

Разговор за чашкой кофе. Мы и Они.

Разговор первый

Впервые в нашем журнале мы публикуем аналитический материал, касающийся не только дизайна интерьера, но и особенностей нашего рынка, отношений между заказчиком и дизайнером, культурных традиций и культурных различий в этой сфере.



Досье: Елена Ситникова - дизайнер-декоратор, член клуба дизайнеров Алматы, постоянный автор журнала IDEAS

Рената Ботев окончила технический университет в Братиславе, изучала дизайн интерьера в Шеффилдской школе дизайна в Нью-Йорке.

Однажды встретившись с Ренатой Ботев на одной из строительных выставок и наскоро обменявшись личными впечатлениями, мы поняли, что наш разговор должен иметь продолжение. Мы не раз встречались в приватной обстановке, в уютных кафе нашего города, и часами с энтузиазмом обсуждали проекты, тенденции, традиции...

Надеемся, что нашего читателя заинтересуют темы, которые мы сегодня предлагаем его вниманию, и наши разговоры, вылившиеся в несколько статей, получат не только положительный отклик, но и станут началом других интересных обсуждений.

Елена: Как правило, у нас, в Казахстане, выбор дизайнера или архитектора осуществляется по следующей схеме: либо по рекомендации знакомых, либо через специализированные журналы (реже через интернет). В последнем случае заказчик обзванивает дизайнеров и практически сразу задает вопрос: «А сколько берете?»

Рената: Это как раз то, о чем я хотела сказать. Меня здесь это немного шокирует. На Западе такой вопрос в начале встречи или разговора однозначно будет воспринят как не тактичный. Только после личной встречи, просмотра портфо-

лио, обсуждения проекта и пожеланий заказчика принято спрашивать о стоимости услуг. Ведь очевидно, что невозможно определить цену заранее, не поняв, какой объем работы предстоит выполнить. У одного и того же дизайнера цена за квадратный метр может колебаться в зависимости от сложности проекта, а здесь, в Алматы, у заказчиков формула очень простая - цена за квадратный метр, помноженная на количество этих самых метров. Если же сам дизайнер или архитектор до обсуждения проекта озвучивает стоимость своих услуг, то это, по крайней мере, кажется мне непрофессиональным.

Мне бы хотелось посоветовать казахстанским заказчикам следующее. Первое: при выборе дизайнера назначьте встречи как минимум троем. Только после обсуждений вы поймете, с кем из них вы сможете в будущем продолжить общение. Второе: попросите дизайнеров (или дизайн-студию) подготовить презентацию какой-нибудь одной комнаты. Одновременно попросите их сделать новое предложение по этому помещению. Так вам легче будет принять окончательное решение. Вы должны понимать, что вложения в меблировку вашего дома являются второй по важности инвестицией после покупки жилья. И вы должны подумать, кто из кандидатов наилучшим образом сможет осуществить такое инвестирование. На Западе помимо оплаты за квадратный метр существуют и другие способы оплаты услуг дизайнера: вы можете платить ему определенный процент с каждой покупки, платить по часам или же заранее оговорить какую-то сумму. В любом случае все осуществляется на взаимном согласии, поскольку любой бизнес должен быть обоюдовыгодным.

Е.: Я думаю, что к почасовой оплате у нас пока не готовы ни клиенты, ни заказчики. Нужно накопить определенный опыт в этой области. Насколько я знаю, в США хороший дизайнер может запросить до 200 долларов в час, а его ассистент - 50-80. Это, безусловно, недешево, но, с другой стороны, очень дисциплинирует заказчика, который учится ценить чужое время и беречь свои деньги. Выражение *time is money* у нас понимается, к сожалению, еще далеко не всеми. У нас еще все висит в этом отношении. Другой вопрос, который я хотела бы

обсудить, - это анкетирование. По опыту работы знаю, что далеко не все дизайнеры и архитекторы после заключения соглашения используют такие формы работы, как анкетирование заказчика. Часто пожелания последнего выясняются в ходе беседы и кратко записываются на бумаге. Не всегда обсуждается и бюджет проекта.

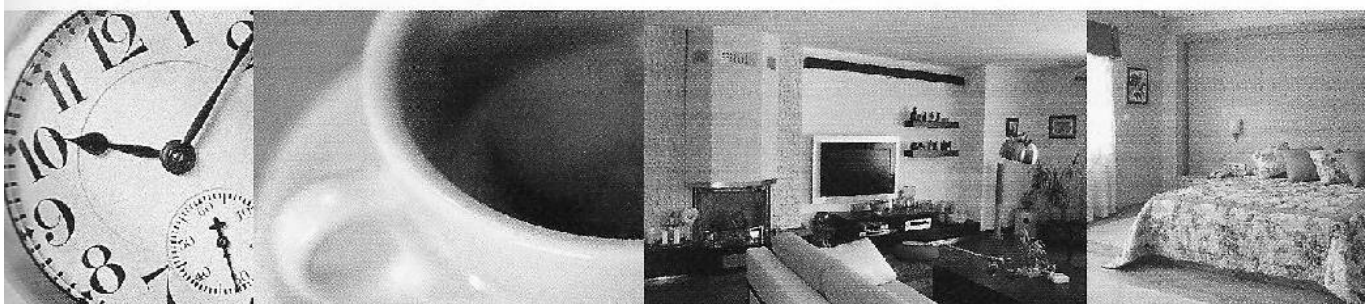
Р.: Анкетирование просто необходимо, и, в большей степени, до заключения соглашения. После подписания вы можете корректировать основные требования, но никак не определять их! основополагающим принципом в отношениях «заказчик-дизайнер» является как раз человеческий фактор, и особенно это касается обустройства жилища, ведь для родственников, друзей, соседей клиента его дом станет своего рода визитной карточкой. Если вы не провели должным образом интервью с заказчиком, как вы сможете воплотить его мечту? Во время первой встречи с клиентом вы, поверьте, замечали, что его представления о будущем интерьере довольно туманны. Поэтому я всегда использую мой Life Style Questionnaire (Опросный лист для клиента), который помогает, прежде всего, самому заказчику определиться с его собственными желаниями. Помимо этого, я прошу заказчика перед нашей следующей встречей сделать небольшое исследование нескольких интерьерных журналов.

Е.: Рената, я еще раз хотела бы вернуться к вопросу о бюджете. Часто приходится сталкиваться с такой проблемой: человек начинает ремонт, не просчитав заранее свой бюджет. В итоге либо работа на объекте затягивается, либо в ходе работы приходится делать какие-то изменения не в пользу эстетики и качества, например, использовать более дешевые материалы и т.д. Это сказывается на конечном результате и приводит к разочарованиям как с той, так и с другой стороны.

Р.: Очень важно начинать обсуждение бюджета с самой первой встречи. Дизайнер обязан принять любую цифру, и в то же самое время он может высказать мнение, что эта цифра слишком низкая. Вот почему было бы лучше предварительно подготовить дизайн-компань с примерным бюджетом, а затем высказать предположение о том, насколько озвученная сумма будет соответствовать желаниям заказчика и реальным возможностям. Таким образом, бюджет может быть скорректирован еще на этапе проектирования. Если вы хотите

быть уверенными в том, что каждый ваш проект будет реализовываться без сучка и задоринки, без лишних стрессов и в соответствии с бюджетом и расписанием, то ключ к успеху - в планировании, планировании и еще раз планировании. Прежде чем начать проект, все должно быть предельно ясно, включая бюджет. Разработка дизайн-проекта и составление бюджета есть ответственность дизайнера. Если перед вами ставится задача сокращения бюджета, вы, безусловно, должны это сделать. И вам придется сидеть с вашим клиентом и изменять проект в соответствии с новым бюджетом. Но я бы снова хотела вернуться к теме первой встречи с клиентом. Хороший дизайнер подготовит профессиональный и реалистичный план, бюджет которого в будущем никогда не будет существенно изменен. Также полезно составить дополнительный бюджет, который подстраховал бы вас в случае непредвиденного развития ситуации. Если же дизайнер понимает, что не может реализовать поставленную задачу и выполнить работу по высшему разряду, тогда ему лучше не браться за проект вовсе или отложить его, т.к. на Западе дизайнер будет оцепиваться, прежде всего, по тому, как он делает свою работу в соответствии с дизайнерскими стандартами в независимости от бюджета проекта.

Е.: Конечно, на рынке взаимодействуют разные клиенты и дизайнеры, и ценовые категории проекта, безусловно, зависят от кошелька заказчика. Однако у нас можно наблюдать довольно распространенный синдром - я бы назвала это «синдромом неперенной роскоши»: независимо от финансовых возможностей, большинство людей, прибегающих к услугам дизайнеров и декораторов, хотят, чтобы их жилище выглядело не столько стильным и комфортным, сколько роскошным и производящим «сногшибательное» впечатление. Мне кажется, что это происходит от того, что многие годы мы жили в условиях ограничений и дефицита, и такая реакция появилась именно в ответ на долгое «нельзя». Одно дело - проект для состоятельного клиента, и совсем другое - для человека со средним достатком. Я думаю, что в этой ситуации задача дизайнера заключается в том, чтобы достичь желаемого эффекта «малой кровью», но при этом продемонстрировать и вкус, и прагматизм.



Р.: Как я уже сказала, дом клиента есть выражение его образа. Мы говорим: «Мой дом - моя крепость». Каждый хочет получить лучшее. Каждый дом может выглядеть стильно, и это зависит не только от бюджета, но также и от креативности, хорошего вкуса и от того, насколько клиент понимает своего дизайнера, ведь именно он сводит воедино выбранный стиль, цветовую гамму и материалы, и все это - на основе пожеланий заказчика. Не следует тратить половину бюджета на шикарные потолки и стены, покрытые дорогостоящими декоративными штукатурками, а потом ломать голову над тем, где взять кредит на завершение ремонта. Поэтому еще раз повторю, что все нужно решать на этапе планирования и не начинать переделку или шопинг до того момента, пока вы не поймете, чего вы хотите.

Е.: Кстати, о штукатурках. Я видела интерьеры, в которых все покрыто «венецианкой». Тяжелое впечатление. А как на Западе?

Р.: Там относятся к этому довольно сдержанно, там нет такого бума, как здесь. Штукатуркой покрывают одну стену или используют для отделки некоторых комнат, например, гостиной или столовой. Целесообразно наносить декоративную штукатурку в детской - ведь дети растут быстро, и в этой комнате интерьер меняется быстро.

Е.: А обои?

Р.: Их используют довольно часто, но обязательно хорошего качества и дизайна. Кроме того, люди здесь любят «тяжелые» рисунки на обоях или используют сразу несколько разных рисунков в одной комнате. Это на Западе не популярно. Чем меньше, тем лучше, и это относится не только к обоям, но и к помещению в целом. Более традиционной является покраска стен. Мне кажется, люди здесь мало прибегают к этому виду декора, а ведь у цвета такие потрясающие возможности!

Е.: Нет, мы - южане. Мы любим краски! Минимализм у нас не очень приживается, это правда. Северо-европейский дизайн кажется людям даже простоватым, подходящим больше для дачи.

Думаю, нужно просто развивать свой вкус, больше читать и смотреть, учиться понимать красоту и философию простых вещей. Может, как раз в силу восточных традиций мы часто перебираем с пышным декором, позолотой, тяжелой мебелью. Это характерно и для России, и для других постсоветских регионов. Исключение, наверное, Прибалтика.

Р.: Конечно, традиции есть повсюду, традиции разные, и их нужно уважать. Люди на Западе живут экономно, но любят высокое качество и хороший дизайн. Мы больше заботимся о личном комфорте, что не всегда означает «роскошь». Мы делаем квартиру или дом, прежде всего, для жизни, а не для показа. Необходимо брать от культур все лучшее. А вкус, несомненно, - дело индивидуальное, но его действительно нужно развивать.

Традиции же - это не только то, что просто было раньше. Все же история архитектуры и дизайна

вбирает в себя массу направлений: весь XX век с венским Сецессионом и Ар Нуво, Движение искусств и ремесел, модернизм, французский стиль 40-х годов, свиговый стиль 60-х, фанки-стиль 70-х, роскошь 80-х и минимализм 90-х. Очевидно, что декораторы и архитекторы сейчас оказались перед вызовом, который им бросает многовековая история, - каким образом синтезировать этот фантастический капитал в четырех стенах одной комнаты. Не многие знают, что история дизайна стара как мир, что нет ничего нового под луной и что все в этом мире взаимосвязано. И когда вы понимаете эти связи, вы можете сказать, что стол, относящийся к XX в., сочетается со стульями Викторианской эпохи, и вы можете их уверенно комбинировать и создавать современный гламур. Таким образом, вы можете создать роскошь XXI века.

Е.: Рената, какие, на твой взгляд, требования предъявляет западный человек к современному интерьеру? По каким параметрам оценивается хороший интерьер?

Р.: Первым важным требованием является просторность и его архитектура, затем идут ориентация помещения относительно сторон света и естественное освещение, связь между внешним и внутренним, вид из окна, будь то природный ландшафт или драматический вид на город. Второе требование - это функциональность помещения. Третье: успешный интерьер должен иметь свое настроение. И последнее - это атмосфера гармонии. Хороший интерьер обеспечивает функциональные нужды человека, например, гостиная - это место для общения, чтения, развлечений, просмотра телепрограмм, семейных игр или игры на музыкальных инструментах.

Е.: Да, задача дизайнера - не только в обеспечении функциональности, но и в создании особого настроения, которое должно соответствовать вкусам, темпераменту, интересам хозяев.

Р.: При этом все составляющие интерьера должны быть гармонизированы, соразмерны масштабам помещения, должны соответствовать друг другу по качеству и цвету. Мода на разностилевые комнаты прошла, сейчас на Западе ценится целостное пространство, дом или квартира, выполненные как бы на одной волне. Это позволяет чувствовать единство всех помещений дома или квартиры. Это тренд сейчас.

Продолжение следует...

