

# HONORARIOS DE ARQUITECTOS

*Esta pequeña historia que van ustedes a leer es auténtica. Se trata de un hecho que sucedió con un arquitecto de Madrid. No hemos creído oportuno dar los nombres; pero con autorización del aludido arquitecto, tendremos mucho gusto en dar los datos expuestos a quien interese.*

N. R.

El propietario A. A. acudió un día al estudio del arquitecto N. N. para tratar de la edificación de un solar que había comprado en el centro de Madrid y del que quería obtener la mayor utilidad. Entre los temas que trataron, y al final de la conversación, el Sr. A. A. habló de los honorarios. Y pidió al arquitecto N. N. que le hiciera una rebaja. Se trataba, decía, de un edificio que iba a tener una finalidad puramente utilitaria o especulativa, y deseaba, como era fácil comprender, obtener la máxima economía en todos los conceptos o capítulos de la obra.

—Si fuera una cosa para mí, querido N. N., ya comprenderá usted que no lo plantearía. Tengo un gran concepto de usted y sé que lo haría usted muy bien. Pero esto es un puro negocio. Y hay que ahorrar todo lo que se pueda desde el primer momento.

El arquitecto N. N. declinó el encargo. Estaba dispuesto a trabajar con su mejor voluntad, caso omiso de las miras particulares del propietario, y, naturalmente, tenía que cobrar los honorarios legales.

Transcurrió el tiempo, y el arquitecto, un buen día, al pasar delante del sitio en cuestión,

encontró, a punto de terminarse, un edificio. Picado por la curiosidad, entró en la obra y comprobó que se había construido una casa, con un local comercial en el bajo y dos pisos de vivienda por planta. Hizo unos croquis de aquello y se fué a su estudio.

Con santa paciencia, sobre el plano del solar que tenía en su archivo, estudió una solución, dentro de Ordenanzas. En esta solución N. N. dispuso tres viviendas por planta, un local comercial en el bajo y unas oficinas. Y al fondo del terreno, un cine Actualidades para 700 butacas.

Con todo ello, se fué a visitar al señor A. A.

—Querido señor: ya he visto su casa casi terminada. Dos pisos por planta, un café abajo. Muy bien. Le ha quedado muy bien. Yo me he entretenido en hacer unos «monos», y mire usted: he conseguido sacar tres pisos por planta, un café, oficinas y cine. Usted obtendrá ahora, según los datos que he tomado, una renta de equis pesetas al mes, y con esta solución que yo le enseño tendría usted  $x+10.000$  al mes. Bien es verdad que se ahorró usted mis honorarios completos. Y, lo que usted dirá, váyase una cosa por la otra.

