



Я СОЗДАЮ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА ПОДУШКУ БЕЗОПАСНОСТИ, ЧТОБЫ УБЕРЕЧЬ ЕГО ОТ НЕНУЖНЫХ ПОКУПОК, ЛИШНИХ ТРАТ

— На чем еще нельзя экономить?

— Однозначно на строителях. Очень много случаев, когда заказчики, желая сэкономить, нанимают бригады по знакомству, а потом ищут и их, и свои деньги. Если вы заключаете договор со строителями напрямую, то закликаю — смотрите, чтобы в перечне услуг был технический надзор. Не бойтесь сумм, которые называются, поскольку в процессе работ они уже не увеличатся. А вот с некачественными бригадами всегда одна и та же история — изначально они просят одни деньги, вы радуетесь дешевизне, но впоследствии объем финансирования увеличивается до 50%, поскольку вылезает тьма дополнительных опций, и вы начинаете платить даже за бензин прораба. Да, и качество исполнения дизайн-проектов такими ребятами чаще всего далеко от идеала. Лично я сотрудничаю только с проверенными строителями, которые рекомендовали себя на рынке. Они сразу называют полную стоимость работ, а предоплату берут только за черновые материалы.

— Вы часто работаете в Москве, в чем, на ваш взгляд, главное отличие во взаимодействии дизайнеров с заказчиками там

и в Нижнем Новгороде? Какие принципы вам бы хотелось привнести на нижегородский рынок?

— Нижегородский заказчик изначально недоверчив. Ему кажется, что все только и жаждут его обмануть. Это не так. Дизайнеры нужны для того, чтобы создать качественный эксклюзивный интерьер и при его воплощении снять всю головную боль с клиента. Люди, которые зарабатывают деньги, не должны тратить свое драгоценное время на поиск плитки в гостевую ванную. Это наша забота. Ни московские, ни тем более европейские заказчики так давно не делают. Они заключают договор с дизайнером, платят оговоренный гонорар и заходят на объект максимум три раза.

— Может, дело в том, что на нижегородском рынке не так много дизайнеров и строителей, которые могут гарантировать качественный результат, поэтому нет доверия?

— При выборе дизайнера нужно руководствоваться простыми правилами. Человек должен быть признан в профессиональном дизайнерском сообществе, иметь портфолио проектов, рекомендации от заказчиков, публикации в сред-

ствах массовой информации. Ну и конечно, я верю в то, что как только вы найдете своего дизайнера, вы это сразу почувствуете!

— Ваш идеальный заказчик, какой он? Кто может сразу почувствовать в вас родственную душу?

— Интерьеры, которые я создаю, всегда перекликаются с модными трендами. На мой взгляд, в этом и есть суть дизайна — использовать те новинки, которые представлены на мировом рынке, не ориентироваться на тенденции десятилетней давности, а задавать тон, смотреть в будущее. И поверьте, такие интерьеры будут жить десятилетиями. Поэтому мой идеальный заказчик тот, кто не боится экспериментов, разбирается в моде, ну, или, по крайней мере, просто готов мне довериться. При этом не стоит думать, что я занимаюсь только ультрамодным дизайном. Например, я обожаю совмещать в одном интерьере винтажные элементы декора и модные предметы. Наверное, на мне отчасти сказало творчество одного из лучших французских декораторов Жана-Луи Денио, он так же, как и я, любит сочетать несочетаемое.