionamientos para clientes.

Status: este proyecto se encuentra 100% vendido y entregado.



¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE DÚPLEX Y TOWNHOUSES?

AMBOS TIENEN DOS PISOS, PERO EL DÚPLEX SE SITÚA POR SOBRE UNA CASA. EL TOWNHOUSE TIENE PLANTA BAJA, PRIMER PISO Y JARDÍN



ALTOS DEL ENCUENTRO ES UN COMPLEJO RESIDENCIAL DE 88 CASAS Y DÚPLEX DE 3 AMBIENTES, DESARROLLADO POR EIDICO EN 2018.

ALTOSDELENCUENTRO.COM.AR



 ¿TE INTERESA ALGUNA UNIDAD DE REVENTA? [CLIC AQUÍ](#)



OPCIONES DE TOWNHOUSES EN EIDICO

SANTA ANA JOVEN

VILLA NUEVA, TIGRE

Fecha de lanzamiento: 2019

Método de pago: anticipo en dólares y cuotas en pesos ajustables por CAC (Cámara Argentina de Construcción).

Ubicación: Villa Nueva (Tigre), a pocos minutos de barrios privados residenciales (Santa Ana y San Isidro Labrador), complejos comerciales (futuro centro comercial VN y Nordelta), deportivos y educativos.

Seguridad: 24 horas

Masterplan: barrio abierto de 108 unidades totales (casas, dúplex y townhouses) desplegadas en 5 ha.

Casas: 3 ambientes (con jardín), 78 m² cubiertos y 15 m² semicubiertos, 65 m² de jardín, 2 cocheras y parrilla.

Dúplex: 3 ambientes, 79 m² cubiertos, 54 m² de terraza (24 m² semi-cubiertos), 2 cocheras y parrilla.

Townhouses: 3 ambientes (con jardín), 101 m² cubiertos, 16 m² semi-cubiertos, 28 m² de jardín, 2 cocheras, parrilla, posibilidad de ampliar 3er piso.comercial con 18 locales de 60 m² y 36 estacionamientos para clientes.

Espacios comunes: se contempla una plaza central de 2800 m².

Diseño: Zim Arquitectura



Status comercial:

Primera etapa de 38 unidades, **100% suscripta en poco más de un mes.**

Segunda etapa de 28 unidades, 100% suscripta.

Animados por la respuesta positiva de la gente, lanzamos una **tercera etapa de 42 unidades**, actualmente en fase de suscripción.

Se prevén **5 etapas en total.**

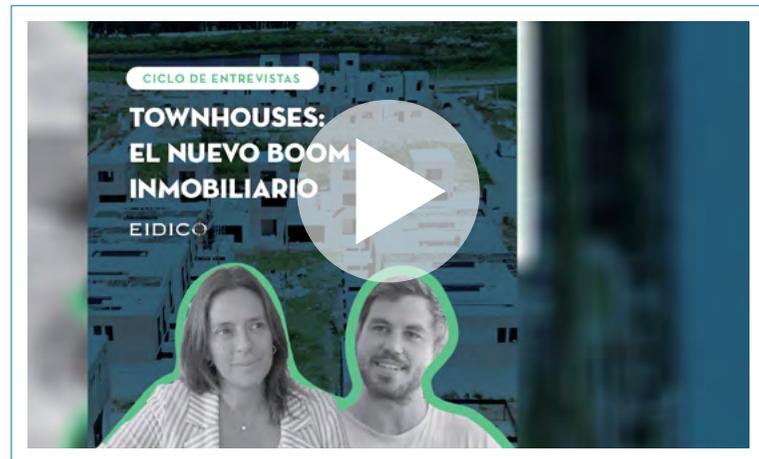
Status de entrega:

66 unidades se entregan a mitad de año (Mz 1 y 2)

42 unidades se entregan a fin de año (Mz 3)



¡MIRÁ LA EVOLUCIÓN DE ESTE PROYECTO DESDE SUS INICIOS!



QUEDAN POCAS UNIDADES DISPONIBLES DE LA ETAPA 3, ¿TE INTERESA?

ENTORNO INMEJORABLE

VILLA NUEVA

SANTA ANA JOVEN SE IMPLANTA EN UNA ZONA ABSOLUTAMENTE CONSOLIDADA, COMO ES VILLA NUEVA, UN COMPLEJO DONDE VIVEN MÁS DE 3500 FAMILIAS, QUE COMBINA 12 BARRIOS PRIVADOS CON MÁS DE 5.000 LOTES; 3 BARRIOS DE VIVIENDAS LLAVE EN MANO: CASAS DE SANTA MARÍA, CASAS DE SAN PATRICIO Y CASAS DE SANTA ANA.



VILLA NUEVA - TIGRE

UN ENTORNO INMEJORABLE



- Cuenta con un **acceso rápido** tanto a la Ciudad de Buenos Aires, como a la zona céntrica de Tigre, Escobar o Pilar.
- Se puede **acceder tanto por el ramal Tigre de Panamericana**, yendo por Camino de los Remeros hasta la ruta 27, como por el ramal Escobar de la autopista, salida Benavídez y tomando la calle La Bota. Para los que se mueven dentro de la zona de barrios del acceso Bancalari, el camino El Claro es el atajo perfecto para llegar rápidamente a Villa Nueva.
- **Oferta comercial:** futuro centro comercial Villa Nueva, centro Comercial Nordelta, Remeros Plaza, Paseo Mendoza, en Maschwitz; y los de cercanía como Vila Terra en el corazón de Villa Nueva.
- **Ruta 27:** esta ruta, arteria clave en la zona de Tigre, tiene una oferta rica tanto de restaurantes, como de supermercados y comercios relacionados a la construcción y equipamiento del hogar.
- **Oferta educativa:** San Pablo (Maschwitz), San Isidro Delta School, Tigre Montessori School, Portal del Norte, Escuela Waldorf Santa Clara de Asís, Colegio del Faro (Benavídez), Colegio Santa Teresa (sobre ruta 27), Colegio Marín (sede Nordelta), Northfield (sede Nordelta) y Colegio Michael Ham (sede Nordelta).
- **Centros de salud:** Centro Médico Nordelta, Instituto Fleni, Grupo Médico Maschwitz, Centro Médico Villanueva y está en construcción el sanatorio de Swiss Medical, en la entrada a Nordelta por acceso Bancalari.

“ ”

**VILLA NUEVA CUENTA CON LOS
SERVICIOS ESENCIALES PARA
ATENDER LA DEMANDA DE LAS
MÁS DE 3.500 FAMILIAS QUE
VIVEN EN LA ZONA.**

JOSÉ IRIBARREN,
DIRECTOR COMERCIAL



CONOCÉ DÓNDE ESTÁ
UBICADO VILLA NUEVA



OPCIONES DE TOWNHOUSES EN EIDICO

OLIDEN JOVEN

KM 43,5 , PILAR

Fecha de lanzamiento: diciembre 2021

Método de pago: anticipo en dólares y cuotas en pesos ajustables por CAC (Cámara Argentina de Construcción).

Ubicación: Pilar, con acceso directo desde Panamericana, Ramal Pilar, altura Km 43,5, sentido al norte. Vecino a proyectos como Ayres del Pilar, La Lomada y Los Cardos.

Masterplan: 136 townhouses de 3 ambientes (4 ambientes opcional) en PB y 1º piso, que se desarrollarán en una parcela de 38.000 m².

Características: living comedor, cocina integrada, toilette, posibilidad de ampliar segundo piso, dos cocheras + cochera de cortesía, galería con parrilla, jardín privado, pileta (opcional), dos dormitorios, baño y vestidor (opcional), playroom con baño.

Diseño: Zim Arquitectura.

Seguridad 24 horas.

Espacios comunes: dos salones de usos múltiples, gimnasio, cancha de paddle, pileta de 20 m y solárium, plaza de juego para chicos, espacio para bicicletas, estacionamiento de cortesía.

Status: Iniciando obras



>> UBICACIÓN



¿TE INTERESA ADQUIRIR UNA UNIDAD? ESCRIBINOS.

[CLIC AQUÍ](#)

AUGE RENOVADO

PILAR

HACE TIEMPO QUE PILAR DEJÓ LA ETIQUETA DE “ZONA DE FIN DE SEMANA” PARA TENER VIDA PROPIA TODOS LOS DÍAS. CON 400.000 HABITANTES, UN PARQUE INDUSTRIAL, UN POLO TECNOLÓGICO, 180 COLEGIOS PRIVADOS Y PRESTIGIOSAS UNIVERSIDADES PRIVADAS Y PÚBLICAS, LA CIUDAD ESTÁ TRANSITANDO UNA NUEVA ESCALADA EN SU CRECIMIENTO, SOBRE TODO DESPUÉS DE LA PANDEMIA.



ZONA NORTE · PILAR

¿POR QUÉ PILAR ATRAE?

- “Desde hace más de 10 años, **Pilar viene transformándose en un polo muy atractivo para las familias**”, afirma José Iribarren, director comercial de Eidico. “Estamos presentes desde el año 2006, cuando desarrollamos San Sebastián. Se trata de un proyecto de 1.110 hectáreas, con laguna, cancha de golf y sector deportivo.
- El paso siguiente de Eidico en la zona fue Pilar del Este. “**Dentro de este masterplan llevamos desarrollados 10 barrios privados**



y **2 proyectos de Eidico Casas**”, apunta el ejecutivo. Además, destaca que el objetivo es siempre el mismo. Se trata de “hacer foco en las familias jóvenes que buscan solucionar su necesidad de vivienda”.

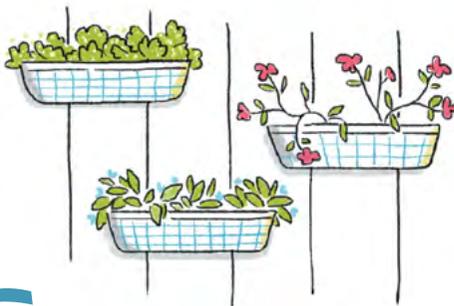
- Desde el Municipio de Pilar, agregan, “**los countries tradicionales de la zona tienen su público**. Luego aparecieron los barrios cerrados. Estos acercaron a **familias jóvenes, de un nivel social medio, que eligieron Pilar** como lugar de vivienda permanente. Desde hace un tiempo, llegó la construcción de edificios de departamentos. Estos satisfacen tanto las necesidades de quienes buscan su primera vivienda, como de quienes se divorcian y quieren quedarse cerca de sus hijos”.
- Otro segmento que progresivamente demanda inmuebles ad hoc es el de “**gente**

mayor, que crió a sus hijos en Pilar, y que quiere mantenerse en la zona para seguir cerca de la familia, pero achicando sus gastos. Ahí veo una oportunidad muy concreta de desarrollo de condominios pensados para este segmento”, aportan desde el Municipio.

- **Nuevas tendencias:** Desde el municipio **remarcan que hay dos “nuevas” tendencias que podrían empezar a arraigarse más en Pilar**. Por un lado, hay muchos desarrolladores que construyeron barrios cerrados y ahora están queriendo hacer barrios abiertos, de media densidad, con buena provisión de servicios e infraestructura. Por el otro, hay una demanda latente de vivienda en los 20.000 trabajadores que diariamente llegan a trabajar al parque industrial. **Más de la mitad no vive en Pilar, pero podría hacerlo si tuviera una oferta adecuada.**

ESPACIOS VERDES

JARDINES VERTICALES: EL VERDE ES POSIBLE



A veces se cree que el disfrute del verde queda relegado sólo para casas con jardín, sin embargo los townhouses también nos regalan la posibilidad de disfrutar de la naturaleza de otra manera. En una entrevista con María Laura Vidal Bazterrica (@itasflower en Instagram), la reconocida paisajista nos brinda algunos consejos para hacer jardines verticales, el lugar elegido para demostrarlo fue Altos del Encuentro.

- En **balcones o terrazas** podemos armar jardines verticales que se vean desde adentro. La ventaja de las paredes verdes es que traen la naturaleza al interior de la casa. Además, trabajan mucho brindando oxígeno, hacen una barrera contra el sonido y contra el viento, regulan la temperatura, crean mucha biodiversidad porque traen mariposas, abejorros, abejas e insectos polinizadores.

- Existen muchos proveedores que hacen **muros verdes y no es algo complicado ni costoso**. Lo importante es tener el sector, saber qué orientación recibe ese muro, agua para el riego y un receptáculo para juntarla. **No tiene que ser ancho ni muy grueso.**

- Para hacerlo **hay que prestar atención** a los colores de la casa y pensar qué tipo de verde nos gusta: continuo, que contraste, con flores, etc.

- Si empezamos a mirar un poco, los muros verdes **tienen formas: rectas, geométricas, simétricas,**

asimétricas. **Lo lindo del jardín vertical es que tiene volumen.**

- Se utiliza el fieltro, un geotextil, para envolver en dos capas. En el medio se hace un agujerito y ahí dentro se pone una turba especial para armar bolsillitos e ir formando el dibujo que queremos. Es muy **importante poner una buena calidad de musgo porque absorbe y retiene el agua**, y así se utiliza menos riego.

- Tienen que tener un mantenimiento, **cuidando que no se tape los picos de riego.**

- Por otro lado, podemos hacer una **huerta en una pared**. Es exactamente lo mismo que el jardín. Solo se **necesita agua, los paneles, un diseño y estudiar la orientación.**



MIRÁ EL VIDEO EXPLICATIVO

ADAPTACIÓN AL MERCADO

A poco de cumplir **30 años de trayectoria en el mercado inmobiliario, creo imprescindible reflexionar** sobre la necesidad de las empresas argentinas de ir aggiornándose a las condiciones de un público que cambia en su demanda, como en cualquier parte del mundo, y a un mercado dinámico y complejo.

Eidico es esencialmente una empresa de espíritu joven, que nació de la iniciativa de **3 socios fundadores que tenían la profunda necesidad de resolver sus propias necesidades de vivienda**, pero sobre todo, las de un país, como el nuestro, con nulo acceso al crédito y donde el techo propio es muchas veces un sueño inalcanzable, independientemente de la clase social.

Así fue como la empresa nació con una propuesta concreta: bajo la figura de fideicomiso, reunimos a los interesados en comprar un terreno hasta llegar al 100% de la inversión. De esta manera, **más de 15.000 familias pudieron acceder a vivir en nuestros proyectos**. Empezamos con el acceso a lotes en barrios privados, luego lote + casa en barrios abiertos, proyectos de inversión específicos (hotelería, ganadería por nombrar algunos) y, en los últimos años, departamentos y townhouses a valor cerrado.

Atravesar casi 3 décadas en un país que cambia las reglas de juego frecuentemente, nos convirtió en una empresa con muchos aprendizajes y también muchas soluciones, porque la vivienda es un derecho básico de cualquier persona, y es un compromiso que nos mueve para adelante, ayer, hoy y siempre.



PATRICIO LANUSSE
Director de Relaciones
Institucionales.

EIDICO

28 AÑOS CREANDO SOLUCIONES PARA LA VIVIENDA

www.eidico.com.ar

