

En Pere és un arquitecte que s'ha especialitzat en la vessant més comercial de l'arquitectura. "Sempre he tingut molta inquietud pel món empresarial, i per això abans d'acabar la carrera d'arquitectura el món de l'empresa era la meva primera dedicació. De fet vaig posposar el projecte de fi de carrera mentre em dedicava als negocis per desconnectar una mica del món universitari. Tanmateix, a l'arquitectura hi vaig tornar enfocant-la cap al món de l'empresa i la promoció, on, en el fons, em trobo molt bé i es complementa perfectament amb la meva manera de fer i pensar. A poc a poc tots hem d'anar trobant el nostre camí, tal i com vaig fer jo un cop acabats els estudis i instal·lant-me com a liberal amb despatx propi. Va ser el moment que vaig voler rendibilitzar la carrera fent un Màster en Direcció d'Empreses Constructores i Immobiliàries (M.D.I.)."

La visió empresarial que en Pere té sobre l'arquitectura l'ha ajudat molt a l'hora de treballar. "Els coneixements sobre l'empresa són aplicables a molts camps. I si la inquietud et ve de mena pots donar al teu negoci un vessant ben interessant. No us penseu que en arquitectura el client arriba perquè veu la plaqueta de la porta. El col·lectiu d'arquitectes és un dels que més dificultat té per cercar clients; el món de la promoció, que és al que bàsicament em dedico i conec, és molt peculiar". I és que no tothom sap apostar pel món de la promoció i guanyar. "Per sortir-te'n ho has de viure i sentir, tenir cert olfacte. I si no tens aquesta mínima intuïció val més que et dediquis a allò que millor fas. Per sort tinc el privilegi de fer la feina que més m'agrada i no tothom ho pot dir".

Com entoma la jornada un arquitecte tan vitalista com en Pere? "A la meva feina hi ha un aspecte bàsic: la gestió, un tema vital si vols tirar els projectes endavant. De fet, la major part del dia me la passo fora del despatx enlestint la feixuga tasca del paperam i les visites d'obres; per assegurar-me a dibuixar tinc ben poques hores. I també cal cercar constantment nous clients i noves fites, una tasca per a la qual no hi ha recepta màgica: és la feina del dia a dia que per casualitat, per relació, per anomenada, perquè descobreixes un solar i de seguida proposes un bon projecte... Cada client arriba per una via i en circumstàncies diferents. Això sí, els promotors, i no pas el particular, són els clients preferits del despatx". En Pere descriu, amb franquesa, allò que més l'atreu de cada client: "podríem dir que per a un particular projectes més amb el cor mentre que per al promotor ho fas més amb el cap; per al primer fas una arquitectura més d'escola sense tantes restriccions mentre que per al segon fas una feina molt més estàndard. El problema de la promoció és que dissenyem edificis sense conèixer-ne l'usuari, i per tant en desconeixem tots aquells factors que condicionarien el disseny particular de l'habitatge. Fem uns projectes plurals que malauradament a l'hora de la veritat no satisfan tothom per un igual. Això demostra que el denominador comú és el menys comú dels denominadors". El tarannà comercial d'en Pere, però, és un valor afegit que l'ha fet preuat entre els promotors. "Gosaria dir que el promotor no s'enamora només de l'obra mateixa sinó també de la rendibilitat afegida que el tècnic li pugui donar. L'arquitecte té una perspectiva enfocada més

des de la vessant de crear un producte social mentre que el promotor es regeix per paràmetres comercials i comptes d'explotació: és aquesta combinació la que fa que un projecte sigui més viable que un altre. No tothom té la mateixa visió comercial d'un projecte, cal conèixer bé el mercat, estudiar-lo, buscar la solució més adequada per a la promoció. Hi ha arquitectes que saben dissenyar molt bé un producte, però s'obliden de la vessant comercial, i això és el que jo intento aportar a la promoció: una arquitectura rendible".

Aquesta rendibilitat, no obstant, es conjumina sempre amb la màxima dignificació dels espais habitables. "La rendibilitat no ve donada mai ni per l'aplicació d'una normativa ni per la configuració del solar: en un mateix solar deu promotors hi veurien deu projectes diferents; la normativa, tot i ser acotada, encara permet flexibilitat. Es tracta més que res de trobar-hi el màrqueting adequat, segons l'espai, segons el producte, segons la clientela, segons el resultat desitjat. Cada projecte és un encàrrec diferent on sempre busquem la millor solució que el dignifiqui i faci viable. Avui el benestar de l'habitatge no té res a veure amb el nombre de cambres ni amb la ubicació de l'edifici sinó amb la qualitat i la quantitat de l'espai de què gaudeixes". Bon especialista de la construcció plurifamiliar, en Pere reconeix que "quan comences et veus obligat a agafar qualsevol encàrrec que vulgui dir feina, he fet de tot. Tanmateix cada dia prima més l'especialització". La seva especialització és l'arquitectura col·lectiva: "Afortunadament, l'arquitecte és més que un tècnic amb uns coneixements sota les ordres d'un inversor que assoleix una promoció pel sol fet que una entitat bancària li ha concedit crèdit per dur-la a terme. Qualsevol persona en aquest país pot esdevenir promotor. I el resultat d'aquest fet el veiem algunes vegades als nostres entorns; en canvi, és molt més freqüent la figura del professional immobiliari que, cansat de les solucions monòtones existents en el mercat, decideix apostar per projectes més avantguardistes i actuals amb uns bons nivells d'acabats que fan que el diferenciïn de la competència. Cal tenir present que la promoció implica molta responsabilitat: és sobre l'arquitecte i el promotor que recau qualsevol responsabilitat un cop feta l'obra. L'arquitecte sempre el pots trobar i el promotor oportunista, un cop hagi dissolt la societat jurídica, pràcticament queda eximit de tota responsabilitat desena".

Tot i la complexitat del tema, en Pere gaudeix de la feina, sobretot "si es tracta d'un habitatge unifamiliar i hi ha una bona entesa amb el client; el millor que et pot dir el client és que si es tornés a fer una casa se la faria exactament com li has fet tu. També em deixen molt satisfet els programes immobiliaris on tens la confiança dels promotors professionals que et permeten desenvolupar la teva tasca amb tota llibertat".

El Vallès occidental i la zona metropolitana són les zones que més coneix en Pere i reconeix "s'ha acabat l'arquitectura massificada, el nivell professional dels arquitectes catalans és bo. Ara estem recollint els fruits tan merescuts de la transformació qualitativa de Barcelona i entorns".



“Afortunadament,
l’arquitecte és quelcom
més que un tècnic amb
coneixements a les
ordres d’un inversor”

Pere Solans - Terrassa (Vallès Occidental)