

Título:

“Es imprescindible el asesoramiento del arquitecto para comprar suelo y vivienda”

Subtítulo:

Gonzalo García Muñoz, director general de Soft y consultor de arquitectos

Apunte:

El valor diferencial está en cómo se resuelven las necesidades personales concretas con una edificación para una parcela determinada

Pie de foto:

El arquitecto Gonzalo García.

J. L. ZURITA

Santa Cruz

La Demarcación de Tenerife, La Gomera y El Hierro del Colegio Oficial de Arquitectos de Canarias organizó recientemente el curso ‘Técnicas para aumentar y mejorar los encargos de un estudio de arquitectura’, el cual estuvo impartido por el arquitecto Gonzalo García.

Enmarcado dentro del programa colegial de Formación Permanente del Arquitecto, se planteó con los objetivos de aprender nuevas técnicas de marketing de servicios para su aplicación inmediata al trabajo profesional del arquitecto, en un tiempo, precisamente, en donde el afianzamiento de la liberalización de la profesión ha coincidido con el incremento de multitud de técnicas de marketing que han revolucionado las condiciones de trabajo. En este sentido, como destaca el profesor del curso citado, “los arquitectos tienen que aprender a introducirse en el mercado y a relacionarse con él”.

Este curso ha sido el origen de una guía de título ‘Marketing para arquitectos’ encargada por el Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid al propio Gonzalo García, quien obtuvo el título de Arquitectura en el año 1969 por la Escuela Técnica Superior de Barcelona. Con posterioridad, en 1995, cursó y obtuvo en el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) de Madrid el correspondiente Programa de Alta Dirección de Empresas. En el terreno profesional, es fundador y director general de Soft ,S.A., empresa que comenzó su actividad en 1980 desarrollando diversos productos informáticos para la construcción.

Soft desarrolla el programa Presto, el estándar de mediciones, presupuestos, tiempos y control de costes para la construcción, y cuenta entre sus clientes estudios de proyectos, consultorías y empresas constructoras de todos los tamaños.

Con Gonzalo García mantuvimos la siguiente entrevista:

-¿Qué papel cree que juega el arquitecto en la sociedad actual?

“El arquitecto presta un servicio muy valioso. Asesora, por ejemplo, en las posibilidades de un determinado terreno para resolver las necesidades de su cliente, en la colocación del edificio en el terreno, en su tipología, en la solución de los mil problemas que aparecerán durante la ejecución y, lógicamente, en el estudio y cálculo de la estructura, los niveles de confort requeridos, las exigencias técnicas... Todo esto, naturalmente, tiene gran valor. Pero lo más

importante, creo, es que el arquitecto escucha al cliente y luchará para satisfacer sus necesidades con el diseño y la posterior construcción adaptándose a cada tipo de suelo”.

-¿Los clientes, por lo general, saben lo que quieren cuándo contratan los servicios de un arquitecto?

“Pienso que sí en un porcentaje muy elevado. Otras veces, sin embargo, quieren la casa que han visto en una foto, sin cuestionarse si esa edificación es compatible con el momento y el lugar”.

-¿Qué quiere decir?

“Por ejemplo, no es raro que en la Península le pidan al arquitecto que proyecte una casa estilo Tudor. Y aunque podemos coincidir en que esas casas inglesas del siglo XIX son muy bellas, no cuadran con la normativa vigente, que prohíbe expresamente la construcción de viviendas con techos de paja o brezo. Además, aunque aceptasen otro material para la cubierta, hay pocas ordenanzas municipales que admitan tejados tan inclinados. Tampoco las ventanas emplomadas cumplen con la normativa de aislamiento. La lista de problemas es enorme. En estos casos el cliente tiende a considerar al arquitecto un aguafiestas”.

-Bien, pero parece cierto que el arquitecto está bien considerado profesionalmente...

“Así es, por lo menos en las comunidades que conozco bien: Madrid, Castilla y León o Cantabria. En ellas, se aprecia al arquitecto como un profesional que añade mucho valor. Se acude a ellos incluso para solicitarles informaciones que antes no estaban en condiciones de dar, como la anticipación del coste de la vivienda, que ahora conocen con mucha precisión. Son técnicos que se vuelcan para dar un buen servicio”.

-Un buen servicio que no todo el mundo puede pagar...

“Lo caro no es la construcción ni el arquitecto, sino el suelo. Los honorarios del arquitecto están a menudo por debajo del dos por ciento del precio final del edificio”.

-¿Los clientes ceden, habitualmente, a los criterios del arquitecto?

“A veces se tiene la idea de que el arquitecto es como un modisto de trajes rígidos que compite con el cliente en tener buen gusto. Y el valor que aporta el arquitecto no es sólo el buen gusto, sino el conjunto de técnicas que permiten resolver las necesidades concretas del cliente para una parcela determinada mediante la construcción. Por eso es aconsejable que se acuda a un arquitecto a la hora de comprar suelo e, incluso, una vivienda ya edificada. Considero que su asesoramiento es imprescindible. El arquitecto, más que el modisto, es el práctico del puerto, el guía de safari o el cardiólogo”.

-¿Y cómo se resuelven las diferencias estéticas?

“Es habitual que los arquitectos cedan a los requerimientos estéticos que marcan los clientes. Eso sí, hay arquitectos y arquitectos. Si se elige como arquitecto, por ejemplo, a Frank O. Gehry, el autor del museo Guggenheim de Bilbao, y se intenta imponerle una solución estética, probablemente no hará el menor caso. Pero de éstos sólo hay una docena en el mundo”.

-También hay clientes que dejan trabajar...

“Sí, aunque como la vivienda manifiesta de forma excelente el lugar que cada uno quiere ocupar en la sociedad, los clientes tienden a proyectarse mucho en ella. Todos sabemos que nos identificará socialmente. Mi casa dice quién soy. Por esto, el protagonismo del cliente en la decisión de cómo ha de ser su casa

es muy grande, y es lógico que así sea. Lo normal es que se produzca un diálogo y el arquitecto luche por alcanzar los deseos de su cliente bregando con la gigantesca maraña normativa con la que tiene que lidiar”.

-¿No cree que son demasiadas normas?

“Es evidente que hacen el trabajo más incómodo, pero es lo que hay. Los arquitectos padecemos esa complejidad, pero la apreciamos porque nos da de comer. Como decía el Cordobés: ‘Más cornadas da el hambre’. La construcción está fuertemente regulada, lo que hace necesarios a los expertos en navegar por esas aguas”.

-¿Y cómo se comporta la Administración como cliente?

“Más o menos igual que las personas físicas, aunque sin proyección personal. Añade, eso sí, otras necesidades, como, por ejemplo, la de construir edificios icónicos, memorables. Esto es tan legítimo como que la habitación de los niños en una vivienda unifamiliar sea de una u otra manera”.

-Hace años que usted imparte este curso en diferentes colegios e instituciones docentes de España. ¿Nota ya los resultados? ¿Va calando entre sus alumnos?

“El arquitecto siempre ha sabido que está al servicio de la sociedad, pero, a veces, le cuesta entender que la sociedad en general se concreta en cada cliente en particular. Enseño cómo tienen que situarse al servicio de sus clientes y cada vez están mejor posicionados lo que me satisface. A este ritmo, pronto tendré que dejar de impartir el curso”.

-¿Por qué momento pasa el sector de la construcción?

“Está echando humo. El año pasado los colegios de arquitectos de España visaron ochocientos doce mil viviendas, que es más del doble que el mejor año anterior a 1997, y el mejor de la historia”.

-¿Es difícil conciliar el desarrollismo con el respeto al medio ambiente?

“La mayor parte de los paisajistas y urbanistas son arquitectos, y, normalmente, tienen claro que el respeto a la tradición y al medioambiente se puede compatibilizar con políticas inteligentes y maduras que no ahoguen el necesario progreso. Otra cosa son las decisiones políticas...”.

-¿Qué opinión le merece el nuevo Código Técnico de la Edificación?

“Es el resultado de un trabajo colaborativo, en el que han intervenido centenares o miles de expertos de toda España, de todas las materias reguladas, elaborando entre todos cada artículo a través de Internet, por lo que espero que acabe funcionando muy bien. Sólo echo de menos que, por motivos políticos, hayan quedado fuera algunos capítulos, como la normativa sobre ruido”.

-¿Cree que las escuelas universitarias de Arquitectura preparan al arquitecto como debieran en la gestión del ejercicio profesional?

“Las escuelas reciben cada año un buen grupo de alumnos que no saben nada, y los devuelven a la sociedad unos años después sabiendo proyectar, que es un trabajo de gran complejidad. Si tuviera que corregir algo, sugeriría que se enfocasen un poco más a preparar profesionales con oficio, en lugar de artistas de renombre”.