

## CINCO SENTIDOS

# LA PANDEMIA DEJA OTRA MODA: LOS BÚNKERES DE LUJO

Estas viviendas son un cruce entre ciencia, diseño y seguridad

El bienestar emocional es igual de importante que la integridad física

ANA MUÑOZ VITA  
MADRID

**D**urante el confinamiento, los hogares se convirtieron en un refugio. Si bien la sensación de encierro dejó momentos duros en la mayoría de los casos, las paredes fueron, a su vez, una barrera protectora frente a lo desconocido que estaba ocurriendo fuera. Esta necesidad de protección no va a desaparecer de un día para otro del imaginario colectivo: la creciente incertidumbre geopolítica, que se suma a la sanitaria, ha avivado la demanda de búnkeres entre aquellos que buscan una mayor sensación de seguridad.

La tendencia se desarrolla especialmente en Estados Unidos, donde existe un movimiento conocido como preparacionismo –en el que se calcula que participa alrededor del 3% de la población–, formado por individuos que se preparan activamente para posibles emergencias, que van desde la alteración del orden público a las catástrofes medioambientales.

Un ejemplo es el proyecto Vivos, con diferentes localizaciones en EE UU y Europa. Cuentan con agrupaciones de búnkeres que replican la idea de pequeñas ciudades subterráneas (alrededor de 500 construcciones) donde sus usuarios podrían permanecer durante más de un año sin necesidad de salir al exterior. “Para nuestros clientes, Vivos es el plan B de respaldo para su vida cuando todo se desmorona. Es como el seguro de vida o de coche, esperan no tener que utilizarlo nunca, pero si lo hacen, no tendrá precio”, explica su fundador y director ejecutivo, Robert Vicino. Las consultas que reciben han aumentado un 2.000% en el último año, lo que se ha traducido en un crecimiento de las ventas del 600%, asegura Vicino.

También Survival Condo replica la idea de ciudad para permitir cierto contacto social a pesar de un posible aislamiento. “Ninguno de nuestros clientes cree que sus vecinos representen una amenaza. Al contrario, nuestros clientes nos cuentan que tener otras familias con las que interactuar fue lo que les motivó a comprar aquí. Ver a otras personas en la misma situación refuerza la idea de seguridad. Los humanos son sociales y nuestras instalaciones refuerzan esa característica”, comenta el dueño, Larry Hall.

Pero esto no es tan importante como disponer de un espacio verdaderamente agradable en el que poder estar tranquilos. Eso es lo que motivó a la firma Abiboo Studio, liderada por el arquitecto español Alfredo Muñoz a crear la vivienda subterránea



**Interior y exterior de DBX, el búnker creado por Abiboo Studio.**

ABIBOO STUDIO & DBX BUNKERS

**Desde 90.000 euros, existen viviendas autosuficientes durante varios meses**

**También hay opciones menos radicales para quienes tienen necesidades sanitarias específicas**

DBX. “El búnker no tiene que gestionar solo la seguridad, sino también la estabilidad emocional, que estés cómodo e ilusionado a pesar del contexto exterior que pueda haber”, justifica el experto. Para cumplir este propósito, se apoyan en las plantas y el contacto con la naturaleza: “Hemos investigado mucho sobre soluciones hidropónicas. No solo por alimentación, sino también por una cuestión de bienestar”.

El estudio de arquitectura ya estaba trabajando en la proyección de una ciudad en Marte – junto con la agrupación de científicos SONet– cuando un cliente les pidió la construcción de un búnker en Carolina del Sur (EE UU), por lo que han podido aplicar mucho de lo que aprendieron durante la creación de la primera a la vivienda subterránea. “Hemos sido capaces de innovar gracias a nuestro conocimiento sobre el sector aeroespacial, vinculado a los ambientes extremos, además

de por nuestro interés por el diseño”, resume. El DBX es un proyecto para clientes de alto poder adquisitivo, pero también están trabajando en una versión más reducida, apodada DBX mini –36 m<sup>2</sup> y con capacidad para cinco personas–, con un precio que ronda los 90.000 euros.

En Nacho García-Milla han decidido ir un paso más allá y tomar la idea del búnker para un uso más comercial, poniendo el foco en la salud. Así, en lugar de seguir la tendencia preparacionista, buscan personas que ya tengan una necesidad específica, como es el síndrome de los niños burbuja o el de la hipersensibilidad electromagnética, y les ofrecen soluciones a medida para una mayor protección biosanitaria de cara al exterior. “Es una triangulación entre arquitectura, inmobiliaria y medicina”, expone su portavoz, Alejandro Carrasco.