

Otwórz oczy – to Twój salon

W poprzednim wydaniu rozpoczęliśmy cykl artykułów dotyczących **architektury wnętrz** i tego, jak przygotować własny lokal.

Z naszych obserwacji jasno wynika, że takie informacje są nie tylko bardzo istotne, ale także bardzo pożądane. Jest to bowiem kwestia często poruszana w listach nadsyłanych do redakcji. Rozpoczęliśmy od minilisty argumentów prze-

mawiających za korzystaniem z pomocy fachowca, w tym wypadku architekta wnętrz. W tej części porozmawiamy z naszym specjalistą Panem **Cezarym Rosińskim**, właścicielem firmy Studio Vinci, który na naszych łamach będzie od-

powiadał na pytania dotyczące architektury w salonach usługowych.

SOLARIUM & Fitness: W poprzednim numerze opisaliśmy pokrótce sens zatrudnienia architekta. Wiemy jednak, z takich programów jak „Usterka” lub „Uwaga”, że jest wielu pseudofachowców. Jak się zabezpieczyć przed, powiedzmy to sobie wprost, oszustwem?

Cezary Rosiński: Najłatwiej byłoby powiedzieć: proszę okazać dyplom lub inny dokument stwierdzający ukończenie odpowiedniej szkoły, co także jest w pewnym stopniu wyznacznikiem jego wiedzy. Oczywiście to nie wszystko. Przecież mamy wydać własne pieniądze, a dokument nie zagwarantuje nam powodzenia i pełnej satysfakcji z zamierzonej inwestycji. Poza dokumentami, nazwijmy je osobowymi, musimy zapoznać się z jego dotychczasowym doświadczeniem. Powinniśmy zobaczyć jego wcześniejsze realizacje, projekty. Dobrze jest zapoznać się z jego tzw. teczką ze zdjęciami z dotychczasowych prac. To już dziś norma, każdy szanujący się architekt, dysponuje własnym zbiorem, który może

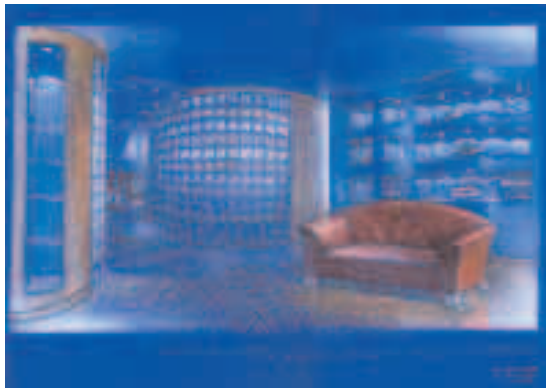
okazać klientowi. Architekt, to przecież artysta, a w tym fachu teczka to coś oczywistego. Dobrze jest także, że swoje doświadczenie może np. potwierdzić za pośrednictwem publikacji prasowych. To wszystko zapewni nam niemal 100% gwarancję, że mamy do czynienia z „prawdziwym” specjalistą. Kolejną rzeczą jest umowa, gdzie wszystko jest dokładnie opisane. W moim przypadku zaczyna się od umowy dotyczącej projektu wstępnego, który jest reali-



zowany aż do zakończenia inwestycji.

S & F: Jedna realizacja, jeden projekt?

C.R.: Nie, oczywiście, że nie. Projekt wstępny to często pięć lub nawet osiem propozycji do wyboru. Z własnego doświadczenia wiem, że nie ma sensu tworzyć nieskończonej wręcz liczby rozwiązań. Powoduje to tylko niepotrzebne zamieszanie i najczęściej kończy się wielkim problemem, na co mamy się zdecydować. Każdy z przedstawionych



Rys. Cezary Rosiński

projektów wstępnych może zostać zrealizowany do samego końca. Klient decyduje się na jeden z proponowanych projektów, a następnie wprowadzane są wszelkie zmiany.

S & F: Tak bez końca?

C.R.: O zakończeniu pracy nad projektem decyduje klient i jego pełna satysfakcja. Chcąc przedstawić to bardziej obrazowo mogę powiedzieć, że zachowuję się jak człowiek z opaską na oczach. Słyszę „w prawo, w górę, trochę prosto”... wsłuchuję się w jego opisy, wyłapuję oczekiwania, to co mu się podoba, a co może mu nie przypaść do gustu. Ważne jest też aby znaleźć właściwą drogę. Należy także pamiętać, że co innego projekt domu, a co innego gdy tworzymy od podstaw salon usługowy.

S & F: Powiedzmy, że zakupiłem salon usługowy. Pusta przestrzeń, mam jakąś swoją wizję i co dalej?

C.R.: Bez względu na to, czy będzie to salon, czy mieszkanie zawsze należy przeprowadzić wywiad. Chcę jak najlepiej poznać oczekiwania klienta. W odróżnieniu od np. projektu mieszkania ważne jest znalezienie optymalnego rozwiązania pomiędzy tym czego chcemy, co nam się podoba, a tym co przypadnie do gustu naszym klientom. To bardzo ważne. W przypadku salonu usługowego często musimy pozwolić pracować architektowi. Ingerencja ze strony projektanta w tym wypadku jest znacznie większa i trzeba się z tym liczyć. Związane jest to z doświadczeniem, z stworzonymi już rozwiązaniami. Podkreślę jeszcze raz: doświadczenie, doświadczenie i jeszcze raz doświadczenie – to atut z którego warto korzystać. Nie każdy z nas ma doskonały gust, wtedy nieoceniona jest właśnie pomoc architekta. Jego

praca jest gwarantem, że salon będzie podobał się klientom.

S & F: Czy słyszał Pan o architekcie bez gustu? (śmiech)

C.R.: Nie, gdyby tak było taka osoba nie mogłaby być po prostu architektem.

S & F: A co dzieje się w przypadku tzw. trudnego klienta? Wie wszystko najlepiej, ma swój pomysł, co wtedy?

C.R.: Powiem tak: jest trudny klient z dobrym gustem i trudny klient ze złym gustem. Jeżeli to druga ewentualność to... mamy ogromny problem.

S & F: Wycofuje się Pan wtedy, koniec marzeń o wspaniałym salonie?

C.R.: Nie, oczywiście takiej ewentualności nie przewiduję. Z całą pewnością nie idę na przystawki łatwiznę. Staram się dążyć temat, przekonywać do swoich pomysłów i rozwiązań. Przeciągam klienta na swoją stronę. Najczęściej udaje się to w 100%. Gdy jest inaczej – staram się dodać do tej absolutnie koniecznej wizji klienta takie elementy, które dodają smaku całości. Jeśli nie forma, to zawsze pozostaje jeszcze kolor. Jednak ze względu na projekty początkowe, jeszcze nigdy nie zdarzyła mi się taka trudna sytuacja z klientem.

S & F: Przyszli i obecni właściciele salonów to też często dwa różne poziomy zamożności. Czy w związku z tym są projekty dla mniej i bardziej zamożnych. Czy ilość gotówki to wybór pomiędzy zestawem A i B?

C.R.: Powiem tak: niezależnie od tego, czy mamy mało pieniędzy, czy też dużo, zawsze możemy stworzyć coś dobrego. Jediną różnicą może być kwestia jakości zastosowanych przy realizacji materiałów. W większości wypadków nie jest to widoczna różnica, klient jej po prostu nie dostrzeże. Uważa, że wszystko jest w jak najlepszym porządku. Jako architekt wiem, co ile kosztuje, jaki zastosowano materiał, ale najczęściej dla potencjalnego klienta ważna jest estetyka, jakość wykonania. Elementy z których dany projekt jest zrealizowany nie odgrywają dla niego takiej roli. Zauważyłem taką analogię: jeśli mamy na jednej szali pewną kwotę pieniędzy, a na drugiej czterokrotnie większą, to różnica w wykonaniu, jakości po zakończeniu realizacji



nie będzie czterokrotna, a jedynie powiedzmy 75%. To bardzo mało.

S & F: Mamy lokal, znane są moje oczekiwania jeśli chodzi o design. Określiliśmy także jakim funduszem dysponujemy. Co dalej?

C.R.: Zaczynam od programu, czyli ustawienia danego punktu usługowego. W przypadku solarium istotne jest to, z ilu urządzeń ma się składać. Czy oprócz urządzeń przewidziano jakieś usługi dodatkowe? Jeśli tak to ile. Ustalam po kolei wszystkie niezbędne pomieszczenia użytkowe, gospodarcze, sanitarne, i powiedzmy na gabiniecie właściciela punktu kończąc. Jeśli określiliśmy liczbę pomieszczeń, nanoszę je następnie na projekt lokalu. Ustawiamy ściany, zaznaczamy media, a następnie zabieramy się za design, za duszę salonu. Najczęściej te prace toczą się równolegle. Zabudowując w programie lokal, już mam wizję, jak co będzie wyglądać. Ważne jest aby skupić się na stworzeniu odpowiedniego wystroju, takiego który nie tylko będzie podobał się klientom, ale także będzie się wyróżniał spośród innych. Obecnie, gdy liczba salonów usługowych jest spora, coraz większe znacze-



Rys. Cezary Rosiński

nie zaczyna odgrywać wystrój, charakter salonu. Moja praca polega właśnie na tym, aby dany punkt wyróżnić.

S & F: Czyli nie tylko nowoczesny sprzęt?

C.R.: Tak, to coraz częściej zauważalna tendencja. Nowe urządzenia, nowy salon, nowa jakość. Chociaż także coraz częściej widać, jak stare, szare jeszcze wczoraj punkty, dzięki pracy właśnie architektów zaczynają odżywać, cieszyć się nowym życiem. Istotne jest to co powiedziałem wcześniej. Należy obalić mit, że wszystko musi bardzo dużo kosztować. Warto czasem zainwestować, bo z całą pewnością przyniesie to korzyści. Tak naprawdę architekt podczas tworzenia nowego punktu, podczas pracy nad projektem, a później jego realizacją praktycznie sam zarabia na sobie. Taka osoba zawsze

ma lepsze ceny na materiały niż właściciel salonu. Ma stałych, sprawdzonych wykonawców, którzy oczywiście pracują z odpowiednim rabatem. Tak naprawdę wszędzie oszczędzamy kolejne pieniądze. I to jeszcze nie wszystko. Oszczędzamy coś nawet bardziej cenniego niż gotówkę, a mianowicie czas. Załatwianie pozwoleń, zebranie dokumentacji z pomocą architekta odbywa się o wiele sprawniej. Teraz zresztą pojawia się kolejna możliwość, a mianowicie dotacje z Unii Europejskiej i tu także możemy liczyć na pomoc ze strony projektanta. W chwili obecnej możliwości jest naprawdę sporo, warto więc je wykorzystać.

S & F: Mówimy architekt jest niezbędny, ale czy na pewno? Widzi Pan błędy odwiedzając salony usługowe?

C.R.: Oczywiście są takie. Rozpoczynając od podstawowych: źle rozmieszczone, niefunkcjonalne pomieszczenia, z widocznymi na pierwszy rzut oka błędami już nawet nie stylistycznymi a budowlanymi, a kończąc na źle dobranej kolorystyce. Przykłady mógłbym tu mnożyć – źle dobrane odległości pomiędzy stanowiskami fryzjerskimi; mała przestrzeń w punkcie kosmetycznym, czy też źle przygotowana i jeszcze gorzej odprowadzona wentylacja w przypadku salonów solaryjnych. Najczęściej właściciel się do tego przyzwyczaja, a klient? On od razu wyłapuje takie niuanse i gdy tylko nadarzy się okazja – zmienia lokal. Innym, częstym błędem są tzw. bliźniacze salony usługowe. Powstaje jeden powiedzmy na osiedlu, w miasteczku, a następnie jego kłony pojawiają się w innych miejscach. To niestety rzeczywistość, ale też coraz częściej rozpoczynam poprawianie takich lokali. Dzięki informacji zamieszczonej w poprzednim numerze zgłosiła się do mnie liczna grupa osób, którzy oczekują pomocy. Często nie chodzi o pełną modernizację, ale o wycinek, np. zmiana tzw. serca salonu, czyli projekty recepcji i takie usługi świadczymy. Klient tego oczekuje, a my to oferujemy. Uważam, że dzięki chociażby takim inicjatywom jak wasza, zaczną następować zmiany na lepsze. Pierwsze oznaki zainteresowania są już widoczne.

S & F: Dziękujemy za rozmowę.

Dariusz Idkowiak

Nasz ekspert:
architekt wnętrz
mgr Cezary Rosiński
tel. 0-501 471 872
www.vinci-studio.pl



Rys. Cezary Rosiński