

Montse Pujol, fundadora de PMP Prêt-à-porter cases

Si us voleu fer una casa, abans faríeu bé de preguntar-li com

**"UNA CASA NO ES POT TORNAR. PER AIXÒ
ÉS TAN IMPORTANT ASSEGURAR-SE QUE
EL PREU INCLOU TOT EL QUE CAL PER
ACABAR LA CONSTRUCCIÓ SENSE COSTOS
EXTRA QUE NO PUGUIS ASSUMIR"**



L'ànima de PMP Prêt-à-porter cases, la companyia que està portant la construcció industrialitzada un pis més amunt, ens explica com ha arribat fins aquí i ens dona totes les claus per construir una casa sense malsons.

La Montse Pujol no sap què li agrada més, si destruir mites o construir cases. Arquitecta tècnica de formació, gerent de la seva pròpia empresa, ha ocupat càrrecs importants a les principals associacions del gremi de la construcció de Lleida i Catalunya, i ha estat vocal a la Cambra de Comerç de Lleida. Ha estat ponent a la comissió d'urbanisme de les terres de Ponent i membre de la Junta Assessoria d'Urbanisme de l'ajuntament de Lleida. Dona en un món d'homes i en un sector tradicional amb idees preconcebudes més sòlides que el formigó amb què construeix les seves

cases, ho tenia tot per fracassar, però ha triomfat.

El primer mite se'l va trobar de cop a la facultat d'arquitectura: **"En obrir la porta de la classe em vaig quedar de pedra. Vaig trucar a casa i vaig cridar: no hi ha dones!!"**. Era l'any 1987 i reconeix que no s'havia plantejat mai que aquella fos una professió d'homes.

El seus primers anys professionals no van ser gaire diferents: "M'ho vaig passar molt bé amb la cara que feien els paletes quan em veien arribar i els deia que no era cap secretària... Va ser tota una novetat al pla de Lleida!" Però, jove i sense experiència, va passar mals moments en haver de demostrar que ho podia fer igual de bé tot i ser dona. "Que podia pujar per les obres, embrutar-me... però aprendre va ser una mica més dur que per als meus companys perquè els meus



Avui ja hem construït quasi 300 cases amb el nostre sistema"

errors sempre es magnificaven més."

No va trigar a adonar-se que la seva visió de la vida no coincidia amb el que tenia al voltant perquè "la mentalitat envers el paper de la dona no havia canviat gaire respecte a ge-

neracions anteriors, i jo no quadro amb l'estereotip. Em tocava passar la meua vida laboral sense tasques de responsabilitat. Això era així i jo no podia fer res per canviar-ho".

Així que va deixar l'empresa familiar i es va posar d'autònoma fent encàrrecs d'aparellador, cèdules, legalitzacions, direccions d'obra... Va comprar dos terrenys petits i va començar la promoció de dos xalets adossats. Li va agradar el repte, i un any després va crear PMP (Promoció Montse Pujol, SLU) per fer promoció i venda d'immobles a la zona on va començar a guanyar fama de construir un producte de qualitat.

Poc després, sorgeix l'oportunitat de construir un projecte d'habitatge innovador, la casa Kyoto. Va voler assumir-ne el desenvolupament: "vam gaudir i treballar molt buscant sistemes de construcció alternatius,



vam anar a buscar ajudes a totes les administracions per fer recerca en habitatge sostenible, però ningú em va donar res". La va desenvolupar sense ajudes i l'esforç es va veure recompensat amb diversos premis i publicacions en revistes de gran prestigi nacional i internacional. A la inauguració, va tenir un gest que defineix molt bé el seu caràcter: "Vaig convidar tot-hom qui m'havia denegat l'ajuda. I van venir gairebé tots!"

La casa Kyoto li marca un abans i un després, **"descobreixo que mai més podré tornar a construir de forma tradicional, que té massa inconvenients per a tots. Decideixo crear el meu propi sistema de construcció industrialitzada, i PMP és converteix en PMP Prêt-à-porter cases"**.

Sembla estrany que en un món on la majoria de productes que ens envolten estan industrialitzats (cotxes, telèfons, aparells informàtics, electrodomèstics...) estiguem produint habitatges, que és un bé de primera necessitat, amb processos arcaics basats, sobretot, en procediments

manuals. Però, per a la Montse Pujol, aquesta paradoxa té els dies comptats: "Quan vam començar pensàvem en la industrialització com a clau de futur. Avui, la construcció industrialitzada ja és el present. El planeta ens està demanant canvis urgents en la forma de construir: sistemes més eficients, amb menys consum d'aigua, amb menys residus, amb menys impacte ambiental i amb més seguretat. No ens podem permetre seguir construint de la manera tradicional. És massa costós, lent, perillós i, sobretot, insostenible".

I, sí, sembla que la societat ho està entenent. No només està més sensibilitzada sinó que cada vegada hi ha més companyies que ofereixen aquesta manera de construir: "Quan nosaltres vam començar érem un parell comptades. Avui, l'oferta s'ha multiplicat. Això, clarament marca un canvi de tendència. Però també és molt bo per al client, perquè pot triar més i millor".

Quan la Montse ens parla de construcció industrialitzada, vol deixar molt clar que es refereix al procés de

fabricació i no a produir cases en sèrie: "Nosaltres no construïm models de cases. Fem cases úniques amb un procés de fabricació i uns protocols que hem estandarditzat per tenir el màxim control i evitar inconvenients al client. És una forma de treballar que assegura un resultat perfecte."

Preu tancat, tot inclòs, terminis d'execució curts, eficiència energètica, sostenibilitat ambiental... decantar-se pels avantatges que promet la construcció industrialitzada no sembla gaire difícil: "Gaudir d'un preu tancat o de terminis d'execució curts són alguns dels grans avantatges d'aquest sistema. **Això és així perquè tot el procés està controlat des del començament, no hi ha imprevistos a meitat d'obra que facin saltar el preu pels aires.** No patiràs mai per quedar-te tirat a mitja obra perquè el constructor no ha calculat bé els seus costos, i no patiràs perquè l'obra s'allarga degut a la pluja o, pitjor, perquè no saps per què."

Si triar entre la construcció tradicional o la construcció industrialitzada és fàcil, triar entre diverses propostes industrialitzades no ho sembla tant: **"La competència és molt bona per al client i per als constructors, ens fa innovar! Però la competència també fa proliferar, malauradament, males pràctiques.** Mals hàbits importats de males formes d'entendre una empresa que poden danyar les il·lusions, i la butxaca, de les persones que volen fer-se una casa. No és fàcil per al client triar i així no se l'ajuda."

En la seva opinió, s'ha d'anar molt en compte amb alguns conceptes perquè sovint es fan servir de manera confusa, com a ganxos per atreure clients i fer-los signar, i poden resultar molt perjudicials per al client,



tant econòmicament com emocionalment. "Quan es promet un *tot inclòs*, aquest *tot* hauria de ser *tot*. I si no, abans de signar el contracte al client se li hauria d'explicar què i quant és el que no entra en aquest tot o en aquest preu tancat. Perquè després no hi ha marxa enrere. I això moltes vegades s'amaga o no es comunica deliberadament per l'ànsia de signar un contracte. Al final, en el millor dels casos hauran jugat amb la il·lusió d'aquella persona. En el pitjor, serà un drama per al client, però no per a la constructora."

Tornant al símil del món industrialitzat, comparar un electrodomèstic o un cotxe sembla més fàcil que comparar un habitatge, per això alerta que "no es tracta de comparar un habitatge, es tracta de comparar la construcció d'un habitatge! Jo sempre animo els meus clients a comparar. Però a comparar bé. A comparar-ho tot, no només el preu. Comparar si inclou totes les partides necessàries. Comparar la qualitat dels materials. Comparar la confiança que et transmet una companyia





// Jo sempre animo els meus clients a comparar. Però a comparar bé"

i una altra. La seva experiència. Les cases que han construït. L'opinió dels seus clients... És la inversió més gran de la seva vida!"

Exemples no n'hi falten... «M'ha vingut més d'un client que va decidir fer-se casa seva amb una altra companyia que els oferia un preu més baix, per a dir-me "quanta raó tenies, Montse. Al final, la casa ens ha costat molt més del que ens deien". I m'ho deien amb patiment. Lamentablement, una casa no és un electrodomèstic. **Una casa no es pot tornar. Per això és tan important assegurar-se que el preu inclou tot el que cal per començar i acabar la construcció de la casa sense costos extra que després no puguis assumir**, i no deixar-se regalar les oïdes ni la vista, perquè el paper ho suporta tot, però la butxaca no.»

Haver lluitat tant per construir i divulgar un nou sistema, fent les coses ben fetes, fa que no pugui evitar

mostrar la seva indignació davant d'aquestes pràctiques: "Hi ha gent que no juga net, gent per la qual tot s'hi val. I no és just que embrutin tan alegrement l'esforç col·lectiu de molta gent molt professional."

Reconeix que el desconeixement del procés de construcció d'una casa no juga a favor dels clients, però també creu que el client ha de fer un exercici de cap fred, perquè "la il·lusió i les ganes de fer-te la casa que sempre has somiat no t'ha d'impedir ser molt racional en les decisions que prenguis, i prendre-les en base a certeses, no suposicions. Les coses no seran com creus si no tens la garantia de que seran així". I ens recorda un punt obvi però sovint oblidat: **"Que els clients facin preguntes, moltes preguntes, totes les preguntes. Si no saps si una partida està o no inclosa en el pressupost, pregunta-ho. No suposis que ho està."**

Un altre dels avantatges clars de la construcció industrialitzada és la reducció de terminis, considerablement més curts que a la construcció tradicional. Si una casa construïda de forma tradicional pot trigar, pel cap baix, al voltant d'un any, amb el sistema industrialitzat es pot arribar a reduir a 4 mesos. "Sí, nosaltres 4 mesos, altres companyies 6, altres 5... Avui dia, amb el sistema industrialitzat els terminis són molt similars, però el que és important d'això és tenir-los clars, perquè si a un client li ve d'un mes, aquest més és molt important. I s'ha de complir. Si per la construcció de casa teva el termini d'execució és important, busca't algú per qui també ho sigui, i no que només sigui un ganxo."

La seva formació i desenvolupa-

ment professional han marcat la filosofia de PMP Prêt-à-porter cases. La Montse Pujol no es defineix, ni es considera, empresària. Arquitecta vocacional, empresària circumstantial? "Soc una arquitecta que té una empresa. Soc tècnica, no executiva. La meva prioritat no és vendre cases, la meva prioritat és construir bones cases. **No estic aquí per vendre a tota costa i no prioritzaré mai tancar una venda davant d'un producte que sigui com crec que ha de ser aquest producte. Mai s'hauria de fer."**

Un aspecte molt relacionat amb la qualitat del producte és el compliment de les normatives que exigeix el Codi Tècnic de l'Edificació (CTE). I aquí també aplica una visió molt particular: «Jo entenc que aquells que construeixen cases buscant un preu de cost molt reduït, es limitin a complir la normativa i no anar més

enllà, no hi estan obligats. Però una casa no és per 5 o 10 anys, una casa és per a tota vida i això són molts anys al davant. Per tant, penso que si ens podem avançar a les normatives actuals, si disposem dels materials i la tecnologia per fer-ho, ho hem de fer. La normativa diu "x" però si sé que hi ha un material que s'avança a aquesta normativa, no és just per al client que l'incorpori ja? Això només té una conseqüència: allarga el confort, la salut i l'eficiència de les nostres llars.»

El 2012, PMP Prêt-à-porter cases guanya el premi Terry Treanor Award que dona la IPHA (International Prestressed Hollowcore Association) per l'innovador ús donat al formigó. Per a la Montse Pujol, aquest material és en gran part el responsable de la confortabilitat dels seus habitatges perquè "cap altre material no satisfà les nostres expectatives pel que fa a confortabilitat i solidesa. El nostre formigó ofereix una resistència altíssima (40 kn) i un benestar climàtic i acústic millor que qualsevol altre material".

"PMP Prêt-à-porter cases és avui un referent perquè he tingut la sort de comptar amb un gran equip de professionals al meu costat".

Montse Pujol és una dona en un món d'homes, inconformista, innovadora, acostumada a destruir mites en la seva vida i en la seva professió, i amb una experiència i coneixement de la construcció d'habitatges tan sòlids que, si vostè vol fer-se una casa, abans faria bé de preguntar-li com.



Si està pensant

Confiança. És fonamental que, qui triï perquè construeixi casa seva li transmeti professionalitat, experiència i confiança. Que senti la tranquil·litat de saber que ho farà bé. Que no farà servir un material de menys qualitat per estalviar costos o que ho té tot controlat de principi a fi abans de començar. La confiança és una partida que no surt al pressupost,

casa que somia,

Compari i compari bé. Com li dèiem, casa seva és la inversió més important de la seva vida. Per això li recomanem que compari pressupostos. Però compari el que li pot costar casa seva, no només el preu. La majoria de les vegades, comparar només el preu és enganyós. Asseguri's que el pressupost inclou TOT el que fa falta per començar

casa seva en un catàleg de cases. Està fent una gran inversió, un gran esforç, pensem que és just que casa seva sigui única. Hem construït centenars de cases i absolutament totes són diferents. Responen al gust particular, l'estil i les singularitats de cadascun dels nostres clients i, per descomptat, també respondrà al seu. **L'endemà.** Casa seva no és un museu, vostè hi viu, i amb el temps sorgiran necessitats noves que avui no necessàriament ha de tenir previstes. Mirarem d'anticipar-nos-hi, però, en qualsevol cas, el més important serà que vagi amb qui coneix millor casa seva i fa molts anys que construeix. Encara que passi molt de temps, ha de tenir molt present que continuarem al seu costat atenent qualsevol necessitat present i futura.

però té un gran impacte en el resultat. A PMP Prêt-à-porter cases som pioners en la construcció industrialitzada. Hem construït centenars de cases i del que més orgullosos estem és de la capacitat d'haver construït una sòlida relació de confiança amb cadascun dels seus propietaris. **Rigorositat.** El fet de comprovar que el que s'ha planificat i projectat es compleix rigorosament durant el procés de construcció és una sensació molt reconfortant. Per contra, sentir que el pressupost que un dia va pactar va pujant, o que el termini que va fixar es va allargant, produeix una sensació de gran inquietud, incertesa i fins i tot impotència. Ha de tenir present que és la inversió més important de la seva vida i que, un cop iniciada, no hi ha marxa enrere.



i acabar la construcció sense costos extres. Si els amidaments són els correctes o si inclou els moviments de terres i els fonaments són alguns exemples de situacions que es pot trobar i que és molt difícil que una persona sense experiència detecti en un pressupost, com són la majoria de persones que es construeixen una casa, i que generaran un sobrecost que possiblement l'obligui a renunciar a altres elements que li agraden. Nosaltres també podem ajudar-lo en això. Si vol, juntament amb vostè estudiarem els pressupostos i la documentació de totes les companyies que estigui valorant per indicar-li si hi ha alguna partida que hi hauria d'estar inclosa i no hi és. **Casa seva és única.** Construcció industrialitzada no significa que hagi de triar

Malgrat que no fabriquem totxos, amb aquesta pàgina plena d'informació pretenem oferir-li tota la necessària per seguir, junts, destruint mites en el món de la construcció de cases. Una casa és la inversió més important de la vida d'una persona. A més a més, és un projecte que s'inicia carregat de molta il·lusió. Per això, és important que tingui en compte certs aspectes que li garanteixin que continuï sent així. Molts aspectes que en una altra inversió no són determinants, però que en una casa sí que ho són, i detectar-los durant el procés pot ser massa tard, perquè, quan comences, no hi ha marxa enrere. Deixi'ns recomanar-li què ha de tenir en compte si vol estalviar-se diners i decepcions.

en construir la

A PMP Prêt-à-porter cases controlem tot el procés, de principi a fi, des de fabricar nosaltres mateixos el formigó amb el qual construïm casa seva fins a suggerir-li l'últim detall de la decoració. Perquè casa seva li costi exactament el que li hem promès i en gaudeixi en el temps que hem planificat. **Preu tancat.** Preu tancat significa tancat. El preu que li donem en el pressupost és el preu que li costarà casa seva. Sembla absurd que ho hàgim de remarcar, però passa més sovint del que s'imagina. I passa perquè l'afany d'aconseguir un client passa per davant de la seva satisfacció i el seu benestar. Una pràctica molt poc professional que resulta molt perjudicial per al client, tant econòmicament com emocionalment.

li sortirà molt a compte

llegir-se tot aquest totxo.



Ens agradaria que aquest "totxo" de text l'hagi ajudat a tenir molt presents els aspectes importants a l'hora de decidir fer-se la casa dels seus somnis. Si ho desitja, podem continuar conversant sobre aquests o qualsevol altre punt que consideri al 973 603 954 o al nostre estudi.

Destruïm mites, construïm cases.



PMP Prêt-à-porter
cases

Arquitectura
Construcció
Reformes
Interiorisme
Serveis

miproyecto@pretaportercasas.com

Telèfon 973 603 954