



В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ КЛИЕНТ БЕЗ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ НЕ МОЖЕТ ОЦЕНИТЬ, КАЧЕСТВЕННО ЛИ ВЫПОЛНЕНА РАБОТА

— **Говорят, что вы не любите, когда заказчики вмешиваются в процесс строительства. Это так?**

— Абсолютно не так. Заказчик имеет право полностью контролировать весь процесс пошагово, а может купить продукт «под ключ», сосредотачиваясь лишь на ключевых моментах реализации проекта. Здесь возможны обе формы сотрудничества.

В Москве популярна форма «под ключ», когда все условия прописаны в договоре, команда работает, а клиент появляется на объекте два-три раза. В Нижнем Новгороде так почти не делают. У нас люди хотят разложить всю стройку по косточкам. В таких случаях мы предлагаем функцию «службы заказчика». Что это значит? В большинстве случаев клиент без специальной подготовки не может оценить, качественно ли выполнена работа. У него нет опыта, чтобы понять, оптимально ли подобрано котельное оборудование, правильно ли выполнена перевязка кирпичной кладки стен, кем и когда в доме проконтролировано опирание несущих балок и прочее. Я вам больше скажу, на эти вопросы нет ответов даже у тех, кто давно построил свой дом. В свою очередь производитель работ и проектировщик не могут и не должны принимать работу сами у себя. Поэтому здесь наша «служба заказчика» незаменима. В противном случае как вы поймете, выполнено ли армирование железобетонных перекрытий согласно проектной документации и СНиП?

— **Ваши услуги дороги, да и не за все проекты вы беретесь...**

— Это такой распространенный миф, что услуги высококвалифицированного специалиста

стоят безумных денег. Особенно, если учесть, что затраты, которые заказчик несет в процессе строительства, в целом достигают десятков миллионов рублей. Заявляю ответственно — мой гонорар за консалтинг и технадзор как высококвалифицированного специалиста в Нижнем Новгороде почти равен стоимости одного качественного итальянского дивана. Купите меня по цене дивана! Купите себе «голову» на стройку — это самое лучшее, что вы можете сделать для оптимизации своих расходов при строительстве. Дикие девятые, жирные двухтысячные прошли. Сейчас время оптимальных решений.

— **Так сколько объектов в год вы берете?**

— В год я контролирую «под ключ» не более четырех-пяти объектов. Также оказываю консультационные услуги по техническому надзору, приемке качества строительства, проектному сопровождению.

— **Говорят, что вы умеете работать с клиентами так, как никто в Нижнем Новгороде. И я слышала, что некоторые дизайнеры обращаются к вам за советами. Со многими заказчиками у вас сохраняются приятельские отношения и после окончания строительства. В чем секрет?**

— За 25 лет работы накопился достаточный опыт в работе с клиентами премиального сегмента, а это люди с повышенными требованиями. И действительно, некоторые дизайнеры просят меня организовать мастер-класс на эту тему. Моя задача — это не только гарантировать качество предоставляемых услуг, но и организовать работу таким образом, чтобы заказчик получал удовольствие от самого про-

цесса. Мой принцип: если клиент не удовлетворен моей работой — она не должна быть оплачена. Я считаю, что капучино с белой скатертью на стройке, блины на оперативке на масленичной неделе — это норма жизни на строящемся объекте. К примеру, недавно с одним из известных нижегородских дизайнеров Константином Сычевым мы презентовали клиентам дизайн-проект их нового дома прямо на стройке. Это было в канун Нового года. Мы нарядили елку, купили шампанское, мандарины, установили проектор. Люди пришли, увидели все это и были по-настоящему тронуты. Кто-то сейчас спросит, и что здесь такого: Новый год, елка, шампанское...

Возможно, ничего особенного, но именно из таких мелочей, на мой взгляд, складывается особая атмосфера взаимоотношений между подрядчиком и клиентом. Я предоставляю сервис в режиме 24/7 и, если честно, иногда не понимаю, когда заканчивается работа и начинается жизнь. Я счастливый человек, потому что мое дело мне всегда в радость. И, может быть, секрет как раз в этом?

— **Кто чаще к вам обращается — сами заказчики или дизайнеры?**

— 50/50. Есть несколько талантливых дизайнеров, с которыми я очень давно и продуктивно сотрудничаю, и заказы приходят от них. Есть клиенты, которым сначала рекомендуют меня, и я уже сам собираю команду для реализации проекта. Архитекторы, дизайнеры, конструкторы, проектировщики инженерных систем, строительные подрядчики — это команда, которая должна работать как здоровый организм — слаженно и без сбоев, тогда и результат всех порадует.