

L'habitatge és l'eix al voltant del qual gira l'activitat de l'arquitecte liberal terrassenc Josep Maria Linares Domènech, si bé també ha col·laborat amb l'Administració en algun moment. Ara ens explicarà la seva història. **"Vaig començar els estudis el curs 74-75, en els pavellons prefabricats de la Universitat Politècnica, situats entre Terrassa i Sabadell, que s'havien obert arran del tancament de l'escola de Barcelona per qüestions polítiques. Allò era força diferent de l'escola de Barcelona, tant l'entorn com el professorat, per bé que hi havia ensenyants que es desplaçaven des de la capital catalana, com ara en Josep Quegla i en José Antonio Coderch. La majoria dels qui impartien classes, però, eren molt joves. En acabar la carrera, em vaig haver d'incorporar al servei militar. Vaig passar un any i mig a la Marina, la qual cosa em va desvincular molt de la vida que portava".** I, tanmateix, les seves inquietuds romanien intactes: **"Amb alguns companys que eren arquitectes ens vam proposar fins i tot muntar un despatx a Mallorca".**

Finalment, però, el nostre interlocutor va triar un altre escenari per fer el primer pas: **"Vaig obrir un estudi amb un altre arquitecte i ens vam dedicar a buscar la primera feina, que evidentment va ser un habitatge unifamiliar".** Un any i mig després, en Josep Maria s'establí pel seu compte, justament quan **"començava a veure's la llum després de la forta crisi de finals dels anys 70. Va ser llavors que Barcelona va iniciar el boom preolímpic, que em va ajudar a tirar endavant".**

Els períodes de bonança determinen **"el nodriment"** de l'arquitecte, però hi ha altres factors d'influència: **"Com en les altres professions, un dels aspectes que més condiciona el volum de feina són les relacions, ja siguin provinents de la família o d'altres cercles. En el meu cas, m'ho he fet tot jo solet. He passat èpoques força difícils, però les coses han anat sorgint a còpia de treballar. És ara que m'entren senyors al despatx dient-me que han vist la casa que havia fet per a un amic seu i que volen que en dissenyi una per a ells".** D'altra banda, destaca que l'actitud dels seus actuals clients és molt diferent de la dels primers que van confiar en ell: **"Abans la gent el primer que feia era demanar-me pressupostos, no estaven interessats en un primer avantprojecte. D'aquesta manera entenes que el teu era el desè o el dotzè estudi que visitaven. Ara, en canvi, el públic em comença a conèixer, perquè tinc una certa producció, especialment en el camp de l'habitatge unifamiliar".**

Quin tipus de treball ha merescut al Josep Maria guanyar-se la credibilitat del públic? **"Hi ha qui em diu que en les meves obres es detecta un estil propi. Estic segur que tinc una línia característica i evolutiva".** En qualsevol cas, insisteix que **"tots els encàrrecs són diferents i els has de saber distingir. Si treballes per a un promotor, cal que entenguis que el seu objectiu és vendre; és per això que has d'intentar que el producte que dissenyes tingui, dins de la comercialitat, una correcció, un confort i una estètica. Si no és així, aquella firma no vendrà, i no pots prescindir de cap client".** Per a ell, **"la gràcia de la nostra feina és que és molt versàtil. Amb cada projecte encetes una il·lusió, i això és el que m'apassiona de l'ofici.**

Si estigués dissenyant sempre el mateix, suposo que n'acabaria fart, però això no és possible, perquè no hi ha dos habitatges iguals, ni dos clients idèntics, ni dues promocions bessones. Has de mirar de treure el màxim partit de cada situació, però sense perdre mai de vista per a qui estàs treballant".

"Si a mi un client em demana una casa amb un pressupost limitat a trenta milions, per molt maco que sigui el meu disseny jo no li puc presentar una casa de cinquanta", s'explica el nostre interlocutor. **"El mateix passa amb el promotor: no he d'oblidar que els habitatges que dissenyo han de tenir un preu de sortida, que s'han d'ubicar en una zona determinada, si són de luxe o no... Aquí he de tenir en compte qui en serà en darrer terme el client, qui comprarà: no puc personalitzar per a un client determinat el que faig en una promoció d'habitatges unifamiliars o en un bloc de pisos, em cal dissenyar un estàndard, de manera que aquell conjunt d'immobles tingui el màxim de clients possible. Si un producte encaixa amb molts de tipus de clients, probablement és que està ben fet".**

Arribar a dominar aquestes qüestions no ha estat fàcil: **"Quan lliures a un promotor l'avantprojecte per a un solar determinat, el client l'ensenya automàticament a l'API, que li'n fa un estudi de mercat. Si no tens experiència, el promotor et tornarà l'avantprojecte amb una quantitat de correccions impressionants, perquè l'API coneix molt més bé el mercat que l'arquitecte. I és que el públic és molt modern quan es tracta de comprar-se un cotxe o un electrodomèstic, però molt conservador pel que fa a l'habitatge".**

No obstant això, al llarg dels darrers anys l'estructura familiar ha experimentat uns canvis que l'habitatge ha d'incorporar: **"La primera qüestió és el requeriment de superfícies; abans les famílies tenien molts de fills i, en conseqüència, necessitaven més espai. Avui dia, en canvi, els habitatges de dos dormitoris, que abans eren de solter, poden ser familiars. Pel que fa a la distribució de les estances, el públic segueix preferint les cuines, els menjadors i els banys ben grans. D'altra banda, la tecnologia ens ha envaït, de manera que avui dia moltes accions estan automatitzades, la introducció de la domòtica a la llar ja no es considera un privilegi, més tenint en compte que ara el seu cost és inferior".**

Això, en canvi, no passa amb el terreny: **"El metre quadrat és cada cop més car. Per sort o per desgràcia, l'arquitectura no es pot desvincular de l'economia".** En aquest sentit, considera que l'aprofitament dels **"mínims d'habitabilitat"** establerts **"depèn de com estiguin dissenyats i decorats aquells metres quadrats. Aquests factors determinen que l'espai et provoqui una sensació o una altra. En qualsevol cas, les mides establertes s'aniran revisant, tal com ja s'ha fet fins ara. No m'estranyaria que d'aquí a uns anys els sis metres quadrats mínims necessaris per a un dormitori es convertissin en vuit, senzillament perquè els nens tenen ordinador i necessiten espai per treballar-hi".** Aquesta és la imatge que ens ha transmès en Josep Maria Linares dels arquitectes i de l'arquitectura, uns professionals i un món en constant evolució.



**“Amb cada projecte
encetes una il·lusió,
i això és el que
m’apassiona de l’ofici”**

Josep Maria Linares - Terrassa (Vallès Occidental)