

## SASTRE ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN

# Especializados en la implantación de franquicias

Eloi Sastre, CEO de  
**Sastre Arquitectura y Construcción**

Sastre Arquitectura y Construcción, fundada en 2010 en base al sólido bagaje de sus profesionales, ha apostado desde sus inicios por la reforma comercial y el pequeño inversor. Durante estos años la empresa se ha especializado en franquicias, un ámbito que actualmente supone el 86% de su facturación. Su mejor baza es ofrecer un servicio personalizado y analizar cada caso de forma individual para ofrecer al cliente las mejores soluciones a sus necesidades.

### -¿Cómo ha ido evolucionando Sastre Arquitectura y Construcción desde su fundación y qué ofrece a sus clientes?

Sastre Arquitectura y Construcción ha apostado por los pequeños inversores desde sus comienzos, en plena crisis. Al ofrecerles la capacidad de influir en el diseño y, por lo tanto, en el coste final, les hemos dado la oportunidad de conseguir soluciones muy ajustadas a sus necesidades. Durante estos años hemos profundizado en el sector comercial especializándonos en franquicias, al tiempo que hemos trabajado muy duro para entender y satisfacer las demandas tanto de la franquicia como del franquiciado,



desarrollando incluso una potente herramienta de comunicación y gestión de cada uno de los proyectos vía web. Les ofrecemos asesoramiento durante todo el proceso según sus necesidades, desde la búsqueda de emplazamientos, hasta la redacción de manuales de diseño, pasando por estudios de viabilidad, implantación, proyectos y legalizaciones, y ejecución de obras.

### -¿Qué tipo de profesionales forman parte del equipo?

Somos un equipo multidisciplinar formado fundamentalmente por arquitectos, ingenieros, aparejadores y interioristas.

### -¿Cuál son, en su opinión, los principales elementos diferenciadores de su compañía y aquellos que aportan un valor añadido con res-

### pecto a lo que puede ofrecer la competencia?

Tenemos la capacidad y experiencia suficiente para acompañar al cliente en la puesta en marcha de su proyecto, tanto si se trata de una marca consolidada como si se encuentra en un estado muy inicial. Analizamos cada caso de forma individual para ofrecer al cliente las mejores soluciones a sus necesidades.

### -¿Cómo ha afectado la crisis al sector? ¿Está quedando atrás la época de incertidumbre económica?

Es cierto que en nuestros inicios encontrábamos un mayor porcentaje de clientes que invertía para autoemplearse, lo que se traducía en presupuestos menores y muy ajustados. Hoy en día el perfil ha cambiado significativamente, con inversiones mayores y proyectos de mayor magnitud.

### Proyectos llave en mano

Actualmente, y más en el sector de la franquicia y retail, donde los procesos son cada vez más rápidos, una de las opciones más en auge son los proyectos llamados "llave en mano", lo que abarca desde la redacción del proyecto para adecuarnos al local y las necesidades de la franquicia hasta la construcción y legalización de todo el conjunto. "Al ser inversiones relativamente importantes", explica Eloi Sastre, "el cliente quiere minimizar los riesgos y tener ubicado a un único responsable que lidere todo el proceso"

### -¿Qué proyectos realizados destacaría de entre todos los que han acometido?

Más que destacar un proyecto nos sentimos especialmente orgullosos de que nuestros clientes repitan y nos recomienden. Como en todo, y más en proyectos tan singulares como son las franquicias, a menudo surgen dificultades. No obstante, siempre tratamos de resolver las incidencias a la mayor brevedad, reportando al cliente y manteniéndolo permanentemente informado. Lo importante, al final, es establecer una relación de confianza entre ambas partes.

**SASTRE**  
arquitectura & construcción

[www.sastrearquitectura.com](http://www.sastrearquitectura.com)