

Ver, escuchar, fluir

Rocío Macho

MEETING POINT
SANDRA TARRUELLA INTERIORISTAS

Sandra Tarruella, interiorista y fundadora del estudio que lleva su nombre, dice que el respeto y la confianza con el cliente es fundamental para que la relación fluya y el trabajo resulte más agradable, e incluso divertido. Leerla es un placer y ver sus proyectos, un disfrute para los sentidos.

Lo primero a la hora de diseñar un espacio es conocer su ubicación, ver y escuchar todos los elementos que van a configurar el proyecto final. Lo principal son los deseos del cliente, la localización, el cliente final, los condicionantes estéticos y también los técnicos. Así es como el estudio Sandra Tarruella Interioristas aborda el proceso creativo, colocando al cliente y a los usuarios finales en el centro.

“Primero conocemos el sitio, hacemos una planta de distribución y un modo de imágenes que ilustren por dónde van a ir los tiros”, explica Sandra Tarruella. Se comenta con el cliente, se ajustan los detalles y se traslada a renders para, finalmente, hacer el ejecutivo. “La dirección de obra es para controlar qué se está haciendo conforme a los planos y timings”.

Cuenta Sandra Tarruella que el hecho de especializarse en espacios contract no fue una motivación como tal, sino una consecuencia. “Recién salida de la escuela empecé a trabajar para la familia. Mi hermano y mi madre abrieron Mordisco y yo fui

quien hizo el interiorismo”, recuerda, “después de eso colaboré con Pepe Cortés en el proceso de diseño y dirección de obra de Tragaluz y ahí conocí a Isabel López, con quien hicimos los restaurantes Tragamar, Agua, Bestial y El Japonés”. Así fue como se especializaron en contract y les vinieron a buscar otros clientes para restaurantes y hoteles como el OMM, el Hotel Gran Central o el Restaurante Celler de Can Roca.

La experiencia le ha enseñado que en el trato con el cliente tiene que haber confianza y respeto comunes para que la relación fluya y las dos partes sumen. “El resultado siempre es mucho mejor si esto ocurre, y mucho más agradable y divertido”. Después ya entran en juego otros factores importantes, como el presupuesto. “Procuramos que nuestros proyectos tengan una larga duración y resistencia al desgaste que este tipo de locales sufren, y eso implica materiales y acabados que tienen un coste mayor, pero también más duración, un mejor envejecimiento y más calidad”. Esto es un denominador común en los proyectos de Sandra Tarruella In-



RESTAURANTE SHIRO BY PACO PEREZ. PERALADA, GIRONA, SPAIN



FOTOGRAFIA MERITXELL ARJALAGUER

CONFITERIA ROCAMBOLESC. GIRONA, SPAIN

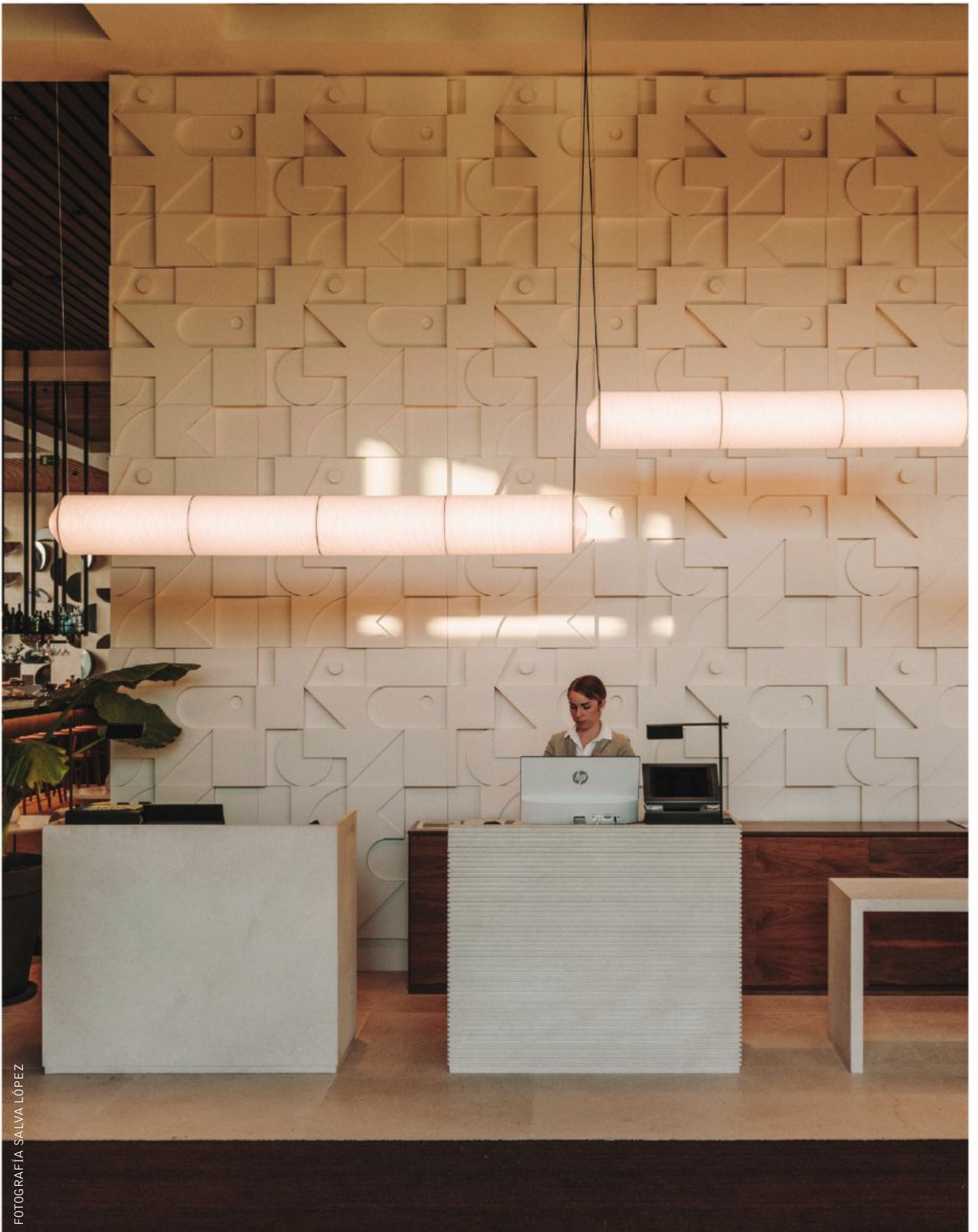
terioristas, aunque su intención no es dejar una impronta reconocible. "Procuramos que tenga la personalidad del propio negocio o del cliente, no la nuestra". Aunque reconoce que después de tantos proyectos se puede intuir una manera de hacer o de entender esta profesión. Con respecto al mobiliario que escogen para cada espacio, persiguen

"que aporte alma, personalidad y ayude a entender el concepto y su lenguaje". A esto se suman sus propiedades de calidad, durabilidad y proporciones. "Los muebles españoles están dentro de nuestras prioridades cuando cumplen esos requisitos", dice Sandra Tarruella, "nuestro criterio principal es la búsqueda de lo adecuado".



FOTOGRAFIA SALVA LÓPEZ

BRUTUS RESTAURANTE. MADRID, SPAIN



FOTOGRAFÍA SALVA LÓPEZ

SABATIC HOTEL SITGES. BARCELONA, SPAIN



FOTOGRAFÍA SALVA LÓPEZ

GRAN CAFÉ SANTANDER. MADRID, SPAIN



EQUIPO SANDRA TARRUELLA INTERIORISTAS

Sandra Tarruella Interioristas cuenta en su haber con más de 150 proyectos realizadas, algunos de ellos ya son un referente del diseño de interiores, tanto en España como a nivel internacional. Entre los proyectos más premiados del estudio están el Hotel Omm, en Barcelona; el Hotel Eme, en Sevilla; la heladería Rocambolesc en Girona o los restaurantes del Grupo Tragaluz, del Grupo Cañadio o las Bodegas Marqués de Murrieta.

Sandra Tarruella Interioristas has completed more than 150 projects, some of which have already become reference points for interior design, both in Spain and internationally. Among the studio's most awarded projects are the Hotel Omm, in Barcelona; the Hotel Eme, in Seville; the Rocambolesc ice cream parlor in Gerona and the restaurants of the Tragaluz Group, the Cañadio Group or the Marqués de Murrieta Winery.



FOTOGRAFIA: MERITXELL ARJALAGUER

HOTEL CASA CACA0. GIRONA, SPAIN

See, listen, flow

Sandra Tarruella, interior designer and founder of the studio that bears her name, says that respect and trust with the client is fundamental in order for the relationship to flourish and for the work to be more pleasant, and even fun. Reading her is a pleasure and seeing her projects is an enjoyment for the senses.

The first thing to do when designing a space is to know its location, to see and listen to all the elements that will configure the final project. The main factor is the client's desires, the location, the final client, and the aesthetic and technical conditions. This is how the Sandra Tarruella Interior Designers studio approaches the creative process, placing the client and the end-users at the center of the project.

First we get to know the location, make a layout plan plus a series of images that illustrate where the development is going to take place," explains Sandra Tarruella. We discuss it with the client, adjust the details and move onto renderings to create the executive-plan. "The project management's job is to control what is being done is done according to the plans and timings".

Sandra Tarruella says that specializing in contract business spaces was not a motivation as such, but a consequence. "Right out of school,

I started working for the family. My brother and my mother opened Mordisco and I was the one who did the interior design," she recalls, "after that I collaborated with Pepe Cortés in the process of design and construction management at Tragaluz and that's where I met Isabel López, with whom we created the restaurants Tragamar, Agua, Bestial and El Japonés. That's how they specialized in the contracting business and came to find other clients for restaurants and hotels such as the OMM, the Hotel Gran Central or the Celler de Can Roca Restaurant.

Experience has taught her that in dealing with the client there has to be common trust and respect for the relationship to flow and for both parties to add value. "The result is always much better if this happens, and much more pleasant and fun. Then other important factors come into play, such as budget. "We try to ensure that our projects our projects are

long-lasting and resistant to the wear and tear that this type of premises suffer, and that implies materials and finishes that have a higher cost," she says", but also a longer life, better aging and higher quality". This is a common denominator in the projects of Sandra Tarruella Interioristas, although its intention is not to leave a recognizable mark."

"We try to make sure it has the personality of the business itself or the client, not ours." Although she recognizes that after so many projects one can intuit a way of doing business or understanding this profession.

With respect to the furniture they choose for each space, they should seek "to provide soul, personality and help to understand the concept and its language". In addition to this, they look for quality, durability and proportions. Spanish furniture is one of our priorities when it meets these requirements," says Sandra Tarruella who adds that her main criterion is the search for what is right."