

ESPECULACIÓN RESIDENCIAL.

Experimentos arquitectónicos y negocio inmobiliario en la conformación del suburbio estadounidense de posguerra

Palabras clave

Especulación
Ciudad
Desarrollo
Diseño
Investigación

La vivienda es un punto de cruce entre la especulación arquitectónica y la inmobiliaria. Obviamente, ese encuentro no siempre es virtuoso. Analizando la producción de vivienda de posguerra en Estados Unidos, este artículo muestra cómo el poder de los desarrolladores inmobiliarios y su fuerte *lobby* ante las agencias estatales, terminó por estrangular la especulación arquitectónica.

El final de la Segunda Guerra Mundial supuso el comienzo de un frenesí desarrollista que cambiaría para siempre el paisaje de Estados Unidos. La necesidad de realojar a más diez millones de veteranos¹, el *baby boom* de posguerra² y la acuciante necesidad de vivienda que el país arrastraba desde la Gran Depresión³ generaron un escenario que algunos expertos auguraban como «el período de mayor actividad de construcción y compra de vivienda de la historia» (Davis, 1944:33). En efecto, entre 1940 y 1950 se construyeron en Estados Unidos un total de 8,7 millones de casas nuevas. La construcción de vivienda creció un 23,6% en estos diez años, aunque en zonas concretas como California, la cifra se disparaba hasta el 57,2% (Hine, 1989:176). El país había dejado atrás las dificultades económicas y se abría un nuevo horizonte de posibilidades para la clase media. Así, mientras que en 1940 solamente el 43,6% de la población estadounidense era propietaria de la vivienda en la que residía, una década más tarde, en 1950, la tasa de propietarios había aumentado 11,4 puntos y ascendía al 55%. En la siguiente década, en 1960, se alcanzaría el 61,9% (U. S. Census Bureau, 2011).

Aquel ritmo frenético de construcción de vivienda se acompañó con un modelo de desarrollo urbano que proponía la existencia de un centro dedicado a

DANIEL DÍEZ MARTÍNEZ

Profesor, Escuela Técnica Superior de Arquitectura,
Universidad Politécnica de Madrid (ETSAM-UPM),
Madrid, España

actividades financieras y comerciales, que se conectaba mediante una red de autopistas con una periferia de espaciosas áreas residenciales de muy baja densidad, conjugando así los principios de zonificación funcional del urbanismo moderno europeo recogido en la Carta de Atenas con los ideales estadounidenses de individualismo de la Broadacre City de Frank Lloyd Wright. La casa unifamiliar suburbana para un matrimonio con uno o dos hijos⁴ se convirtió en el estándar nacional y se alzó como «la representación espacial de las esperanzas de prosperidad y calidad de vida que los Estados Unidos ofrecía a sus ciudadanos» (Hayden, 2002:55). El ámbito doméstico dejó de ser un tema trivial y se transformó en un laboratorio de experimentación arquitectónica que permitía a arquitectos y diseñadores aventurar cómo sería la expresión formal y tangible de la filosofía del mito del ‘sueño americano’ de posguerra.

Este artículo explora la tensión derivada de la coexistencia de iniciativas con un marcado carácter experimental, como el proyecto de construcción de casas en el jardín de esculturas del MoMA de Nueva York o el programa Case Study House promovido por la revista *Arts & Architecture*, con la actividad de negocio de los grandes desarrolladores inmobiliarios, que fueron, a fin de cuentas, los verdaderos encargados de construir los nuevos barrios de los suburbios estadounidenses de posguerra. Así, se busca evidenciar la relación de entendimiento que existió entre los planteamientos teóricos y la práctica empresarial, especialmente patente en las técnicas constructivas y de fabricación en serie empleadas en la construcción de estos desarrollos. No obstante, el artículo también explora el desequilibrio de fuerzas entre ambos mundos, que dio lugar a que estos asentamientos acabaran por convertirse en la máxima expresión de la avaricia de constructores y vendedores de casas, en lugar de entidades representativas de las necesidades de sus habitantes o en un verdadero ejercicio de reflexión de los arquitectos de la época.

Experimentos de reconversión: hacia una nueva domesticidad industrial y prefabricada

La guerra alteró enormemente la imagen que los estadounidenses tenían de las grandes corporaciones del país. Su papel en la fabricación de armamento había sido determinante para la victoria de los Aliados⁵, lo cual desembocó en un espíritu colectivo de apoyo incondicional a la empresa privada. De manera análoga, la cultura del diseño de la posguerra incorporó una fe ciega en la industria americana y en sus procesos de



1 Proceso de instalación de la Unidad de Despliegue Dymaxion (DDU) de Buckminster Fuller en el jardín del MoMA de Nueva York, octubre de 1941 / *Installation process of Buckminster Fuller's Dymaxion Deployment Unit (DDU) in the garden of MoMA New York, October 1941.* Fuente / Source: Photographic Archive, Exhibition Albums, 151.7. The Museum of Modern Art Archives, New York. IN151.7. © The Museum of Modern Art, New York.

mecanización, de modo que todo lo relativo a las cuestiones técnicas y tecnológicas adquiría una relevancia inédita.

La fiebre inmobiliaria que se desató después de la guerra situó al espacio doméstico en el centro de una nueva revolución tecnológica, económica y cultural, por lo que el pensamiento arquitectónico de la época defendía la tesis de que el mercado de la vivienda tenía que absorber todo este nuevo capital tecnológico. En 1945 se produjo la consolidación de la producción en serie aplicada a la vivienda, las cadenas de montaje y los nuevos sistemas de prefabricación. Aparecieron nuevos materiales o se mejoraron las propiedades de algunos ya existentes, se inculcaban ideas como la obsolescencia programada, a la vez que el aire acondicionado, las carpinterías de aluminio, los vidrios de doble capa, los tubos de luz fluorescente, los perfiles de acero, la madera contrachapada o los materiales plásticos se convirtieron inmediatamente en los protagonistas de la arquitectura doméstica de posguerra. Al fin, arquitectura e industria avanzaban en paralelo, lo que propiciaba la aparición de argumentos convincentes a favor de un Movimiento Moderno verdaderamente mecanizado.

Bajo el patrocinio del ejército, revistas de arquitectura, instituciones culturales o gremios de empresarios, la década de los cuarenta se caracterizó por la proliferación de ensayos con una clara vocación experimental y corte teórico, aunque con unas raíces bien hundidas en la realidad del país y las posibilidades técnicas del momento. El MoMA de Nueva York apostó fuerte por este tipo de iniciativas durante la década de los cuarenta poniendo en marcha una programación expositiva orientada a

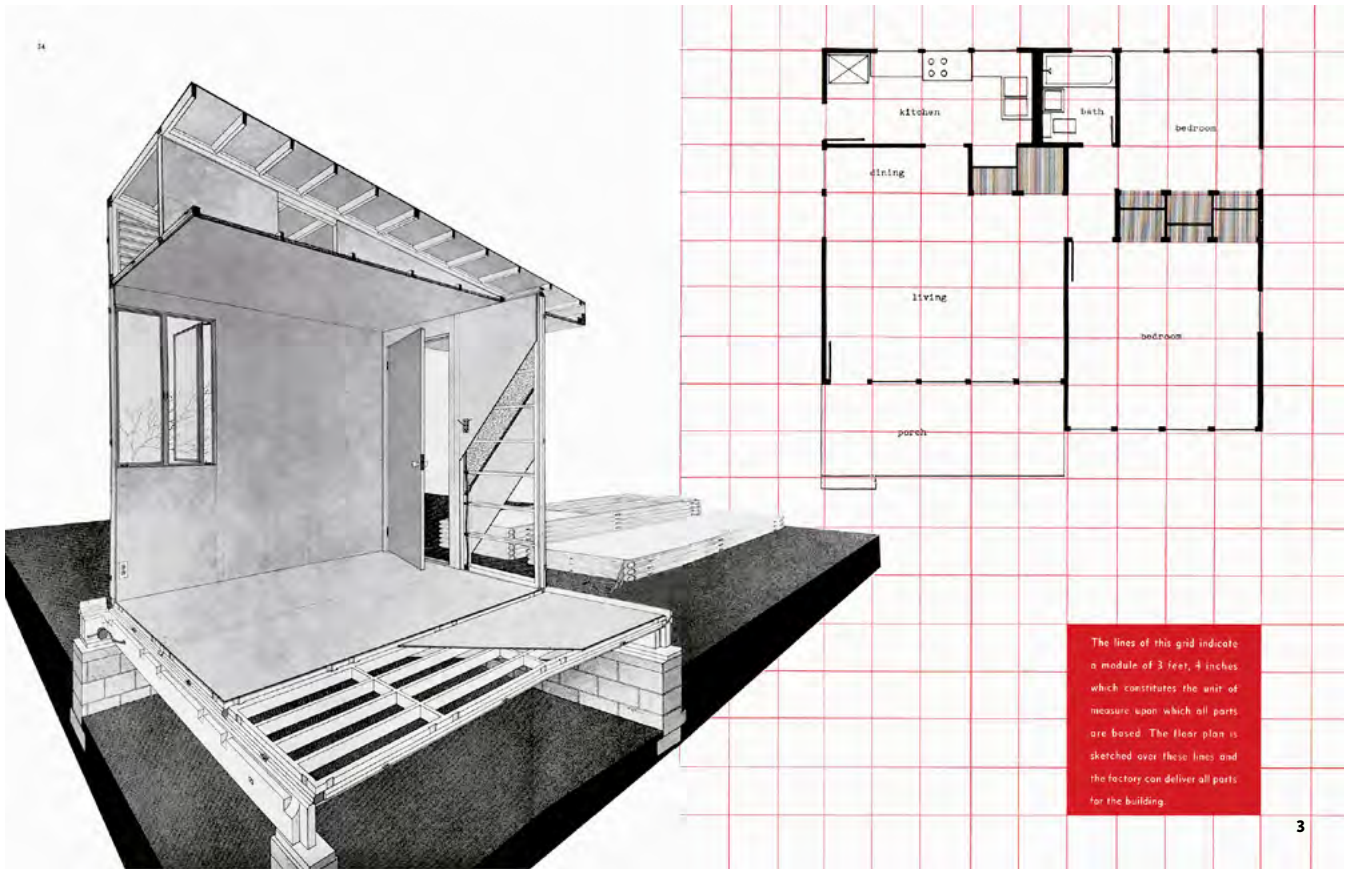


la imbricación entre diseño industrial, arquitectura y guerra⁶, que complementó con la construcción de prototipos en su jardín de esculturas. En octubre de 1941, la Unidad de Despliegue Dymaxion (DDU) de Buckminster Fuller se convirtió en la primera estructura edificada a escala real en el jardín del MoMA. Después de la guerra le seguirían dos más, diseñadas por Marcel Breuer (*The House in the Museum Garden*, 1949) y Gregory Ain (*Exhibition House*, 1950). En el otro extremo del país, en California, la revista *Arts & Architecture* ponía en marcha concursos como *Design for Postwar Living* (abril de 1943) o el mítico programa *Case Study House* (enero de 1945), que estimulaban la cooperación entre arquitectos y fabricantes de productos para la construcción en un proceso de investigación conjunta que encontraba su sustento ideológico en la idea de la reconversión industrial militar aplicada a la arquitectura (Entenza, 1945:39).

Para un país que en ese momento atendía a una gigantesca demanda de vivienda, llegar a un método eficiente de producción en masa que abaratara los costos y redujera los tiempos de ejecución se convirtió en una obsesión; esto se tradujo en innumerables proyectos experimentales que buscaban explorar las posibilidades de la estandarización de soluciones y la tipificación de diseños. Así, los Eames se jactaban de que el armazón de perfiles de acero de su vivienda, la *Case Study House* número 8, había sido levantado por cinco hombres en sólo dieciséis horas (Eames, 1950:94), un récord que poco después pulverizaría Raphael Soriano con su prototipo diseñado para la constructora Eichler Homes: «una cuadrilla de tres obreros necesitó solamente dos horas y media para levantar el armazón estructural y el plano de la cubierta de una vivienda Eichler de cinco habitaciones y dos baños» pregonaba un anuncio de la acería United States Steel publicado en el número de diciembre de 1955 de la revista *Arts & Architecture*. Por su parte, Walter Gropius y Konrad Wachsmann patentaron *The Packaged House*, un proyecto de vivienda totalmente prefabricada según un sistema estrictamente modulado pero flexible, fundamentado en la repetición de componentes estandarizados de fácil ensamblaje y transporte en paquetes (A&A, 1947). Los arquitectos discurrían todo tipo de proyectos que llenaban las páginas de las revistas de

2A Marcel Breuer, vivienda construida para la exposición / *House built for the exhibition The House in the Museum Garden (MoMA, New York, 1949)*. Fuente / Source: Ezra Stoller, 1949. The Museum of Modern Art Exhibition Records, 405.3. The Museum of Modern Art Archives, New York. IN405.12. © The Museum of Modern Art, New York.

2B Gregory Ain, vivienda construida para la exposición / *House built for the exhibition Exhibition House (MoMA, New York, 1950)*. Fuente / Source: Ezra Stoller, 1950. The Museum of Modern Art Archives, New York. IN447.5. © The Museum of Modern Art, New York.



3 Walter Gropius & Konrad Wachsmann, The Packaged House. Fuente / Source: «House in industry. A system for the manufacture of industrialized building elements by Konrad Wachsmann and Walter Gropius» (*Arts & Architecture*, Nov. 1947).

arquitectura y las oficinas de patentes para alimentar el debate de la casa para la clase media de «194x», tal como *Architectural Forum* denominó al período inicial de la posguerra. Sin embargo, la realidad que estaba por venir planteó un escenario muy distinto al proyectado en sus tableros de dibujo.

La empresa toma el control: vivienda para todos y la configuración de un nuevo paisaje suburbano

La puesta en práctica de la producción en serie fue un factor determinante para el crecimiento de las tasas de construcción y venta de vivienda en los años de posguerra. Comunidades como las realizadas por la empresa Levitt & Sons, conocidas como Levittown, perfeccionaron un método constructivo que les permitía obtener precios y tiempos de ejecución verdaderamente bajos. La revista *Time* dedicó en 1950 una portada a su presidente, William Levitt, al que trataban como a un auténtico héroe nacional por haberse atrevido a «renovar una industria tan anticuada como la de la construcción» (*Time*, 1950:68). La revista analizaba la construcción de la Levittown de Long Island, Nueva York:

Al principio sólo había un terreno de 485 hectáreas, plano, dedicado al cultivo de papas cerca de Hicksville, Long Island. Después llegó un ejército de camiones que se movían a toda velocidad por unas carreteras recién pavimentadas y sólo se detenían cada treinta

metros para volcar paquetes llenos de tabloncillos de madera, tuberías, ladrillos y tejas. Todos idénticos, perfectamente dispuestos, como panes recién horneados en una panadería [...] Después de las máquinas llegaron los hombres. Trabajaban en grupos de dos y tres, bien ordenados. Unos ponían ladrillos, otros clavaban listones, otros pintaban y otros ponían las tejas de la cubierta. Cada grupo estaba especializado en una tarea específica y tan pronto terminaba en una casa pasaba a la siguiente. Esta combinación perfectamente sincronizada de hombres y máquinas permitió construir viviendas a un ritmo nunca antes visto: una nueva cada quince minutos [...]. Si Levittown se ha vuelto tan popular en todo el país se debe a una sola razón: es el mejor ejemplo de la revolución que supone utilizar los procesos de producción en masa cuando se aplican a la industria de la vivienda (*Time*, 1950:68-75).

El bajo costo de fabricación de las casas, en combinación con los subsidios hipotecarios y la deducción de impuestos para los propietarios de nueva vivienda que había impulsado el Gobierno, tuvo como consecuencia que comprar una casa de dos habitaciones en Levittown resultara mucho más barato que arrendar un apartamento en la ciudad de Nueva York. Así pues, muchos estadounidenses no lo dudaron: el día que las viviendas de la Levittown de Nueva York salieron a la venta, se vendieron casas de dos dormitorios absolutamente idénticas en su distribución interior por un valor de once millones de dólares (Hayden, 2002:23).

Levitt no fue el único que aplicó técnicas de prefabricación para la construcción de barrios residenciales a gran escala. En el sur de California, el extraordinario crecimiento demográfico de posguerra, fuertemente espoleado por los 850.000 veteranos que se mudaron al Estado Dorado atendiendo a las promesas que los Gobiernos estatales y locales les habían hecho en materia de vivienda (Starr, 2002:193-194), planteaba un escenario de verdadera urgencia arquitectónica. La población del condado de Los Ángeles era de 2.785.643 personas en 1940. En 1950, una vez terminada la guerra y pasados los años de mayor crecimiento de la inmediata posguerra, la población había aumentado un 49% y llegaba a 4.151.687 personas.



4 Una cuadrilla de obreros posa junto a los materiales y muebles necesarios para la construcción de una vivienda en la Levittown de Nueva York, junio de 1948 / *Workers posing next to materials and furniture necessary for the construction of a house in New York's Levittown, June 1948*
Fuente / Source: Tony Linck. The LIFE Picture Collection/ Getty Images.

5 Vista aérea de la Levittown de Nueva York en 1957 / *Aerial view of New York's Levittown in 1957*.
Fuente / Source: Meyer Leibowitz. *The New York Times*.

6 Vivienda en el 3626 Regent Lane de Levittown, Nueva York, agosto de 1958 / *House at 3626 Regent Lane in Levittown, New York, August 1958*.
Fuente / Source: Gottscho-Schleisner Collection. Library of Congress.



El ritmo de crecimiento en torno al 50% permaneció estable una década más y, en 1960, la población ya alcanzaba las 6.038.771 personas (u.s. Census Bureau, 2018). En solo veinte años la población de Los Ángeles se había multiplicado por tres, un crecimiento motivado por iniciativas como la Kaiser Community Homes⁷, que en su momento álgido en 1947 construía veinte casas al día (Cuff, 2000:257), o casos como el de Lakewood, que pasó de ser un pequeño pueblo del condado de Los Ángeles en 1950 a una ciudad de más de setenta mil habitantes en menos de tres años, una operación urbana que le valió el sobrenombre de ‘ciudad instantánea’. Lakewood no fue la única. Aquel patrón se repetía con precisión siguiendo avariciosas operaciones inmobiliarias que, en un tiempo récord, dieron lugar a una constelación de ciudades satélite que orbitaban alrededor del gran Los Ángeles, en un proceso aparentemente imparables que enriquecía a unos pocos y que «transformó para siempre el paisaje del sur de California» (Dear, Schockman y Hise, 1996:99).

Arquitectura sin arquitectos y urbanismo sin urbanistas

Es justo reconocer que operaciones como las de Levitt, Kaiser o Lakewood consiguieron dar respuesta a la enorme demanda de hogares que existía en Estados Unidos en un ejercicio de democratización de la vivienda sin precedentes. Sin embargo, su calidad era discutible. Todo el talento y afán de investigación de estos desarrollos se concentraba en temas relativos a la eficiencia o velocidad de construcción, y rara vez en explorar soluciones que plantearan recursos espaciales y formales no convencionales. La búsqueda de un mayor pragmatismo desterró la figura del arquitecto hasta el punto que la Federal Housing Administration (FHA) redactó un reglamento para el diseño de sus viviendas según el cual se penalizaría – con la reducción de los valores hipotecarios de las viviendas en venta – a cualquier constructor que optara por una arquitectura sofisticada que no se ajustara a sus rígidas normas de diseño (Wright, 1981:251).

Por supuesto, hubo algunas excepciones y no todos los desarrolladores inmobiliarios de nueva vivienda

7 Línea de ensamblaje de Kaiser Community Homes en Los Ángeles, c. 1946 / *Kaiser Community Homes in Los Angeles, assembly line, c. 1946.*
Fuente / Source: Dick Whittington Studios. The Huntington Library.

8 Barrio de nueva planta construido por Kaiser Community Homes en North Hollywood, 1948 / *Newly built neighborhood by the Kaiser Community Homes in North Hollywood, 1948.*
Fuente / Source: Los Angeles Times.





eran iguales. En California se dieron casos como el de Joseph Eichler, que entre 1949 y 1966 contrató a renombrados arquitectos modernos como Raphael Soriano o Archibald Quincy Jones para construir más de 11.000 viviendas, en su mayoría localizadas en la bahía de San Francisco (Adamson, Arbunich y Braun, 2002:22), o el de Robert y George Alexander, cuya zona de acción era Palm Springs y el valle de Coachella, donde entre 1955 y 1965 construyeron un total de 2.200 Alexander Homes para la clase media (Niemann, 2006:177). «Desarrolla una buena relación con un constructor, haz un buen trabajo y no tendrás que andar por ahí llamando a las puertas de desconocidos para conseguir nuevos clientes nunca más» (Newman, 2009), declaró William Krisel, el principal arquitecto de los desarrollos de los Alexander. Sin embargo, ese tipo de actuaciones constituían una gota de agua en un mar de mediocridad arquitectónica.

En los años sesenta se alzaron algunas voces críticas, como la de David Travers, director de *Arts & Architecture* entre 1962 y 1967, que en 1966 se lamentaba de que «la casa ha sido relegada a la actividad comercial en un momento en el que el territorio periférico de todas las grandes ciudades del país desde Los Ángeles a Philadelphia se está cubriendo con desarrollos de vivienda como si fuera camembert en una tostada de pan caliente» (Travers, 1966:9). Travers justificaba la situación por razones fundamentalmente económicas: las casas individuales y personalizadas resultaban sensiblemente más caras que las casas construidas por grandes desarrolladores inmobiliarios, cuyos procesos de repetición y fabricación en serie de viviendas abarataban enormemente los precios de construcción y, por tanto, de venta. En su opinión, la situación era preocupante:

Solo el tres por ciento de las nuevas viviendas que se construyen en la actualidad las ha diseñado un arquitecto [...] Las grandes desarrolladoras no tienen fe



It's easy to own a home in Lakewood—a home you will always be proud of. Your low monthly payments help to build up savings for the future.

MODEL 29-A

10

9 Proceso de construcción de un desarrollo residencial en Lakewood, California / *Building process of a residential development in Lakewood, California.* Fuente / Source: William A. Garnett, 1950. © Estate of William A. Garnett.

10 Lakewood: *The Future City as New as Tomorrow*, 1950. Folleto comercial / advertisement Fuente / Source: Jim Heimann.



11 Vivienda Modelo / *Housing prototype LJ-124*. Fairhaven, Eichler Homes (Orange, California, 1961- 1962). Arquitectos / *Architects* A. Quincy Jones & Frederick E. Emmons. Fuente / *Source*: Ernie Braun. AIA San Mateo.

12 Urbanización / *Urbanization Smoke* Tree Valley Estate, Alexander Homes (Palm Springs, California, 1957). Arquitecto / *Architect* William Krisel. Fuente / *Source*: Julius Shulman. Julius Shulman Photography Archive. Research Library at the Getty Research Institute. © J. Paul Getty Trust. Getty Research Institute, Los Angeles (2004.R.10).



en la capacidad del arquitecto para diseñar un producto vendible. Hace poco tuve la ocasión de asistir a un seminario en el que estaban presentes representantes de las desarrolladoras más importantes del sur de California y lo que escuché allí me resultó muy deprimente. Dijeron que no había sitio en el mercado para los arquitectos. «Podemos aceptar que le echen un vistazo a la planta, pero será mejor que se alejen de los alzados y de los acabados interiores. Nosotros sabemos qué es lo que vende» (Travers, 1966:9).

En lo referido a la escala urbana, el panorama era igualmente desolador. Las ciudades norteamericanas crecían sin parar y, sin embargo, los planes que regulaban la configuración del tejido residencial de posguerra eran tímidos, cuando no directamente inexistentes⁸. Así, el desarrollo urbanístico quedaba a merced de operaciones inmobiliarias que promovían un crecimiento improvisado y convulso, espoleado por un período de prosperidad y al abrigo de una economía especulativa respaldada por la ayuda prestada a las grandes empresas desarrolladoras por las agencias estatales encargadas de regular la vivienda. Los desarrolladores privados recibían financiamiento estatal para comprar tierras de cultivo en algún lugar remoto alejado de las áreas metropolitanas consolidadas, donde ojalá no existiera ningún tipo de plan urbanístico, y así poder «construir casas como si plantaran papas» (Hayden, 2002:61). La construcción de carreteras conectaría estos nuevos barrios residenciales con las áreas de actividad económica de las ciudades y, si bien la postura oficial del Gobierno era que este proceso de suburbanización tenía efectos positivos en la sociedad, lo cierto es que la adopción de este modelo también respondía a una petición directa de los fabricantes de automóviles (Conn, 2014:175). Corporaciones como Ford o General Motors habían realizado un gran esfuerzo en la producción de armas durante la guerra, lo que les permitió erigirse como un *lobby* poderoso en el escenario económico de la posguerra. El ideal de vida suburbana y la utilización diaria del automóvil era una garantía de crecimiento para sus intereses⁹.

En la segunda mitad de la década de 1960 comenzaron a aparecer voces críticas contra la ciudad descentralizada

y sectorizada que imperaba en Estados Unidos, que argumentaban que los costos económicos, el consumo energético, el impacto ambiental y los desajustes sociales que se derivaban de este modelo ya no podían ser ignorados. El arquitecto y ecologista James Marston Fitch se lamentaba de que los automóviles estuvieran disolviendo el tejido urbano de las ciudades hasta el punto de que la sociedad estadounidense era «incapaz de diferenciar la calle de la carretera» (Fitch, 1961:17). A este respecto, sus palabras eran especialmente duras contra la gran metrópolis de Los Ángeles, donde en 1961 dos tercios de la superficie de la ciudad estaban ocupados por carreteras, autopistas y estacionamientos, lo que configuraba, a su juicio, un «espectáculo aterrador» (Fitch, 1961:28). Este modelo de desarrollo urbano ignoraba aspectos de la ciudad que en aquellos años comenzaron a adquirir gran relevancia, especialmente con las propuestas posmodernas de recuperación del significado de las ciudades y de la arquitectura que defendían arquitectos como Robert Venturi y Aldo Rossi a uno y otro lado del Atlántico. El centro urbano de las ciudades, denso y complejo, era para Fitch el punto de mayor concentración de creatividad humana a lo largo de la historia. Sin embargo, los patrones de crecimiento adoptados ponían en peligro la existencia de estos centros y, por ende, también el propio desarrollo cultural de la civilización: «la creatividad del centro urbano no podrá seguir sobreviviendo a más procesos de subdivisión y dispersión hacia el campo como tampoco podría el cerebro humano sobrevivir a una distribución similar en el sistema nervioso» (Fitch, 1961:17).

Conclusiones

Si bien la vivienda suburbana se ha instalado en el imaginario colectivo como 'la casa del sueño americano', posiblemente sería más preciso asociarla a la consumación de los deseos y aspiraciones de los fabricantes y vendedores de casas que a sus moradores y compradores o a los arquitectos de la época. El destino de la arquitectura doméstica de posguerra estuvo condicionado por la enorme demanda de vivienda acumulada durante décadas. Por ello, no tuvo tanto que ver con una revolución en la manera de concebir la casa como con un cambio de paradigma empresarial que transformó la manera de gestionar su construcción y venta: el maremágnum de pequeños contratistas y constructoras minoristas de ámbito local previo a la guerra se reorganizó en un número reducido de gigantescas desarrolladoras inmobiliarias que operaban a escala nacional ejerciendo un férreo control de una industria de la construcción sólidamente articulada. Por tanto, fueron estas empresas, con el beneplácito de las agencias estatales, las que tomaron el control y decidieron el rumbo de las ciudades estadounidenses de posguerra.

La escasa predisposición de los empresarios del sector inmobiliario a asumir riesgos les llevó a apostar por viviendas tradicionales alejadas de cualquier ejercicio de experimentación arquitectónica. En 1956 Levitt & Sons encargó un prototipo de vivienda para su próxima Levittown en Willingboro, Nueva Jersey, a Richard Neutra,

13 Vista aérea del centro histórico de Los Ángeles a mediados de los años cincuenta, con la intersección vial a cuatro niveles de las autopistas de Pasadena y Hollywood (construida en 1949) / *Aerial view of Los Angeles center in the mid-fifties, with the four level intersection of the Pasadena and Hollywood highways (built in 1949)*
Fuente / Source: Robert Spence (Spence Air Photos). Getty Research Institute, Aerial Photographs of Los Angeles (2011.R.12). UCLA Department of Geography, Benjamin and Gladys Thomas Air Photo Archive, The Spence Collection.

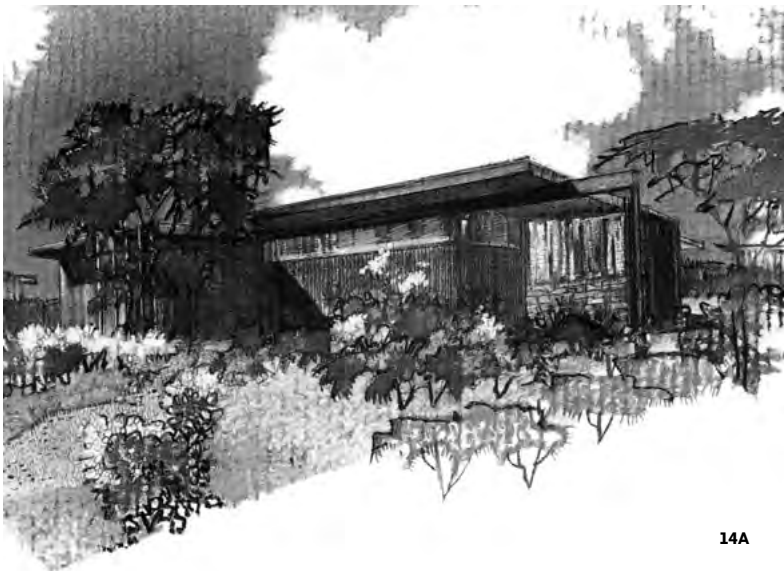


quien durante la guerra había adquirido gran experiencia en el diseño de viviendas prefabricadas de bajo costo para los trabajadores de la industria militar de Los Ángeles. Levitt acabó por desechar la propuesta de Neutra porque consideraba que su aspecto marcadamente moderno echaría atrás a sus posibles compradores no tanto por un tema de gusto, como por el simple hecho de que la FHA podría negarse a conceder sus codiciadas ayudas fiscales por la compra de una casa que se alejara de los conservadores criterios de diseño que ellos habían fijado (Longstreth, 2010:171-172).

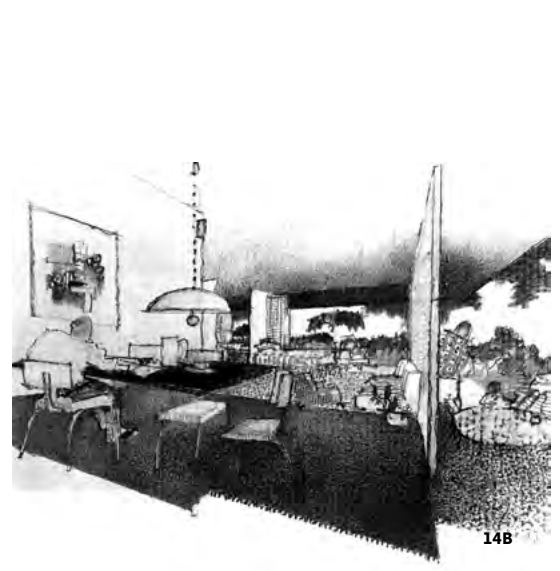
Aquel clima conservador cohibía toda posibilidad de experimentación. Con respecto a la experiencia del MoMA, hoy sabemos que el primer intento de construir un prototipo en el jardín del museo, una Casa Usoniana dentro del programa de la exposición *Frank Lloyd Wright, American Architect*, inaugurada en noviembre de 1940, fue abortada por John D. Rockefeller, quien había impuesto ciertas restricciones sobre qué se podía o qué no se podía hacer en los terrenos que había donado al museo, situados en frente de su casa (Fullaondo, 2010:61). Posteriormente se construirían las casas de Ain y Breuer que, aunque resultaron ser brillantes ejemplos de arquitectura residencial de vanguardia, no prestaban atención a criterios basados en economía de medios o de producción en serie. El pragmatismo imperante les relegó a la categoría de proyectos inútiles y caprichosos, por lo que el programa de construcción de viviendas en el museo fue cancelado.

Incluso experimentos como el programa Case Study House, que se había planteado desde un principio como un ejercicio de colaboración entre la capacidad de investigación del arquitecto y de las empresas fabricantes de productos de construcción, acabó por verse perjudicado por la mentalidad del momento. La puesta en marcha del programa dependía totalmente de capital privado, por lo que ninguna de aquellas casas podría ejecutarse si no contaban con el patrocinio financiero de los fabricantes. Los materiales, por tanto, acabaron por

14A-14B Richard Neutra, Levittown, Willingboro, Nueva Jersey, 1956. Bocetos para prototipo de vivienda / *Sketches for housing prototype*
Fuente / Source: Richard and Dion Neutra Papers. Department of Special Collections, Charles E. Young Research Library, UCLA.



14A



14B



Value, Beauty, and Charm
FOUR BEDROOMS, TWO BATHS
\$11,990; \$87 a Month!

- In Somerset Park at Levittown, New Jersey, we're building the finest homes pictured above. In the few generations that we've been creating suburban communities, never have we produced anything so attractive as this home.
- Downtown there's a spacious living room, a turquoise kitchen, two bedrooms, a complete bathroom, a charming dining alcove, and an over-size garage.
- Outside there are two more bedrooms, another complete bathroom, and some really large closets.
- But beauty, folks, that's only part of the story. Anybody can build rooms. It's how those rooms are arranged, how they're decorated, what appliances and appointments they have, how the landscaping looks, what the concrete is like
- it's all these things that really matter.
- Come on over and learn about our brand new schools, our swimming pools, our tennis clubbing center, our swimming to-down-town Philadelphia (just an easy 30 minutes), our rapid transportation facilities.
- With everything, this home sells for \$11,990 plus a ten-dollar bill for all settlement charges! That's all, not a penny more! For that you get the whole house, the plot of 69 by 139 completely landscaped, a Great! Electric refrigerator, range, and washer. Total cash required is \$400—yes, just four hundred dollars—and carrying charges are \$87 a month!
- It's a bargain and everybody knows it. You'll need \$100 with your application, and occupancy is the fall or later if you wish.

Our *Levitt Building* and six *Levitt Homes*—priced from \$11,990 to \$14,490—are open seven days a week until 7 P. M. Drive over and take a look. You're always welcome.

Levitt and Sons
 REALTY CORPORATION
 Route 170 • Levittown, New Jersey • Phone BRIDGE 7-1100

15

jugar un papel más relacionado con el financiamiento de la construcción de las viviendas y con la publicidad que garantizaba la viabilidad de *Arts & Architecture* que con un ejercicio de verdadera experimentación. De hecho, algunos fabricantes decidieron convertirse en clientes y encargaron sus propias viviendas dentro del programa, como la acería Bethlehem Steel o la distribuidora de mobiliario Frank Bros. El caso de la Case Study House número 28, la última que se construyó dentro del programa, constituye un claro ejemplo de hasta qué punto el equilibrio de fuerzas había quedado descompensado y el experimento se había pervertido. Sus patrocinadores, una desarrolladora inmobiliaria de casas de lujo (Janss Corporation) y un fabricante de ladrillos y materiales cerámicos (Pacific Clay Products), tomaron el control de todo el proceso y desvirtuaron la esencia propia del programa con una vivienda gigantesca y lujosa completamente forrada con ladrillo, un sistema ajeno a la identidad material del programa. Las casas ya no eran una celebración de la experimentación constructiva o del modo de habitar California, sino una manifestación del poderío de la empresa estadounidense.

Las ansias de negocio de las grandes empresas inmobiliarias y constructoras enterraron los ejercicios de reflexión y experimentación del 'pequeño' arquitecto, que no conseguía encontrar su lugar en el engranaje empresarial que estaba definiendo el suburbio estadounidense. La especulación (inmobiliaria) estranguló a la especulación (arquitectónica). **ARQ**



Here's how houses should be built...with steel



You can buy a house like this at Marin Bay, San Rafael, California. 20th Century-Fox, Architects: David Thorne, Consulting Structural Engineer; Don Moser, Designer; By Superior Steel Corp.



Steel for Storage

16

Consider the award-winning Harrison House, at Marin Bay in San Rafael, California. It is completely framed in steel. Steel for spaciousness, to replace the usual clutter of wood studs and bulky timbers. Steel for strength and permanence. This house can shrug off an earthquake, and didn't shudder when a helicopter landed on the roof.

Of course, it took time to put up the steel frame—nearly eight hours. Compare that with an ordinary frame house!

Wherever you live, your new home can be framed with strong, indestructible steel. If you'd like to see some examples, ask for our booklet, "The Steel-Framed House." Write Bethlehem Steel Company, Pacific Coast Division, Box 3484, Rincon Annex Station, San Francisco 19.

BETHLEHEM STEEL

15 Anuncio de Levitt and Sons promocionando la Levittown de Nueva Jersey. Puede verse el modelo convencional de vivienda que la desarrolladora optó por construir / *Advertising by Levitt and Sons promoting the New Jersey Levittown, showing the conventional housing model that the developer chose to build.* Fuente / Source: The Philadelphia Inquirer, July 20, 1958, 32.

16 Anuncio de Bethlehem Steel con el proyecto que patrocinó para el programa Case Study House: la Case Study House número 26 (San Rafael, California, 1962-1963) de Beverley «David» Thorne / *Bethlehem Steel advertising with the design it sponsored for the Case Study House program: Case Study House 26 (San Rafael, California, 1962-1963) by Beverley "David" Thorne.* Fuente / Source: Arts & Architecture (October 1962).



17

17 Conrad Buff III
& Donald Hensman.
Case Study House
28 (Thousand Oaks,
California, 1965-1966).
Fuente / Source: Julius
Shulman. Julius Shulman
Photography Archive.
Research Library at the
Getty Research Institute.
© J. Paul Getty Trust.
Getty Research Institute,
Los Angeles (2004.R.10).

Bibliografía / Bibliography

- ADAMSON, Paul; ARBUNICH, Marty & BRAUN, Ernest. *Eichler: Modernism rebuilds the American Dream*. Layton, Utah: Gibbs Smith, 2002.
- CONN, Steven. *Americans against the City: Anti-Urbanism in the Twentieth Century*. Nueva York: Oxford University Press, 2014.
- CUFF, Dana. *The Provisional City. Los Angeles Stories of Architecture and Urbanism*. Cambridge, MA: The MIT Press, 2000.
- DAVIS, Neill. «The 'G. I. Bill of Rights' in terms of housing». *Arts & Architecture* (octubre 1944): 33.
- DEAR, Michael J.; SCHOCKMAN, H. Eric & HISE, Greg. *Rethinking Los Angeles*. Thousand Oaks, California: Sage Publications, 1996.
- EAMES, Charles. «Life in a Chinese Kite: Standard Industrial Products Assembled in a Spacious Wonderland». *Architectural Forum* (septiembre 1950): 90-98.
- ENTENZA, John D. «The Case Study House Program». *Arts & Architecture* (enero 1945): 37-41.
- FITCH, James Marston. «In defense of the city». *Arts & Architecture* (enero 1961): 16-17 y 28-29.
- FULLAONDO, María. *Casas en el jardín del MoMA. La consolidación de un museo*. Barcelona: Fundación Caja de Arquitectos, 2010.
- GREEN, Harvey. *The Uncertainty of Everyday Life, 1915-1945*. Nueva York: HarperCollins Publishers, Inc, 1992.
- HAYDEN, Dolores. *Redesigning the American dream: gender, housing, and family life*. Nueva York: W. W. Norton & Company, edición corregida y ampliada, 2002. Publicado originalmente como: *Redesigning the American dream: the future of housing, work and family life*; Nueva York: W. W. Norton & Company, 1984.
- HINE, Thomas. «The Search for the Postwar House». En SMITH, Elizabeth A.T. (Ed.): *Blueprints for Modern Living: History and Legacy of the Case Study Houses*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1989.
- «House in industry. A system for the manufacture of industrialized building elements by Konrad Wachsmann and Walter Gropius». *Arts & Architecture* (noviembre 1947): 28-37.
- LONGSTRETH, Richard. «The Levitts, Mass-Produced Houses, and Community Planning in the Mid-twentieth Century». En HARRIS, Dianne Suzette (Ed.): *Second Suburb: Levittown, Pennsylvania*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2010.
- METTLER, Suzanne. *Soldiers to Citizens: The G.I. Bill and the Making of the Greatest Generation*. Nueva York: Oxford University Press, 2005.
- N.A. «Up from the Potato Fields». *Time* (3 julio 1950): 68-75.
- NEWMAN, Morris. «Masters of Modernism — The Butterfly Effect». *Palm Springs Life* (febrero 2009), <https://www.palmspringslife.com/Masters-of-Modernism-The-Butterfly-Effect/>
- NIEMANN, Greg. *Palm Springs legends: creation of a desert oasis*. San Diego, California: Sunbelt Publications, 2006.
- STARR, Kevin. *Embattled Dreams: California in War and Peace, 1940-1950*. Nueva York: Oxford University Press, 2002.
- STUCKEY, Mary E. *The Good Neighbor: Franklin D. Roosevelt and the Rhetoric of American Power*. East Lansing, Michigan: Michigan State University Press, 2013.
- TRAVERS, David. «Notes in passing». *Arts & Architecture* (abril 1966): 9.
- U.S. Census Bureau. «Average Population Per Household and Family: 1940 to Present». Última revisión: noviembre 2011. <https://www.census.gov/population/socdemo/hh-fam/hh6.xls>
- U.S. Census Bureau. «Census of Population and Housing». Última revisión: 30 octubre 2018. <http://www.census.gov/prod/www/decennial.html>
- U.S. Census Bureau, Housing and Household Economic Statistics Division. «Historical Census of Housing Tables Homeownership». Última revisión: 31 octubre 2011. <https://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/owner.html>
- WILKERSON 111, Willy R. «Los años cuarenta. Del racionamiento a la prosperidad, la vida en Estados Unidos en los años cuarenta». En HEIMANN, Jim (Ed.): *40s All-American Ads*. Colonia: Taschen, 2014.
- WRIGHT, Gwendolyn. *Building the Dream: A Social History of Housing in America*. Nueva York: Pantheon Books, 1981.

Notas / Notes

- 1 El Gobierno se comprometió a mejorar la reinserción en la vida civil de los soldados mediante la aprobación de la «Servicemen's Readjustment Act», conocida popularmente como la «G.I. Bill of Rights», un paquete de medidas cuyos beneficios incluían, entre otros, hipotecas de bajo costo para adquirir viviendas (Mettler, 2005:15-23).
- 2 Entre 1940 y 1950 la población de Estados Unidos aumentó en 19,2 millones de personas, lo que supone un crecimiento de 14,3%.
- 3 El desempleo en los años de la crisis había llevado a un gran número de personas a perder su casa, por lo que se veía forzada a vivir en asentamientos irregulares. Además, la oferta era escasa y obsoleta, con un grave problema estructural de falta de modernización. En 1940, el 33% de los estadounidenses no tenía agua corriente en sus viviendas, el 67% no tenía sistema de calefacción, el 47% no tenía cuarto de baño incorporado en su vivienda, el 48% no tenía acceso directo a una lavadora automática, el 48% no tenía frigorífico y el 33% todavía cocinaba con leña o carbón (Green, 1992:7-8).
- 4 En 1950, el tamaño medio de un hogar estadounidense era de 3,37 personas (U.S. Bureau of the Census, 2011).
- 5 Si bien el Gobierno había sido el responsable de coordinar todo el esfuerzo bélico, era la capacidad industrial de las grandes empresas estadounidenses la que había impulsado la superioridad tecnológica que había derrotado al Eje. Entre 1941 y 1945, la industria aeronáutica estadounidense fabricó más de 300.000 aviones. El nivel más alto de producción se alcanzó en 1944, cuando se fabricaron un total de 96.318 aviones, una cifra que superaba las producciones totales de Alemania, Japón, Reino Unido y la Unión Soviética juntas. El ritmo era sencillamente imparable: la fábrica que la Ford Motor Company tenía en Willow Run, cerca de Chicago, producía un bombardero B-24 cada sesenta y tres minutos (Stuckey, 2013:22).
- 6 En los cuatro años en que Estados Unidos estuvo en guerra, el museo programó un total de seis muestras con esta temática: *Britain in War* (1941), *Wartime Housing* (1942), *Useful Objects in Wartime* (1942), *Road to Victory* (1942), *Power in the Pacific* (1945) y *Tomorrow's Small House* (1945).
- 7 La Kaiser Community Homes nació como la asociación entre el industrial Henry Kaiser, que durante la guerra dedicó su actividad a la construcción naval en los astilleros Kaiser de Richmond, California, y Fritz B. Burns, el constructor más importante de Los Ángeles.
- 8 En junio de 1945 se publicó «Postwar Housing in California», un informe elaborado por la California State Reconstruction and Reemployment Commission cuyo fin supuestamente era coordinar el desarrollo urbanístico del condado de Los Ángeles cuando la guerra terminara. A pesar de lo ambicioso del título, este documento se centraba fundamentalmente en gestionar la reconversión de la industria militar y, en materia de diseño arquitectónico, se limitaba a indicar que las viviendas de nueva construcción de posguerra debían ser residencias unifamiliares aptas para el disfrute de la vida al aire libre (Starr, 2002:205).
- 9 De los 222.862 automóviles fabricados en 1943 se ascendió a la astronómica cifra de 2.148.699 en 1946, de los que la General Motors vendió 1.240.418. Posteriormente, entre 1946 y 1950 se vendieron 21,4 millones de automóviles nuevos. En 1949, la producción alcanzó los cinco millones de vehículos por primera vez en la historia (Wilkerson, 2014:25).

Daniel Díez Martínez

<danieldiezmartinez@gmail.com>

Arquitecto, Universidad Politécnica de Madrid, 2010. Doctor en Arquitectura, Universidad Politécnica de Madrid, 2016. Reconocido con el premio extraordinario de doctorado de la Universidad Politécnica de Madrid por su tesis «Ads & Arts & Architecture. La publicidad en la revista *Arts & Architecture* en la construcción de la imagen de las arquitecturas del sur de California». Profesor en el Departamento de Composición Arquitectónica de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de la Universidad Politécnica de Madrid (ETSAM-UPM), en el Centro Superior de Diseño de la Universidad Politécnica de Madrid (CSDMM-UPM) y en la Escuela de Arquitectura de la Universidad Europea de Valencia (UEV). Becario en el Getty Research Institute en Los Ángeles. Redactor habitual en *The New York Times Style Magazine*.