



© Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC)

SAGRADA FAMILIA vs OPERA HOUSE

The tourist movement. The icon of the city

It is surprising how each year, thousands of Catalans, cameras under the arm, visit Sydney to see the Opera House designed by Jorn Utzon at the same time that thousands of Australians go to Barcelona to see the Sagrada Familia. Many of these visitors will curiously cross their pathways in airports with similar goals but in different locations.

A part from the spatial experience of being in one of these masterpieces, what is it that these buildings can tell us about their cities they inhabit?

This article attends the understanding of both cities through the analysis of these two outstanding buildings.

ARCHITECTURE AND THE CITY

Spain is a country where the approach to architecture is a world precedent, Catalunya a region where one of the most powerful urban statements, I'Eixample Cerdà was rigorously developed and carried away to the greatest cities of the world. The professional training of the architect goes hand in hand with the urbanism as an inherent relation which if it does not exist it may have been set up in a wrongly isolated way. Therefore there is an assumed relation between the building and the environment, as a play between the mass and the void, or the void and the piece that it gives sense to the whole.

And it happens, when there is contemplation and analysis of the capital of the Wales State in Australia, the identification of this relationship between architecture and the city is often marginally casual. But, despite the absence of coherent relation to the urban realm, the spectator always takes a look back to what he came for, to what many spectators come from the other side of the world: to see the Sydney Opera House .

THE LANDMARK OF THE SYDNEYSIDERS

The Danish architect designed the masterpiece situated where the emptiness of the harbor granted its place. This masterpiece comes into not only a formal relation with its environment but also into a physical relation through ?promenades? leading to views and landscape encounters.

The Opera House, as a landscape landmark, highlights the location of the maritime promenade exactly where the densest cityscape, the Central Business District enters in relation to the sea.

With its many incoming and outgoing movements of salt water, sometimes fresh water, Sydney is embracing a sea of embarkations. This space is understood as a space of ephemeral relations, a semi-urban space of waves and water squares generated around the Opera House. This building is situated to the limit of water and pavement, it provokes and attracts a whole mass movement, most of which are tourists, but also locals. It acts as a catalyst and it generates an economic, social and dynamic activation in the immediate place where it is situated.

The Opera House as an architectonic object locating the coastal city in the international panorama, whereas the Sagrada Familia does so with its Comtal city. Sagrada Familia attracts religious believers and intrigued tourists to see the geometric shapes Gaudí projected for the still unfinished religious entity.

THE PRIDE OF THE COMTAL CITY

As different to the Australian building, the Sagrada Familia Project, when it started to get built, was situated in the middle of what it was a rural medium. It has been an evolving building through its more than 130 years of history, together with the evolution of its environment, more urban every time. The originally planned relation with the Ensanche was to situate the cathedral in the middle of a cross laid out by five empty isles of the Ensanche, even though the city has been developing and growing until it took up this emblematic building. The unfinished piece liberates emptiness within the intense and dense fabric of Barcelona while its combined towers add a landscape character to the building as a whole creating a landmark to the city.

A GEOMETRIC PLAY IN COMMON

Apart from its strategic position in the city, there is a visual component helping these two icons to become worldwide referents. Both buildings have a very strong formal linkage in common, the geometric play based on complex structures from nature helping to aid resolve the elucidation of the architect. While the coastal piece of work uses the geometric language as a strategy to relate to its maritime-landscape environment, the modernist building uses the shape as a tool to express its content, the religious content, embracing the natural light with its catenary structure. One masterpiece is located in the hiatus creating landscape, the other created emptiness in the density of Barcelona.

These two landmarks are an exemplification of how each city has been built in its own urban morphology. One with the intense landscape relation, prioritizing its contact with nature and forgetting, for a moment, of its urban core; the other clearly defining the relationship of spaces of public domain affecting the society it inhabits.

BEYOND THE MASTERPIECE

There is certainly something highly admirable about the two buildings with such a powerful value to attract people from very diverse cultures. Despite both projects being initiated from the hand of an architect, there is a moment when the masterpiece is alive, trespassing the geniality of the creator and requiring the collaboration of a whole community, very often from people around the globe, to jointly work together and making it happen.

It is therefore, the moment when the masterpiece does not belong to the architect anymore and goes beyond the limits of the local and individual realm to become part of the collective imaginary of man. It defines the new limits of humanity to make something beyond the individual and the contemporary society, it defines the new limits to MAKE CITY.

Victor O.Alcami + Cristina Aranzubia, Corresponsals COAC a Sydney, Australia.



[Log in to post comments](#)[Català](#)[Español](#)

[Tornar](#)



© Col·legi d'Arquitectes de Catalunya (COAC)

SAGRADA FAMILIA vs OPERA HOUSE

El fenomen del moviment turista. La icona de la ciutat

No deixa de sorprendre que cada any, a la vegada que milers de catalans, càmeres en mà, es desplacen a Sydney per a veure la Opera House dissenyada per Utzon, milers d'australians es desplacen a Barcelona per a gaudir de la experiència de visitar la Sagrada Família. És curiós pensar que molts d'aquests visitants es creuaran als aeroports amb objectius similars però en localitats diferents.

Apart de l'experiència arquitectònica que és estar en una d'aquestes obres, que és el que aquests edificis ens diuen de les ciutats en les que habiten?

Aquest article tracta el que es pot entendre d'ambdues ciutats a través de l'anàlisi d'aquests dos edificis representatius.

RELACIÓ ARQUITECTURA I CIUTAT

Venint d'un país en el que la sensibilitat cap a l'arquitectura és un referent mundial, d'una regió de la que va sorgir un dels estaments urbans més forts dut a terme i desenvolupats amb rigor a les grans urbes del món, l'Eixample Cerdà, és implícit en la formació d'un arquitecte la relació inherent que existeix, i si no existeix es perquè s'ha plantejat de manera equivocadament aïllada, entre arquitectura i urbanisme. Entre l'edifici i l'entorn en el que s'implanta com un joc entre una massa i un buit, o entre un buit i la peça que li dona sentit entre d'altres.

I passa, quan es contempla i analitza la capital de l'estat de Gales a Austràlia, que hom tracta d'identificar aquesta relació sovint força marginadament casual. Però a pesar d'aquesta absència d'una relació coherent amb la urbe, a l'espectador sempre se li envà la mirada de nou cap a allò pel que havia vingut, allò pel que molts en definitiva es mouen d'un extrem a l'altra del món: veure la Opera House de Sydney.

LA FITA DELS SYDNEYSIDERS

L'arquitecte danès va dissenyar la peça col·locada allà a on el buit del port li va cedir el seu lloc, aquesta peça que entra en relació no només formal amb el seu entorn, sinó també física a través de "promenades" que porten a vistes i a encontres paisatgístics. L'Opera House, com a fita paisatgística que remarca la ubicació del passeig marítim allà on la part més densificada de la ciutat, el "Central Business District" es relaciona amb el mar. Amb tots els entrants i sortints d'aigua salada, a vegades dolça, Sydney abraça un mar replet d'embarcacions que el converteixen en un espai de relacions efímeres, un espai semi urbà d'ones i places d'aigua que es generen al voltant de la Opera House. Aquest edifici situat al límit entre aigua i paviment, provoca y atrau a tot un moviment de masses, majoritàriament turístic però també local, actuant com a catalitzador i generant una activació econòmica, social i dinàmica al lloc immediat en el que es troba.

L'Opera House, objecte arquitectònic que col·loca la ciutat costanera en un punt de mira mundial, igual que La Sagrada Família ho fa amb la ciutat comtal, atraient a creients religiosos i turistes intrigats per a veure les formes geomètriques que Gaudí va projectar per a la encara inacabada entitat religiosa.

L'ORGULL DE LA CIUTAT COMTAL

A diferència de l'edifici australià, quan es comença a construir, el projecte de la Sagrada Família es situa aïllat enmig del que era aleshores un entorn rural. Es tracta d'un edifici que al llarg dels més de 130 anys d'història ha anat evolucionant a mesura que ho feia el seu entorn, cada vegada més urbà. En quant a la seva relació amb l'eixample, es va acordar que l'edifici quedés situat enmig d'una creu formada per 5 illes de l'eixample que quedarien buides. Tot i així, la ciutat ha anat creixent fins a absorbir aquest edifici tan emblemàtic que deixa un buit dintre de la intensa densitat de Barcelona alhora que el seu conjunt de torres, afegeixen un caràcter paisatgístic a l'edifici, actuant a mode de fita enmig de la ciutat.

UN JOC GEOMETRIC COMÚ

Endemés de la seva posició estratègica a la ciutat, hi ha una component visual que fa d'aquests dos icones uns referents mundials. Ambdós edificis podrien tenir en comú un fort

enllaç formal, el joc geomètric del qual està basat en estructures complexes de la natura que es fan presents per a resoldre la dilucidació de l'arquitecte. Mentre que la obra costanera utilitza el llenguatge geomètric com a estratègia per a relacionar-se amb l'entorn paisatgístic - marítim, l'edifici modernista utilitza la forma com a eina per a expressar el seu contingut, el religiós, acariciant la llum natural amb la seva estructura catenària. Una obra se situa en el buit creant paisatge; l'altre obra un buit en la densitat barcelonina.

I què si no exemplifica millor que aquestes dues fites, com cada ciutat s'ha constituït en la seva pròpia morfologia urbana. Una amb la seva intensa relació paisatgística, prioritzant el seu contacte amb la natura i oblidant-se, per el moment, del seu cor urbà; l'altre definint amb claredat la relació d'espais de domini públic que afecten a la societat que la habita.

MES ENLLÀ DE L'OBRA

Certament hi ha quelcom molt admirable en aquestes obres amb un valor tan potent com per atraure gent de cultures molt diverses. A pesar de que ambdós projectes comencen de la mà d'un arquitecte, arriba un moment en el que es la obra la que cobra vida, sobrepassant la genialitat del seu creador i requerint la col·laboració de tota una comunitat, sovint formada per gent d'arreu del món, per a treballar conjuntament i dur-la a terme.

És aleshores quan la obra deixa de pertànyer a l'arquitecte per anar molt més enllà; sobrepassats els límits de lo individual i lo local, passa a formar part de l'imaginari col·lectiu de l'home definint uns nous límits de la humanitat i fent quelcom que va més enllà de l'individu i la societat contemporània, fer ciutat.

Victor O.Alcami + Cristina Aranzubia, Corresponsals COAC a Sydney, Austràlia.



[Log in to post comments](#)[English](#)[Español](#)

[Tornar](#)



© Sandro Sierhuis

El 6 novembre 2014 vaig assistir a la Jornada Amsterdam meets Spain a l'edifici Sloterdijk Regus, a Amsterdam.

La reunió va ser inaugurada pel Sr. Dimitri Vincent Rozemeijer Països Baixos Meerbusiness, qui va donar la benvinguda a tots els participants i oradors i, en particular, a l'Ambaixador d'Espanya a Holanda, en Fernando Arias i a la Patricia Valenzuela, assessora econòmica de l'Ambaixada Holandesa a Madrid. En la seva introducció apunta el fet sorprenent que, en aquest moment, empreses estrangeres es fan càrrec de petites empreses familiars holandeses, fet del que les empreses espanyoles es podrien beneficiar. L'Ambaixador d'Espanya, en Fernando Arias, parla de la cooperació entre Holanda i Espanya, indicant que Holanda és un dels principals socis comercials d'Espanya (setè lloc). L'economia espanyola, continua, a causa de la creixent exportació, creixerà el 2014 un 1,1% i, probablement, un 1,7% el 2015. L'exportació sempre ha demostrat ser la força d'una economia en recuperació. Demana als empresaris que promoguin una imatge positiva sobre Espanya, després d'anys de recessió.

L'assessor econòmic de l'Ambaixada espanyola, el Sr. Enrique Fanjul, dóna suport a aquesta història positiva. Les exportacions d'Espanya a Holanda són actualment el 13,3% enfront d'una importació dels Països Baixos del 11,2% del total. Per exemple, aquest any, els ferrocarrils holandesos van signar un contracte amb la constructora espanyola de trens CAF

per construir 120 trens (per reemplaçar els trens Fyra). Moltes empreses Holandeses es troben a Espanya i cada vegada més empreses espanyoles obren sucursal als Països Baixos, com per exemple Inditex, NH, Santander, Abengoa i "Roommate". Com a exemples es presenten una companyia holandesa que s'ha establert a Espanya i una empresa espanyola que s'ha establert a Holanda.

En Marc Brinkman, confundador d'Airborn, parla sobre la creació de l'empresa, l'experiència amb el govern espanyol i amb els empleats. La companyia s'especialitza en construccions reforçades amb fibra de vidre per a l'aviació i els molins de vent. L'empresa s'ha establert a Girona i exporta peces per les ales posteriors dels avions a Toulouse. Han triat aquest lloc per les següents raons:

* És a prop de la Universitat de Girona.

* El govern espanyol (català) funciona bé i està entusiasmat.

* Els empleats estan ben entrenats, treballen intensament i estan involucrats en l'empresa.

* La connexió amb França és molt bona a través de carreteres, aeroport i línies de ferrocarril d'alta velocitat.

Com a assessorament per establir-se a Espanya parla de dos importants factors a considerar, preparació i establiment. En la preparació es necessitarà trobar una bona regió, convenients empleats, clients i subministradors de fons de diners. Per la localització, cal buscar una característica útil, edificis nous o existents, donant suport a les empreses com les ICT i establint un sistema de control de qualitat per supervisar el procés de treball.

N'Ignacio García, espanyol, va crear una companyia als Països Baixos, Tailwind Crowd B.V. És especialista en "crowd funding" per a empreses. Ha triat aquest lloc perquè els Països Baixos són líder a Europa en aquesta forma de finançament.

Finalment parla, el Sr. Pieter Baeten, d'Activa International, una firma de consultoria pel negoci internacional. Assenyala les similituds i diferències entre espanyols i holandesos, generalitzant i amb to d'humor, com per exemple:

els espanyols	els holandesos
són indirectes i es prenen el seu temps	són més directes i tenen pressa
una jerarquia dins de l'empresa	una organització horitzontal
són caòtics però poden improvisar	són ordenats i treballen en temps previst
es prenen el seu temps per dinar	mengen durant el treball i reunions

van arreglats en el treball

porten roba casual durant el treball

Ell veu, a part d'aquestes bromes, sobretot possibilitat de cooperació entre espanyols i holandesos:

- * El turisme, l'hostaleria i activitats pel temps lliure.

- * La moda

- * L'ICT

- * Les fruites, verdures i flors

- * La logística

- * El sector bancari

- * Els serveis públics

El Sr. Dimitri Vincent Rozemeijer acaba la reunió agraïnt la seva presència als oradors i demanant als assistents que baixin al restaurant de la companyia per continuar la conversa. Allà ens esperen unes begudes i unes tapes ofertes per l'Icex, Vino de España i Hollandaluz.

Salut!

Sandro Sierhuis, arquitecte. Corresponsal COAC a Amsterdam, Holanda.



[Log in to post comments](#)[Español](#)

[Tornar](#)



© Sandro Sierhuis

El 6 de noviembre de 2014 asistí a la Jornada Amsterdam meets Spain en el edificio Sloterdijk Regus, en Amsterdam.

La reunión fue inaugurada por el Sr. Dimitri Vincent Rozemeijer de Países Bajos Meerbusiness, quien dio la bienvenida a todos los participantes y oradores y, en particular, al Embajador de España en Holanda, Fernando Arias y a Patricia Valenzuela, asesora económica de la Embajada Holandesa en Madrid. En su introducción apunta el hecho sorprendente de que en este momento empresas extranjeras se hacen cargo de pequeñas empresas familiares Holandesas, hecho del que las empresas españolas podrían beneficiarse. El Embajador de España, Fernando Arias, habla de la cooperación entre Holanda y España, indicando que Holanda es uno de los principales socios comerciales de España (séptimo lugar). La economía española, continúa, debido a la creciente exportación, crecerá en 2014 un 1,1% y probablemente un 1,7% en 2015. La exportación siempre ha demostrado ser la fuerza de una economía en recuperación. Pide a los empresarios que promuevan una imagen positiva sobre España, tras años de recesión.

El asesor económico de la Embajada española, Sr. Enrique Fanjul, apoya esta historia positiva. Las exportaciones de España a Holanda son actualmente el 13,3% frente a una importación de los Países Bajos del 11,2% del total. Por ejemplo este año, los ferrocarriles holandeses firmaron un

contrato

con la constructora española de trenes CAF para construir 120 trenes. (para reemplazar los trenes Fyra). Muchas empresas Holandesas se encuentran en España y cada vez más empresas españolas abren sucursal en los Países Bajos, como ejemplo Inditex, NH, Santander, Abengoa y ?Roommate?. Como ejemplo se presenta una compañía holandesa que se ha establecido en España y una empresa española que se ha establecido en Holanda.

Marco Brinkman, fundador de Airborn, habla sobre la creación de la empresa, la experiencia con el gobierno español y con los empleados. La compañía se especializa en construcciones reforzadas con fibra de vidrio para la aviación y los molinos de viento. La empresa se ha establecido en Girona y exporta piezas para las alas traseras del avión a Toulouse. Han elegido este lugar por las siguientes razones:

- * Está cerca de la Universidad de Girona.
- * El gobierno español (Catalán) funciona bien y está entusiasmado.
- * Los empleados están bien entrenados, trabaja intensamente y están involucrados en la empresa.
- * La conexión con Francia es muy buena a través de carreteras, aeropuerto y líneas de ferrocarril de alta velocidad.

Como asesoramiento para establecerse en España habla de dos importantes factores a considerar, preparación y establecimiento. En la preparación, se necesitará encontrar una buena región, convenientes empleados, clientes y suministradores de fondos de dinero. Para la localización, hay que buscar una característica útil, edificios nuevos o existentes, apoyando a las empresas como las ICT y estableciendo un sistema de control de calidad para supervisar el proceso de trabajo.

Ignacio García, español, comenzó una compañía en los Países Bajos, Tailwind Crowd B.V. Es especialista en ?crowd funding? para empresas. Ha elegido este lugar porque los Países Bajos son líder en Europa en esta forma de financiación.

Finalmente habla, Sr. Pieter Baeten, de Activa International, una firma de consultoría para el negocio internacional. Señala las similitudes y diferencias entre españoles y holandeses, generalizando y con tono de humor, como por ejemplo:

los españoles	los holandeses
son indirectos y se toman su tiempo	son más directos y tienen prisa
una jerarquía dentro de la empresa	un organización horizontal
son caóticos pero pueden improvisar	son ordenados y trabajan en tiempo previsto
se toman su tiempo para almorzar	comen durante el trabajo y reuniones

van arreglados en el trabajo

llevan ropa casual durante el trabajo

Él ve, aparte de estas bromas, sobre todo posibilidad de cooperación entre españoles y holandeses:

- * el turismo, la hostelería y actividades para el tiempo libre
- * la moda
- * el ICT
- * las frutas, verduras y flores
- * la logística
- * el sector bancario
- * los servicios públicos

El Sr. Dimitri Vincent Rozemeijer termina la reunión, agradeciendo su presencia a los oradores y pidiendo a los asistentes que bajen al restaurante de la compañía para continuar la conversación. Allí nos esperan unas bebidas y unas tapas ofrecidas por el Icex, Vinos de España y Hollandaluz.

Salud!

Sandro Sierhuis, arquitecto. Corresponsal COAC en Amsterdam, Holanda.



[Log in to post comments](#)[Català](#)

[Tornar](#)

« [primer](#) [anterior](#) ? [103](#)[104](#)[105](#)[106](#)[107](#)[108](#) **109** [110](#)[111](#)[següent](#) ? [últim](#) »

[more](#)

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya :

<https://www.arquitectes.cat/en/taxonomy/term/697/sites/all/themes/coac/img/apple-touch-icon-144x144.png?page=108>