

## EDIFICIOS FULL ELECTRIC: Una alternativa para el gas

Si bien en Europa y Estados Unidos el mercado de edificios cien por ciento eléctricos es una realidad hace años, en Chile es un sector que recién despegó, pero lo hace a gran velocidad. Porque cuenta con ventajas atractivas, como energía más limpia, el fin de las amenazas por fugas de gas y el ahorro en las cuentas de sus usuarios.

Por Pilar Navarrete

Fotos Viviana Peláez

El año 2001 marcó un antes y un después en el mercado inmobiliario en Chile. Por esos días, los accidentes causados por emanación de monóxido de carbono en departamentos de altura -algunos de los cuales terminaron con la muerte de personas-, comenzó a preocupar a las empresas del rubro, ya que la Superintendencia de Energía y Combustibles (SEC) comenzó a realizar fiscalizaciones mucho más exigentes. Entonces empezaron a aparecer sellos verdes, amarillos y rojos en las puertas de los edificios, una señal que amenazaba con frenar las fuertes ventas que vivía el sector por esos días.

El problema estaba, por un lado, en que las exigencias de los controles eran muy altas y el riesgo del sello rojo aumentaba cada vez más, Y, por otro, que para poder cumplir con los nuevos estándares de calidad la construcción de edificios tendió a encarecerse, lo que dificultaba una oferta con precios más competitivos. Por eso, el sector inmobiliario consideró que debía buscar una solución alternativa al problema.

La primera inmobiliaria en buscar una salida fue la constructora Delsa, que decidió ver qué posibilidades existían de desarrollar una tecnología que superara los problemas que presentaba el uso del gas. Entonces surgió la idea de construir, por primera vez, un edificio cien por ciento eléctrico (Full Electric) en Chi-

le. La idea se concretó en 2001, con el Edificio Neohaus que la constructora levantó a un costado del metro Escuela Militar.

Desde ese momento, los números han demostrado que esta nueva oferta inmobiliaria va en franco crecimiento. Desde 2001 a la fecha se han construido 34 edificios de este tipo, con diez inmobiliarias comprometidas en el negocio. Así, mientras hace un año existían 578 departamentos cien por ciento eléctricos en Santiago, hoy los clientes llegan a 3.500.

Se trata de viviendas que utilizan electricidad como única fuente de abastecimiento energética, es decir, una sola energía para cocinar, calefaccionar y calentar agua sanitaria. De esa manera, desaparece la utilización de gas y, además, se eliminan por completo las amenazas relacionadas con emanaciones o fugas de gases, y también los constantes problemas con las inspecciones de la SEC. Como la eléctrica es una energía limpia, no requiere combustión, no produce partículas contaminantes ni consume el oxígeno, y asegura la eliminación de contaminación intra domiciliar. Además, como no requiere mantención, permite ofrecer menores costos en los gastos comunes y en el consumo particular se presentan atractivas ofertas por el ahorro.

Para asegurar a los usuarios que las cuentas mensuales de luz no fueran más caras que en un edificio normal, Chilectra creó para estos edificios una tarifa especial que divide el día en tres horarios que valorizan de forma



Se estima que el ahorro en gastos de energía debiera ser de un 20%.

distinta la energía consumida y considera un descuento de un 30% a los consumos realizados durante el horario nocturno. Esto significa que si una persona programa su calefactor o termo de agua en este tramo, cuenta con calefacción y agua caliente durante todo el día sin pagar un costo más alto. De esta forma, se estima que el ahorro en gastos de energía debiera ser de un 20%.

Para Claudio Inostroza, gerente de Grandes Negocios de Chilectra, lo fundamental de este nuevo concepto es que logró diversificar el tipo de oferta inmobiliaria que había en el mercado. "En un momento, entre uno y otro edificio no había mucha diferencia y todo se basaba en quién tenía los precios más baratos o quién conseguía la mejor oferta de crédito hipotecario con los bancos. Pero con esto, las inmobiliarias entraron a competir con un producto de mayor calidad y cuyo valor no es mucho más caro que el promedio del mercado".

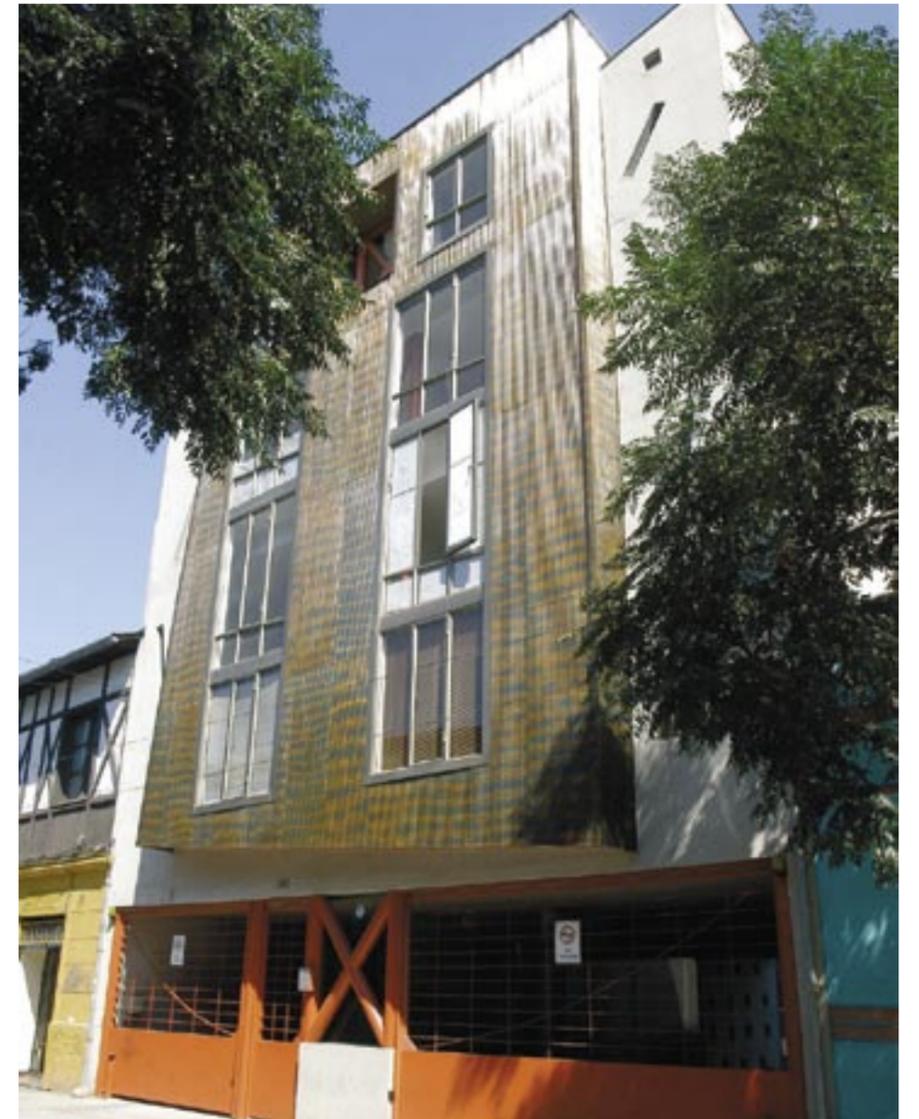
Las cifras apoyan el ascendente crecimiento del sector. El año pasado los edificios cien por ciento eléctricos representaban entre un 5,5% y 6% del sector inmobiliario. Este año estimaban llegar al 15% y ya van en un 18%. Así, esperan en el corto plazo alcanzar un 30% de participación.

### VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El año 2001, Inmobiliaria Delsa fue la primera en incursionar en los edificios Full Electric. Según su gerente de Ventas, Eva Montero, la gran motivación para incursionar en este proyecto fue el hecho de que este tipo de edificios les permitía ofrecer un producto que acompañara la vanguardia que querían imponer en el mercado inmobiliario y asegurar a los clientes tranquilidad en torno al tema del gas.

Llevar adelante esta idea significó una fuerte inversión, ya que implementar el sistema eléctrico en este tipo de edificios es entre un 40% a un 45% más caro que un edificio con conexión a gas. "Pero ese costo nosotros no lo traspasamos en su totalidad al valor del departamento, porque nuestro interés en este minuto es instalar la marca Neohaus en el mercado y que la gente se dé cuenta de que es un producto superior al resto, que se complementa con la arquitectura y terminaciones del edificio", sostiene. La estrategia de Delsa ha sido mantener los precios dentro de la media de la competencia. Así, un departamento de tres a cuatro dormitorios cuesta entre 5 mil a 6.800 UF.

La Constructora Conyven es otra de las que se han sumado al negocio. Comenzó restaurando casas en el barrio Yungay para implementar lofts con el sistema Full Electric, ya que los requisitos que pedía Metrogas no calzaban con su proyecto y hasta el minuto consideran



Las cifras apoyan el ascendente crecimiento del sector. Se espera que en el corto plazo los edificios full electric alcancen un 30% de participación en el sector inmobiliario.

que ha sido todo un éxito. Sin embargo, Paulina Smith, gerente de Ventas de la inmobiliaria, asegura que las personas que llegan hasta ellos buscando un departamento todavía no tienen claro a qué se enfrentan cuando les hablan de un Full Electric. "Todos preguntan si la cuenta va a salir más cara", dice.

### ¿Qué tan cierto es el ahorro?

Pablo Bustos vive desde hace poco más de un año en un departamento de este tipo, ubicado en la calle Hamlet, en Las Condes. Asegura que si bien no puede compararlo con una experiencia anterior, porque es la primera vez que paga sus propias cuentas, los valores dan para pensar que las ventajas son ciertas. "Hablando con un cercano, le pregunté cuánto pagaba de luz y me dijo un valor muy parecido al mío, es decir, unos doce mil pesos mensuales. Pero él, además, paga gas y yo no", comenta.

Según Paulina Smith, de la constructora Conyven, mucho depende del uso individual de los artefactos eléctricos y los hábitos de las

personas. "Nosotros hemos tenido personas con cuentas de 11 mil pesos y otros de setenta mil pesos. Eso ya habla del consumo particular. Yo creo que la persona que gastó 70 mil pesos en luz habría pagado lo mismo si hubiese tenido luz y gas por separado", indica.

Una de las preguntas más importantes es qué ocurriría en estos edificios ante cortes de luz. Hasta el minuto, las inmobiliarias dicen que ese tema no ha sido una amenaza, porque desde que existen los cortes no han durado más de una hora. Además, gran parte de estos edificios cuentan con generadores de energía para espacios comunes y otros tienen, además, uno complementario para asegurar la luz de cada departamento. Sin embargo, no todos tienen este resguardo, por ende, lo importante sigue siendo comparar el equipamiento que ofrecen las inmobiliarias que hoy compiten en el mercado y así evitar que la promesa de una mejor calidad de vida se diluya en la oscuridad de un apagón. **EC**