

L'Ignacio, barceloní de naixement, va fer cap a Girona el dia que va decidir que gastava massa temps en les anades i vingudes entre les dues capitals de província: "Tenia més feina a Girona que a Barcelona i vaig decidir anar-me'n hi a viure i baixar els caps de setmana. Ara, després de vint-i-tres anys de ser-hi, em costa cada cop més de venir a la capital. I és que ens hem anat integrant en aquella Girona de mentalitat tancada d'altres temps i ara ja no la canviàrem: on més podríem viure en una casa de pagès en plena natura i ser a cinc minuts del despatx?"

A la capital gironina l'Ignacio té un despatx, a banda de l'equip de tècnics que troba a casa seva: "La meva senyora, que és interiorista, i jo tenim un reguitzell de joves tècnics a casa: l'Ignasi, apallador i estudiant d'arquitectura; la Susanna, enginyera agrònoma; l'Otto, enginyer de telecomunicacions i interessat pel disseny, i el petit, Guillermo, que de moment tan sols té onze anys". L'Ignacio ens explica encantat de la vida que afortunadament mai no li ha faltat feina i "aquesta és una de les raons per les quals no he treballat per a l'Administració, tot i que a finals dels 70 la vaig tenir com a client. Tot i la llibertat i la rendibilitat econòmica que permet t'has d'encabir en modes de treballar i temes que són semiespecialitzacions. La meva cartera de clients l'ocupen els particulars i els promotors a parts iguals. Per la nostra proximitat a la Costa Brava estem avesats al tracte amb estrangers i desenvolupem una tasca que va més enllà del projecte arquitectònic: som la persona de confiança del qui ve de fora i, sense conèixer costums ni llengua, necessita que se li gestioni tota la feina que comporta construir-se una llar en aquest país".

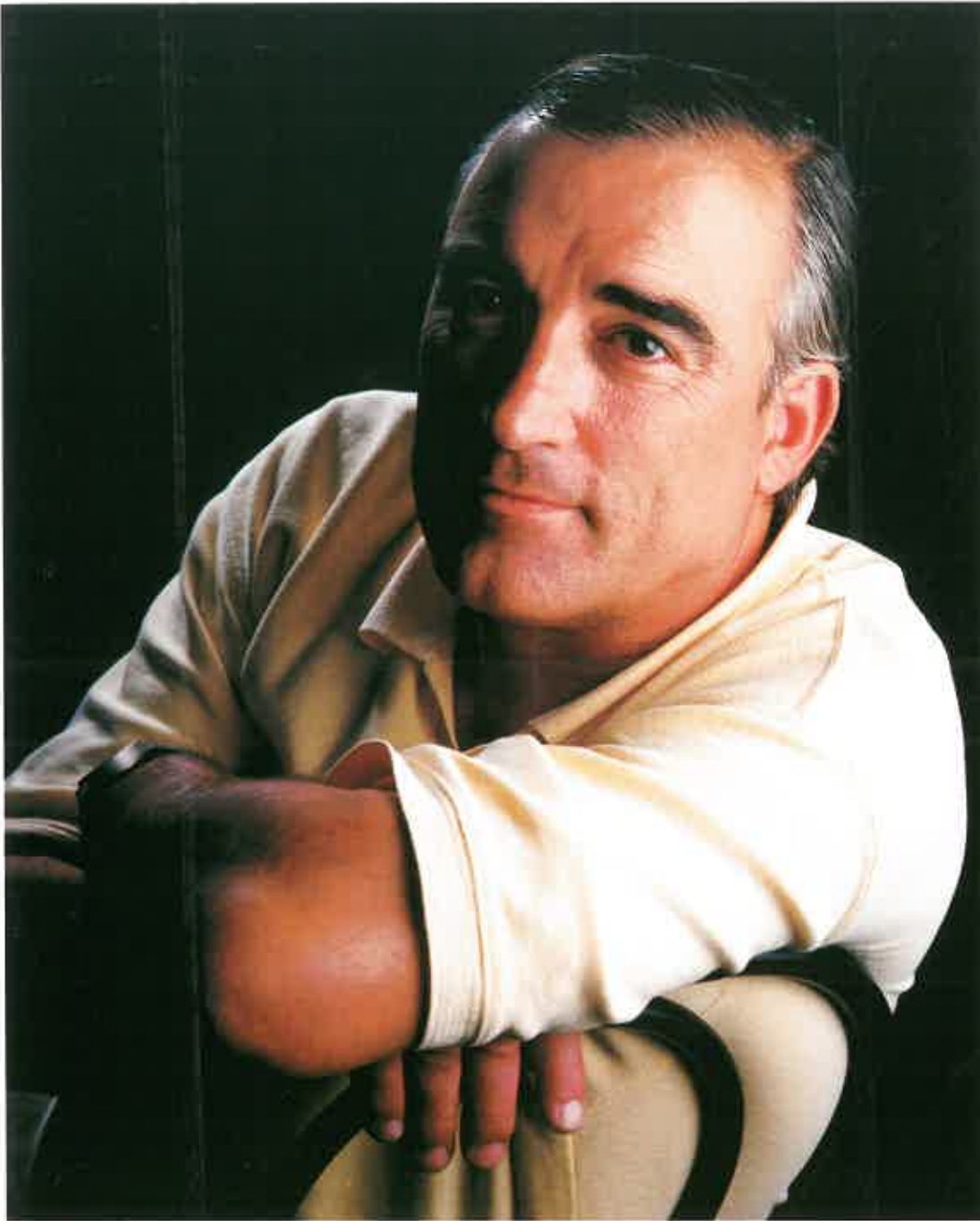
Els qui vénen a instal·lar-se a la costa mediterrània ho tenen cada dia més difícil: "Ens veiem limitats pel sòl, és clar, però pitjor que això és que sovint et trobes amb planejaments absurds. Conec casos de limitacions draconianes que no tenen cap sentit en un indret on fins llavors s'havia fet el que hom havia volgut. Cal, a més, dissenyar normativa a mida: la llei té un reglament i un esperit, i aquest esperit no és el mateix al passeig de Gràcia que a un poblet de l'Empordà, tot i que la llei sigui la mateixa. Un mateix raser arreu és un greu error". Tanmateix, reconeix l'Ignacio, a Catalunya no ens podem queixar, "perquè som pioners en l'aplicació d'algunes normes molt lògiques. He treballat a altres indrets de l'Estat i, a banda de la normativa sobre aïllament tèrmic i acústic és un exemple-, que és específica de Catalunya, hi ha una gran diferència en l'aplicació de la normativa comuna. A Catalunya ha crescut la consciència: han desaparegut aquelles discussions que, quinze anys enrere, sentíem entre arquitecte i promotor sobre la necessitat o no de l'aïllament de la llar. El promotor d'avui s'adona que és necessari aplicar la normativa i té més ben assumides les limitacions. Sap que a la llarga el que a primera vista sembla un major cost econòmic es tradueix en un millor producte acabat i una venda més fàcil. Un benefici més gran, a fi de comptes". L'Ignacio s'enrialla recordant el que defineix com a "picaresca de mires curtes": "Recordo una normativa a Girona

que exigia aparcament per a projectes de més de deu habitatges. Els promotors feien per manera que un projecte de cinquanta llars quedés en cinc projectes de deu habitatges cadascun i així estalviava-se l'aparcament. Ara fer habitatges sense un pàrquing és impensable. Aquells entrebancs d'abans són, avui dia, nous valors de compra".

L'Ignacio ho sap de bona tinta, no en va fa més de dues dècades que es dedica a embellir la província amb totxanes i morter: "He tingut la sort que no m'han mancat mai clients. El secret deu ser quedar-hi bé i oferir-los un servei professional. A la costa sempre hi ha hagut dos tipus de promotors: el qui ha explotat el client que li ve de dos mil quilòmetres enllà pensant que allò seria una feina puntual i el qui, tot i no fer el gran negoci, acull el qui ve de fora i se sent satisfet de fer una bona feina. A casa sempre hem procurat que el client quedés com a amic, perquè una feina ben feta i una clientela satisfeta és sempre la millor de les propagandes". A l'Ignacio, aquest tarannà li ha funcionat "-hem arribat a ser trenta-nou persones al despatx". No presumeix d'obres monumentals però la seva arquitectura té altres virtuts: "Sempre he procurat posar-me a la pell de la persona a qui va destinada la feina. Per tant, no puc dir que tota la meva obra tingui un segell característic de la casa. En canvi, estic satisfet de poder dir que les llars que projecto són còmodes i a la mida de les persones. I és que podem fer una obra extremadament còmoda, versàtil, econòmica i bonica, però no serà perfecta si no és feta a la mida més humana, la de les persones".

De la mateixa manera que les cases de l'Ignacio destaquen per les seves dimensions humanes, el tracte amb el client és, també, una font de satisfaccions per a aquest professional: "Cap d'entre les meves creacions no em té el cor robat: n'hi ha de més significatives, d'altres són més humils. Jo diria que les feines que més satisfet m'han deixat han estat aquelles on, en enllestir l'obra, ja tenia l'amistat del client; cada obra es tradueix en un client i no pas en uns honoraris. És clar que també hi ha la satisfacció de veure una obra de la qual et sents pare, i és que en aquest ofici tenim l'avantatge que l'obra roman per molts anys... i els errors, també!".

A aquestes alçades de la professió l'Ignacio confessa que la feina no ha satisfet les expectatives que tenia als dinou anys, "i és que vulguis o no la vida posa les coses a lloc. Per sort en aquest món, com més saps d'un tema, més t'agrada, i la meva filosofia particular m'ha permès que m'agradés allò que faig i que me'n pugui sentir content". Amb un accent gironí inconfusible, conclou que "no em penedixo de la meva trajectòria -i no pas perquè hagi estat la millor possible, perquè crec que n'hi ha tantes com persones- sinó perquè considero que a la vida cal ser conseqüent i jo ho he intentat sempre, sobretot si tenim en compte que vaig estudiar arquitectura obeint la meva vessant més contestatària, quan un test d'orientació universitària em va dir que no servia per a arquitecte. Servís o no, la veritat és que avui m'encanta".



“Podem fer una obra extremadament còmoda, versàtil, econòmica i bonica, però no serà perfecta si no és feta a la mida més humana, la de les persones”

**Ignacio Herrero** - Girona (Gironès)