

# La entrevista

**Tristán López-Chicheri es director general en Madrid de L35 Arquitectos, un estudio con sede también en Barcelona, Málaga y próximamente en París, que apuesta por la calidad y las ideas, motores de este despacho de carácter internacional.**



**Q**ué valoración puede hacer sobre la avalancha de cambios normativos (Código Técnico de la Edificación, Certificado Energético de los Edificios...)?

Hasta este momento, normalmente, las cosas ya se hacían correctamente. Realmente la normativa se estaba cumpliendo excepto en algunas cuestiones más concretas, aunque sin la misma exigencia en el orden de los contenidos. La exigencia de la normativa lo único que ha modificado es que la obligación, ahora, es mayor.

**En el orden de estas obligaciones, ¿entra la sostenibilidad? ¿O este es un término devaluado por su uso gratuito?**

Está demasiado usada pero poco aplicada. La sostenibilidad pone énfasis en que los edificios sean eficientes: tanto en el tema de materiales como de consumo de energías. En algunos casos se cumple y en otros no. Ser más eficientes hace que también los edificios sean más caros de construir. Tiene que haber un interés por parte de los promotores para apostar más por ese tipo de construcciones.

**Con estos cambios de normativa, ¿nos acercamos al modelo de énfasis en sostenibilidad?**

Creo que es un complemento útil si el promotor pone interés, así invertirán las cantidades adicionales para que eso se cumpla. La normativa sólo apunta a algunas cosas pero no exige que el edificio sea eficiente en todos los términos, con lo cual, la eficiencia implica costes adicionales que hay que poner encima de la mesa desde el principio del proyecto. Ser eficiente significa dar un paso más allá, lo que depende sobre todo de los promotores.

**¿Y de los arquitectos?**

En nuestro caso creo que siempre se ha implementado ese interés en los proyectos.

**En comparación con países del resto de Europa, ¿cree que en España hay un exceso de normativa?**

Hay un exceso de normativa algo distinta de comunidad a comunidad y de ciudad a ciudad. En EEUU por ejemplo tienen un sistema que se aplica en todo el país y luego hay normativas relativas al suelo que son distintas de-

pendiendo de la localización, pero la normativa de construcción es uniforme.

El Código Técnico intenta hacer esto, pretende que sea la única norma, pero lo cierto es que en ocasiones duplicamos reglamentos o incluso tenemos situaciones en pleito porque en principio la normativa europea debería ser de un rango mayor que la local. En España tenemos un exceso de variedad, así que debemos investigar cómo es en cada lugar donde actuamos. Cada ciudad tiene sus peculiaridades.

“Lo único que ha modificado la exigencia de la normativa es que ahora la obligación es mayor. En España, además, tenemos un exceso de variedad; cada ciudad tiene sus peculiaridades”

Si abandonamos ahora el tema de la normativa y entramos en la descripción de su estudio, ¿cuál es el perfil de cliente que acude a L35 Arquitectos?

Trabajamos esencialmente con clientes privados. Normalmente son clientes que buscan una estructura de apoyo importante porque su necesidad de respuesta tiene que ser rápida, inmediata y adaptable a las situaciones que se van encontrando como

“Es un concepto demasiado usado pero poco aplicado. Tiene que haber un interés por parte de los promotores. Ser eficiente en todos los términos supone unos costes adicionales”

En los proyectos de gran envergadura la promotora contrata servicios de project management. ¿Cómo es vuestra relación con un project manager?

La relación depende de las personas y la experiencia que tengan esas compañías. El encaje entre la empresa de project management y nosotros, en muchos casos, puede ser estupendo si es complementario. En España, el arquitecto tiene unas competencias delimitadas legal-

proyectos que tenemos son grandes y funcionan a largo plazo. Si puede haber alguno que estuviera en planificación y tarde algo más en arrancar, pero teniendo en cuenta que nuestros proyectos tardan una media de 5 a 10 años, en ese periodo la economía puede hacer varias piruetas. Si entráramos en una situación de verdadera crisis las obras se pararían, pero no es el caso.

“En España destacamos la estación del AVE en Antequera o un edificio marcadamente ecológico en el 22@ de Barcelona. En Francia, un intercambiador del TAV (Tren Alta Velocidad)”

Incluso en el caso de Francia, donde abriremos antes de finales de 2007 una oficina en París para coordinar los 14 proyectos que hay ahora en marcha, seguiremos colaborando con equipos locales. Siempre buscamos apoyos para conocer mejor las normativas o los hábitos locales.

En el estudio tenemos una estructura de directores de proyecto que son socios del estudio, uno de los elementos esenciales de ancla-

“A finales de 2007 abriremos una oficina en París para coordinar los catorce proyectos que tenemos en marcha en Francia. Aun así, seguiremos colaborando con equipos locales”

de hacer buenos proyectos. Lo que ha ocurrido en España en los últimos 15 años es lo que están viviendo ahora algunos países europeos. El promotor español ha sido poco amigo de salir fuera y ahora está empezando a salir.

¿La arquitectura está bien pagada?

En España no muy bien, en el extranjero mucho mejor. Hay un factor más allá del hecho de conseguir

# “La arquitectura se ha convertido en un argumento de venta”

promotores. La promoción no es algo absolutamente ordenado desde el primer día; cuando hay que tomar una decisión e involucrarse en un proyecto hay muchas variables desconocidas. La promotora requiere de un equipo que pueda contestar adecuadamente a la complejidad del problema. Modificar no quiere decir perder el norte, quiere decir que un buen proyecto pasa por distintos momentos. En general, nuestros clientes son promotoras de gran tamaño.

Vuestro bagaje es una garantía ante el cliente, pero siempre hay que ofrecer más.

Como arquitectos siempre estamos pensando en hacer algo más. El cliente no te pide una repetición de lo que existe. Además, el mercado en ese sentido es exigente: la arquitectura se ha convertido en un elemento muy representativo y en un argumento de venta.

**“La arquitectura está mejor pagada en el extranjero. Fuera se valora más la buena visión de un proyecto, algo que repercute en un beneficio para la propiedad”**

mente y estas no pueden ser interferidas por las empresas de project.

¿La clave la tiene la propiedad?

La clave debería tenerla la propiedad. En general, si se dejan las cosas claras desde el principio, las experiencias siempre son buenas.

¿Cómo os está afectando a vosotros la ralentización del sector inmobiliario?

En este momento nos está afectando relativamente poco. Los

Háblenos de alguno de los proyectos en los que estén trabajando actualmente.

En España podríamos destacar: la estación del AVE en Antequera; un edificio marcadamente ecológico en el 22@ de Barcelona, del que hemos terminado una fase; otro edificio de oficinas en Sevilla, de 24.000 metros cuadrados; una bodega en La Rioja y un importante complejo comercial en Zaragoza.

En el extranjero estamos trabajando, entre otros, en un complejo lúdico en Suiza, con una pequeña parte comercial y un spa deportivo; en Francia, en el intercambiador del TAV (Tren de Alta Velocidad) y en Perpiñán en un proyecto que incluye un edificio de usos mixtos como el que acabamos hace poco en Valencia

¿Trabajáis con equipos de apoyo en el extranjero?

Normalmente tenemos unos equipos locales con los que colabora-

je con el extranjero. Los directores de proyecto coordinan los equipos locales y los nuestros que se desplazan hasta allí.

¿Cómo llegan a vosotros los clientes extranjeros?

Básicamente porque habían trabajado en España con nosotros. En otros casos, como el de Francia, es a raíz de ganar un concurso importante en París. La relación con equipos holandeses que habían trabajado con nosotros en España nos ha llevado al extranjero, por ejemplo a Turquía. Los proyectos de Marruecos o Polonia han venido a través de nuestro trabajo en Francia.

¿Qué estrategia empresarial sigue L35 Arquitectos?

La estrategia empresarial de cualquier estudio de arquitectura es seguir haciendo proyectos, los mejores posibles. Ahora nos interesa también trabajar fuera de España, donde hay muchas posibilidades

un buen edificio: hay que saber sacar el mejor valor.

Vamos a dividirlo en dos ideas: una mala interpretación o una buena visión. En los aspectos urbanísticos, por ejemplo, una mala interpretación puede dar lugar a un mal aprovechamiento del terreno que tengas en tus manos, y a una pérdida de beneficios para la propiedad. En cambio, una buena visión, que te la puede dar la experiencia, supone un mejor aprovechamiento de los recursos. Eso redunda en las propiedades y los arquitectos nunca obtienen un reflejo económico de ese plus.

No se diferencia entre el arquitecto que puede conseguir eso con el que no lo hace. En nuestro caso, nos sentimos bien pagados en España pero cuando salimos al extranjero, a Francia por ejemplo, notamos la diferencia. Se valora mucho más la buena visión de un proyecto en el extranjero.

Bárbara Barrera.