

Сателлиты в дизайне

Основатель Masterpiece bureau Марина Гейко о своем новом проекте

— Какая специализация у вашего бюро?

— То, чем мы занимаемся, можно назвать «интерьерный консалтинг», интерьерный консердж, если хотите. Я не люблю определение «комплектация проектов». Я бы сказала, что мы своего рода сателлиты для заказчика и декоратора. Что имеется в виду? С развитием любой индустрии возникают новые форматы взаимодействия между специалистами. Пришло время перемен и в нашей дизайнерской области. Пары «декоратор-заказчик» порой недостаточно. Реагируя на этот запрос рынка, мы создали компанию, которая служит связующим звеном между заказчиком, декоратором, мебельными брендами, галереями и художниками. Мы занимаемся сопроводительной деятельностью. Ищем оригинальные предметы интерьера индивидуально под проект, знакомим заказчика с тенденциями — у нас большая библиотека изданий по дизайну и декору, занимаемся подбором предметов искусства, общаемся напрямую с галереями.

— Название бюро Masterpiece говорит о том, что вы ищете настоящие шедевры?

— Мы ищем уникальные в своем роде предметы и уникальных авторов. В этом плане — да, именно так.

— Расскажите про процесс поиска. Вы работаете в связке с декоратором?

— Да, как правило, с архитектором или декоратором, которые обращаются к нам. Случается, что приходит заказчик, у которого еще нет декоратора, тогда мы помогаем его найти. В том числе рассматриваем иностранных архитекторов — был опыт взаимодействия с декораторскими бюро из Франции, Великобритании и США. В числе прочего мы можем предоставить и репутационные сведения о внутреннем рынке, что бывает очень важно при выборе специалиста. У некоторых архитекторов при запросе обнаруживаются даже незавершенные судебные разбирательства — это помогает нашим заказчикам избежать ненужных проблем в будущем. Кроме того, ни один декоратор у себя на сайте не вывешивает ценник. Наше агентство ориентирует вас по уровню стоимости проекта.

— С какими фабриками вы работаете при подборе мебели?

— Мы можем позволить себе быть объективными именно по той причине, что у нас нет договоренностей с производителями. В этом плане у нас полная свобода маневра. Ищете что-то особенное, возможно, фарфоровый сервиз, который не представлен ни в одном шоуруме в Москве, — вам нужно к нам. Мы напрямую связываемся с фабриками или с самим художником, автором



CATHERINE GRAN

дизайна, и сделаем все, чтобы желанная вещь добралась до заказчика как можно быстрее. У нас нет объемов продаж, как у магазинов, у которых стоит, например, задача срочно продать кухню с экспозиции.

— Какие характеристики наиболее важны при выборе компаний, с которыми вы сотрудничаете?

— Прежде всего у бренда, с которым мы станем с удовольствием работать, должна быть своя философия, которая отличает его от всех других, ярко выраженная концепция. Мы обращаем внимание не только на крупные компании, но и на маленькие, часто семейные предприятия с историей. Они менее раскручены, при этом качество просто безупречное. У каждого предмета, выпущенного на таких небольших семейных предприятиях, есть душа. И многие из них, кстати, в свою очередь тоже являются сателлитами для крупных брендов.

— Вы работаете в основном с французами?

— Преимущественно с французами. Впервые, потому, что долгое время я работала в представительстве ряда французских компаний в Москве и смогла наладить контакт со многими специалистами. Это мне помогает лучше их понимать, общаться

с ними на одном языке. Кроме того, на мой взгляд, французы — одни из лучших специалистов по части, например, предметов сервировки, в частности, столового серебра и фарфора. Мы тесно сотрудничаем с французскими галереями коллекционного дизайна. Франция — исключительное место в том плане, что там происходит некая творческая синергия, рождающая потрясающие с точки зрения эстетики вещи. — Беретесь ли вы за небольшие задачи — например, если интерьер в целом готов, но не хватает предметов искусства или яркой винтажной вещи?

— Конечно. Объем для нас не имеет значения. Не хватает одной вазы — будем искать эту вазу. Кстати, недавно к нам обратился клиент с просьбой подобрать оригинальный дизайнерский подарок для своего делового партнера. В одной парижской галерее мы нашли для него потрясающий арт-объект, вазу. Это был ограниченный тираж. И когда ваза понравилась еще одному другу из их компании, пришлось ехать за последним экземпляром в Париж. Мне лично очень нравится искать в любом предмете тень человека, которая стоит за вещью. Суть нашей охоты за шедеврами заключается в том, чтобы попытаться най-



МАРИНА ГЕЙКО

ФИГУРКА ОЛЕНА
ANIMALS GOLD,
ODIOTВЕДЕРКО
ДЛЯ ВИНА
MATTIA BONETTIВАЗА LIONEL
LAURENT/ 20 EST.,
EMAUX DE LONGWYСЕРВИЗ JULES VERNE,
CATHERINE GRAN

ТАРЕЛКА BOLERO SATIN, J.L COQUET LIMOGES

ти не просто что-то модное, а то, что клиент полюбит всей душой, что окажется ему созвучно. Ведь именно от деталей зависит дальнейшая судьба проекта. Masterpiece bureau, www.masterpiece-bureau.com/ru, @masterpiece_bureau