

“Posa un aparellador a la teva finca”

Entrevista a Joan Ramon Fernandez i Sonia Martín

Carles Cartañá /  @CarlCartanya/ Foto: Chopo

El 8 i 9 d'octubre es va celebrar al Passeig Lluís Companys de Barcelona la Fira Rehabilita, amb l'objectiu de promocionar entre els ciutadans la rehabilitació i el manteniment dels edificis. Aquesta segona edició de la fira va comptar amb la col·laboració de diversos companys que de manera voluntària i entusiasta van participar en l'Oficina de la Rehabilitació, un espai obert per a la informació i l'assessorament als ciutadans. Un dels objectius era també donar a conèixer la figura del tècnic de capçalera, el professional que coneix la casa i que assessora els veïns en la planificació de les accions que cal fer en la finca per tal de mantenir-la en bones condicions d'ús i funcionament.

L'INFORMATIU entrevista Joan Ramon Fernandez i Sonia Martín, dos dels catorze tècnics que van tenir contacte amb el públic a la Fira Rehabilita per representar la figura del tècnic de capçalera.

“El tècnic de capçalera pot esdevenir una figura de proximitat per transmetre els valors de la rehabilitació i intervenir a la ciutat existent”

Com valoreu la vostra participació en la Fira Rehabilita?

Joan Ramon Fernandez: “Ha estat una molt bona experiència per poder encetar una nova estratègia amb el tècnic de capçalera i per transmetre a la gent la necessitat del manteniment dels edificis, millorar la qualitat energètica i l'accessibilitat, és a dir, rehabilitar per millorar la qualitat de vida. El tècnic de capçalera pot esdevenir una figura de proximitat, per transmetre els valors de la rehabilitació i intervenint a la ciutat existent”.

Sonia Martín: “Molt positiva. Per fi es dona veu a peu de carrer, gràcies al suport del Col·legi, a la figura del tècnic de capçalera. Per als qui ens hi dediquem, ens facilita molt fer aquest acostament als ciutadans, ja que encara tenen molts dubtes sobre coses molt bàsiques del que haurien de saber pel manteniment i conservació del seu edifici”.

Quin tipus de públic vau atendre i quines van ser les qüestions que us van plantejar? Vau aconseguir fer contactes professionals?

Joan Ramon: “Vam atendre tot tipus de persones, des del particular que buscava informació per intervenir a l'interior de l'habitatge, passant per comunitats de veïns o empreses especialitzades en reparar patologies, fins a petits propietaris de cases rurals. Sí que vam aconseguir uns quants contactes d'interès professional, però crec que el més important és que aquesta estratègia tingui continuïtat, amb noves propostes



Joan Ramon i Sonia van atendre els ciutadans a l'Oficina de la Rehabilitació

“No som prou conscients com a societat de la necessitat d'un manteniment dels edificis, ni de la importància de l'eficiència i l'estalvi energètic”

que tinguin com a eix principal la col·laboració Col·legi-col·legiats i el tècnic de capçalera”.

Sonia: “En el meu cas, vaig atendre des de persones grans que els tocava fer de presidents a la seva comunitat i volien informació precisa sobre la ITE, el procediment i la correcció de deficiències i així poder explicar-ho a la resta de propietaris, fins a gent jove que acaben de ser

"L'aparellador és el tècnic més ben format per encarregar-se del manteniment i rehabilitació dels edificis"

propietaris per primera vegada i volien informació sobre documents que necessiten. Uns altres propietaris volien demanar permís d'obres per a una reforma integral de l'habitatge i volien saber el temps del tràmit, la durada de les obres... Quant a la segona qüestió, esperem que sí. Ja he pres contacte amb alguns dels interessats i estic pendent de visitar-los".

Considerem que els ciutadans coneixen prou i valoren la figura del tècnic de capçalera?

Joan Ramon: "No hi ha prou coneixement d'aquesta figura, principalment perquè no som prou conscients com a societat de la necessitat d'un manteniment dels edificis, ni de la importància de l'eficiència i l'estalvi energètic. No s'ha fet prou promoció i conscienciació".

Sonia: "No, amb majúscules. El ciutadà no coneix gens aquesta figura. I els seria de gran ajut per proporcionar-los molta informació que al final no els arriba dels administradors de finques. Això, en el cas de les propietats horitzontals, per als propietaris verticals, representaria un bon ajut en la seva tasca de manteniment i conservació continuada de l'edifici".

L'aparellador que vol fer aquesta funció necessita adquirir alguna preparació especial?

Joan Ramon: "Per descomptat que sempre hem de mantenir-nos al dia amb una formació continuada, encara que crec que l'aparellador és el tècnic més ben format per encarregar-se del manteniment i rehabilitació dels edificis. Tot i això el tècnic de capçalera hauria de millorar la relació

amb el tercer sector i l'emprenedoria social, per tal de coordinar noves iniciatives que donin resposta a les necessitats actuals.

Sonia: "En el meu cas, fa 10 anys que m'hi dedico íntegrament en aquesta branca de la professió. És necessari el contacte amb els administradors de finques i propietats verticals, que en el meu cas personal he anat buscant picant a porta freda, una tasca dura i amb el boca a orella.

"Crec que és necessària aquesta preparació, ja que s'ha de tenir molt clara la legislació i el desenvolupament de documents relacionats amb l'edifici: ITE, CEE, cèdules d'habitabilitat, redacció i permisos d'obres i la seva direcció, assessorament comercial de materials d'obra per oferir en cada cas, etc. Tot és una branca molt concreta de documents i serveis que es poden incloure en un curs i així poder tenir una titulació reconeguda com per exemple, la de pèrit".

Quina és la vostra opinió sobre iniciatives del CAATEEB com la Fira Rehabilita?

Joan Ramon: "Em sembla molt important que els aparelladors liderem aquestes propostes, per reivindicar-nos com a pioners de les polítiques de rehabilitació, i proposar estratègies d'acció coordinada d'àmbit local, nacional i internacional".

Sonia: "Fonamental. Hauríem de tenir presència al Meeting Point com fem amb el Construmat i a qualsevol fira relacionada amb temes immo-

"El tècnic de capçalera hauria de millorar la relació amb el tercer sector i l'emprenedoria social per donar resposta a les necessitats actuals"

biliaris, de construcció i materials, ja que formem part d'aquest engranatge i som els que, al final del cicle, mantenim i conservem els productes que es promocionen en aquestes fires.

"Actualment es ven i s'administren propietats sense l'assessorament del tècnic de capçalera i després es genera molt desconeixement entre els propietaris en general. També és necessària la presència als districtes i barris. Per exemple, en la jornada *Les botigues al carrer* que ha tingut lloc al meu barri, es promocionen productes que l'Ajuntament ofereix al ciutadà. Aquí el tècnic de capçalera hauria de ser-hi present per donar informació propera sobre la tasca que fem per conservar i mantenir l'edifici, que és patrimoni visual de tots. I l'afluència de gent és molt elevada, per la possible captació de clients".

Repetiríeu aquesta experiència?

Joan Ramon: "I tant que sí! Hem de continuar amb noves propostes i estratègies per tal d'acabar de definir i potenciar la figura del tècnic de capçalera. Com més implicació tinguin els col·legiats en les accions i decisions del Col·legi, més xarxa d'influència aconseguirem de cara a implementar aquestes estratègies".

Sonia: "Tantes vegades com la proposeu". ■

L'autor: Carles Cartañá és arquitecte tècnic, col·legiat núm. 6.600, responsable de Comunicació del CAATEEB i director de L'INFORMATIU / informatiu@apabcn.cat

"Actualment es ven i s'administren propietats sense l'assessorament del tècnic de capçalera i després es genera molt desconeixement entre els propietaris"