

## Татьяна Антипова и Максим Максименко:

# «15 лет в постоянном движении»

В Минске не так много дизайн-студий, которые могут похвастаться стабильным движением вперед и историей, насчитывающей больше десятилетия. Один из «китов» белорусского интерьера и частной архитектуры – студия Nota Bene, которой в этом году исполняется 15 лет. Во многих вопросах ее сотрудники как были лидерами-первооткрывателями, так и остаются ими спустя столько лет. Дизайнеры работают с проектами в Беларуси, России, Украине и западноевропейских странах. Сегодня в их дружной команде 19 человек разных компетенций – от проджект-менеджеров и дизайнеров до инженеров.

О том, что является самым важным для NB на данном этапе, какие выводы они делают, подводя своеобразные итоги работы, и к чему движутся сейчас, мы поговорили с директором студии Татьяной Антиповой и арт-директором – Максимом Максименко.

**– Максим, Татьяна, давайте сразу начнем с итогов. С чем студия Nota Bene подошла к 15-летнему рубежу?**

**Максим:** Если сводить к чему-то одному, самому значимому, то это, несомненно – способность дать итоговый результат. Вопрос в том, что понимается под результатом в том или ином случае. Для нас это – завершенный объект к заселению, будь то квартира, дом или коммерческий объект. Мы не тратим время нашего клиента на рассуждения «как строим и проектируем» – это наши задачи. Сегодня мы реализуем объекты разного масштаба, от получения всех необходимых разрешений до ввода их в эксплуатацию. И задачи

NB в этом случае – определить сроки, рассчитать бюджет и дать гарантии. Что мы и делаем.

**– Иначе говоря, вашему клиенту нужно лишь собрать вещи и переехать?**

**Максим:** Это как раз и есть то, за что мы боролись все эти 15 лет, выстраивая алгоритмы управления всеми многочисленными процессами на пути к конечному результату.

**– Говоря о процессе, как вы оцениваете стоимость своих услуг? В нашей стране все же укоренилось мнение о том, что дизайн-проект – это что-то слишком мудреное и дорогостоящее...**

**Татьяна:** Да, такое мнение существует, но не у наших клиентов. Наши клиенты оценивают общий бюджет всего финансово-емкого и сложного мероприятия – «создание нового объекта», а не его часть – «разработку дизайн-проекта или архитектурного проекта».



И такой грамотный подход позволяет не только сэкономить время и нервы, но и оптимизировать бюджет. Ведь результат это не проект на бумаге, так? А вот реализация его, так или иначе, стоит немало денег. И какая разница, какую часть из общего бюджета составит стоимость проекта?

**– Да, вместе с тем, чаще всего клиенты сначала заказывают проект, а потом задумываются о его реализации...**

**Татьяна:** Это и является ошибкой, которая ведет к нескольким негативным моментам:

- клиент оценивает стоимость проекта, не понимая общего бюджета.

Как результат ошибочное восприятие стоимости проекта, недооценивание важности его качества и полноты;

- несогласованность между проектными решениями и возможностями клиента по общему бюджету.

Как результат, дизайн остается на картинке, но не «в жизни», увеличение сроков, увеличение бюджета, трата нервов на переделку и много других неприятных моментов.

Если эти пункты обобщить, то можно сказать, что такой подход ведет к общей неудовлетворенности заказчика, как процессом, так и результатом.

**Максим:** Многие из наших клиентов оказываются в нашей студии уже после негативного опыта самостоятельной работы, либо сотрудничества с дизайнерами, которые специализируются скорее на красивой картинке, нежели на конечном результате. Мы исправляем эти ошибки. И даже этот вариант двойной, по сути, оплаты в конечном итоге более выгодный, нежели затяжной «беспроектный» или, скажем так «с условным проектом» долгострой.

**– Какие проекты студии Вам лично хотелось бы отметить?**

**Татьяна:** В первую очередь хотелось бы отметить целый сегмент, сотрудничество в котором является для нас сегодня той областью, в которой мы с одной стороны активно развиваемся и с другой реализуем все наши знания, возможности и инструменты, которые являются нашим преимуществом. Это сотрудничество с бизнесом.

В нашем портфолио уже достаточно много проектов, которые заслуживают внимания, таких как дизайн-проекты сетевых магазинов, оформление витрин. Отдельная группа наших корпоративных клиентов – салоны красоты. Вместе с этим мы активно работаем с крупным международным бизнесом. Суть в том, что, когда эти компании приходят в Беларусь и ищут

подрядчика для проектирования их корпоративного пространства, все так или иначе попадают к нам. И здесь их уже интересует не просто наше портфолио, а скорее наши подходы к работе.

Мы умеем координировать проекты, мы знаем языки, мы постоянно совершенствуем бизнес-процессы и стараемся перенимать опыт в организации работы именно у таких компаний. Как результат – мы говорим на одном языке с крупным бизнесом. Среди последних клиентов студии Fishman Group, IHS-Global, Raiffeisen Leasing. Мы, естественно, гордимся не просто тем, что нас выбирают такие компании, но еще и результатом, которого мы достигаем вместе. Отдельно хотелось бы выделить опыт сотрудничества в рамках проектирования жилого комплекса D3...

**– Чем особенно ценен опыт работы с D3?**

**Татьяна:** Тут вопрос подхода к проектированию и реализации. В Беларуси мы чаще всего сталкиваемся с тем, что застройщик думает лишь о выгодной продаже определенного количества метров. Не можем сказать такого о компании Svitland Development. Они не просто решили построить жилой комплекс с «новым стандартом городской кварти-



контроль выполнения, точность и сохранность информации, ее быструю передачу, до службы контроля качества и технического надзора, что является частью предоставляемой нами услуги «службы заказчика». Мы проводим аудит каждого своего проекта, а также и сторонних смежных проектов, если этого пожелает заказчик. Кроме всего прочего, мы автоматизировали работу с помощью CRM- системы, в том числе с возможностью подключения к ней заказчиков. Таким образом, для них проект на любом этапе разработки доступен онлайн в любое время. Весь «изюм» такого подхода заключается в том, что заказчик при желании имеет возможность осуществления непрерывного личного участия в его разработке. С такой организацией растет как уровень проектов, так и их масштабность.

**– Говоря о новых услугах, давайте раскроем понятие «Службы заказчика», что это такое и зачем это нужно?**

ры», они тщательно и достаточно педантично отнеслись к каждой детали, решили продумать сценарии жизни тех, кто купит квартиры, и создать для них отдельный комфортный мир.

И за этим обратились в дизайн-студию Nota Bene. Мы разработали проект «Клуба жильцов», где расположится лаунж-зона, зал для йоги, детская игровая комната, входные группы и другие общие пространства комплекса.

**Максим:** Планировочные решения в квартирах комплекса гибкие, а NB предложила варианты различного расположения комнат и зон, в зависимости от того, чем занимаются хозяева дома и, что не маловажно, чего ждут от своей жизни через 10-15 лет. Такой «европейский» подход к организации пространства в многоквартирном комплексе, разумеется, вдохновил нас.

**– Поговорим о подходах к работе. Что изменилось в организации студии с момента нашего последнего общения?**

**Татьяна:** Мы, как и прежде, работаем в команде и считаем это нашим преимуществом. Несмотря на специфику бизнеса, в котором так много творческих людей, а как известно они непостоянны (*смеется*), в NB специалисты работают длительное время, они здесь обучаются, получают бесценный опыт и вырастают профессионалами. Это ценно и для качества проектных работ, и для нас – руководителей. Мы организуем нашу работу так, чтобы было комфортно каждому члену команды. Приходя в офис, мы видим лица светлых, умных, талантливых и болевущих за свою работу людей. Это бесценно. Подобный подход к организации работы был «вчера», он продолжается и «сегодня».



**Максим:** Я всегда отмечал, что один человек не может успевать и уметь сделать все, это невозможно. Состав нашей проектной группы позволяет не просто доверить разные стадии разработки проекта профильным специалистам, которые есть в штате и доступны в офисе каждый день, но еще и профессионально сопровождать его реализацию.

**Татьяна:** Говоря об изменениях, в студии весь процесс отлажен таким образом, чтобы клиент получил не только результат, но и удовольствие от процесса)). От координаторов проектов, которые сопровождают каждый проект, обеспечивая

**Татьяна:** Служба заказчика – это комплекс услуг по организации строительства. Он охватывает реализацию проекта от получения разрешительной документации до ввода объекта в эксплуатацию. По сути это наш способ оставаться на стороне клиента в процессе строительства его дома или офиса. Мы работаем с генподрядчиком и подрядчиками, представляя интересы заказчика.

**Максим:** Служба заказчика осуществляет, в том числе, консультации

по выбору объекта недвижимости для будущего проекта, чтобы исключить имеющие место быть на практике случаи, когда спустя год после приобретения недвижимости заказчик понимает, что это не «его» квартира или дом. Реализовать потребности заказчика объект недвижимости не позволяет. Правильнее его продать и вложить деньги туда, где в долгосрочной перспективе заказчик будет испытывать чувство удовлетворения. Это касается и квартиры, и дома. Когда строится дом, то еще сложнее: нужно посмотреть участок, оценить его с точки зрения строительных работ, изучить почву, логистику. Вообще о «Службе заказчика» можно будет подробно узнать на нашем новом сайте, который запустится совсем скоро.

**– А можно ли не прибегать к услугам «Службы заказчика»?**

**Максим:** Можно, но в любом случае должен быть кто-то, кто профессионально готов довести проект до его материального воплощения. В нашей практике были случаи, когда проекты, которыми мы гордимся, практически были реализованы не лучшим образом и за конечный результат просто обидно. Один из примеров - проект витрины магазина Belwest на пр. Независимости.

**– Вы работаете со всеми заказчиками или есть такие, с которыми вам не «по пути»?**

**Максим:** Если заказчик приходит к нам за результатом, то путь к его достижению мы всегда найдем. Хотя, иногда дизайнеру приходится заниматься профессиональной просветительской деятельностью, донося до заказчика, говоря по-простому «что такое хорошо, и что такое плохо», как в вопросах стиля и вкуса, так и в инженерных вопросах.

**– Какие планы на будущее?**

**Татьяна:** Движение – есть жизнь! Адаптируя эту философскую парадигму к нашему виду деятельности, нужно сказать, что мы постоянно находимся в развитии и наши устремления направлены на расширение географии проектов. Мы сейчас уже работаем с отдельными заказчиками из США, Норвегии, Кипра. Расширение географии проектов, несомненно, один из наших приоритетов на будущее. P



Студия дизайна интерьера  
и архитектуры Nota Bene  
Минск, ул. Аллейная, 17  
info@nota.by  
nota.by

NB