



La casa Farnsworth, en Plano, Illinois (Estados Unidos), del arquitecto Ludwig Mies van der Rohe.

Pensar una vivienda

La relación entre el arquitecto y el cliente es vital para una buena obra

JACOBO ARMERO

Hacerse una casa no es una tarea sencilla. Son muchas las partes implicadas; por un lado, el promotor; por otro, el constructor, y por otro, el arquitecto, que es un profesional que debe ser un asesor para ayudar a tomar las decisiones más adecuadas, igual que un abogado en un juicio o un médico en un hospital. Pero, por diversos motivos, las relaciones entre los arquitectos y sus clientes son a veces confusas y, a menudo, se producen malentendidos que pueden convertir la aventura de la construcción en un camino accidentado.

Y es que, a diferencia de otras profesiones en las que nadie se toma la libertad de opinar sobre cuestiones técnicas, en el caso de la arquitectura casi todo el mundo tiene una idea de cómo quiere vivir: pensar una casa es realizar un proyecto de vida. Además, es frecuente que no se conozca bien cuál es el papel del arquitecto, y de hecho es muy habitual que para construir una casa se recurra directamente a un constructor.

Sin embargo, se trata de una figura muy importante a la hora de defender los intereses de la propiedad o el promotor de una obra, que es un proceso técnicamente complejo e ininteligible para la mayoría de la gente que no se dedica específicamente a ello. No sólo se ocupa de solucionar los trámites administrativos, como parece en algunos casos, sino que debe ayudar a organizar el

espacio y su distribución, elegir las mejores orientaciones, garantizar buena luz, y ventilación o seleccionar los mejores materiales, entre otras cosas, y, por supuesto, estar al cuidado de una correcta ejecución de la obra.

En la exposición *La casa Sorolla. Dibujos*, que se celebra en el Museo Sorolla hasta el día 14 de octubre, se puede ver un ejemplo singular de la relación que se establece entre el

La casa del pintor Sorolla ejemplifica los problemas de la falta de entendimiento

arquitecto y el cliente. Junto a los planos del arquitecto Enrique María Repullés se exponen los dibujos del pintor Joaquín Sorolla en los que va definiendo la vivienda que quería construir.

Sorolla había comprado una parcela del paseo del Obelisco, hoy de Martínez Campos, para hacerse lo que llamaban en la época un hotelito, es decir, una villa con jardín a las afueras de la ciudad. Contrató a un arquitecto de prestigio, Repullés y Vargas, que había construido, por ejemplo, el edificio de la Bolsa de Madrid, en la plaza de la Lealtad, de estilo neorrenacentista, estilo que siguió para dibujar los planos de su cliente. Pero resulta que al pintor le gustaba el estilo andaluz, y no debió de transmitirse-

lo con claridad a la hora de encargarle el proyecto, o no lo tenía entonces tan claro.

En aquella época este aspecto era una cuestión muy importante, ya que decidir entre un estilo vasco o santanderino podía suponer estar a la última o quedar totalmente fuera de onda, y había arquitectos especializados en cada una de estas tendencias. El caso es que el señor arquitecto tuvo que volver a hacer el proyecto, siguiendo las indicaciones trazadas por el pintor. Sorolla era un cliente muy especial, que debió de intervenir hasta en los últimos detalles de la casa, tanto en la organización de los espacios interiores y exteriores, con su patio y su pérgola, como en muchos de los detalles de la decoración, por lo que se puede ver en la exposición.

Pero hay otros casos en los que el cliente no tiene una opinión tan formada, y confía plenamente en el arquitecto para que le organice la casa. En ellos, es muy importante elegir muy bien al técnico que mejor se adapte a nuestras necesidades, y dejar muy claras todas nuestras preferencias, porque también se puede encontrar la figura del arquitecto que está más preocupada por su propia obra que por las necesidades de su cliente. Por eso, lo que es realmente importante es que entre las dos partes se produzca una comunicación lo más clara posible, tanto de los objetivos como de los procedimientos y pasos a seguir, para tratar de obtener un buen producto de una buena relación.

Van der Rohe y la Casa Farnsworth

No faltan a lo largo de la historia de la arquitectura casos famosos de disputas entre clientes y arquitectos. Uno de los más sonados es el de una de las joyas más luminosas del siglo XX, la Casa Farnsworth, encargada por la doctora Edith Farnsworth al multiarquitecto alemán Ludwig Mies van der Rohe (1886-1969) en los años cuarenta. La doctora se había comprado una finca en las afueras de Chicago y quería una casa de fin de semana.

Mies van der Rohe, fiel a su lema "menos es más", construyó un maravilloso prisma de vidrio, elevado sobre el terreno,

sin tabiques ni separaciones físicas interiores, continuando con su idea de arquitectura del célebre Pabellón de la Exposición Internacional de Barcelona de 1929, que fue reconstruido hace unos años y hoy se puede visitar en la ciudad condal.

A la doctora, además de costarle la casa un dineral, no le hizo ninguna gracia tener que pasar los fines de semana metida en esa caja de cristal, en la que decía no tener ninguna privacidad, y una vez terminada la obra demandó al arquitecto e hizo una terrible campaña contra él, contratando con el lema de "me-

nos es simplemente menos".

La verdad es que la casa estaba en medio del campo, sin vecinos que pudieran observarla, y parece ser que pudo pesar también en la decepción de la clienta un cierto rencor por un desengaño amoroso. El caso es que el juez acabó dando la razón al arquitecto, ya que la señora Farnsworth había aprobado los planos de la casa, quizás embelesada por los encantos de una de las grandes figuras de la arquitectura del siglo XX. Hoy, la Casa Farnsworth es uno de los espacios míticos de la arquitectura moderna, que se puede visitar.