

CONCEPT HOUSE

ЕДНА НОВА РЕАЛИЗАЦИЯ,
КОЯТО НЯМА АНАЛОГ У НАС,
ПРЕДСТАВЕНА ОТ
АРХ. ПЕНКА СТАНЧЕВА

КАТЕГОРИЯ



Арх. Станчева, какво е Concept House? Трябва ли изобщо да задаваме подобен въпрос?

Моето разбиране за това място е за своеобразен дом. Наречен е „концептуален“ заради факта, че не съществува унифицирана формула на дома. Така че това не е единственото решение, а само едно от възможните. Акцентът тук е върху усещанията, докато пребиваваш в този дом. Изградихме място, където да се чувстваш обгърнат в цвят и материя, където да си обгрижен.

Как се роди идеята?

Идеята навярно е резултат от наблюденията на днешния социум. Годишите преди кризата бяха много благодатни за всички работещи в сферата на недвижимите имоти. Във водовъртежа на голямото търсене се родиха безброй търговци, строители, мебелисти, проектанти и какво ли още не, заради които всеки по един или друг начин е хабил нерви, сили и пари. Идеята на собствениците на Concept House, така като аз съм я разбрала и приела, е да съберат около себе си доверени хора. Те предлагат на своите клиенти специалисти в различните сфери – професионалисти, които да осъществят всички необходими етапи на реализацията на „къщата на мечтите“ на всеки човек.

Как се осъществява една подобна идея? Какво е необходимо за успешната ѝ реализация?

За осъществяването на всяка идея се иска „здрavo дупе“, както казваме в България. Трябва да се върви докрай, често да се воюва за идеята. Но за мен това е част от професионализма независимо с какво се занимава човек.

Скъпа ли е Concept House? Колко струва да имаме „къщата на мечтите си“?

Не бих искала да ви лъжа – Concept House не е евтина.



лед като завършва архитектура във ВИАС през 1995 година в София, специализира в Бордо – Франция, и Венеция – Италия. Започва самостоятелна работа веднага след дипломирането си. Проектира сгради и интериори. В продължение на три години е главен редактор на Home Style – приложение за интериор и дизайн към вестник „Капитал“. През 2010 създава поредица от авторски мебели за българската мебелна фабрика МЕБЕЛОР, които са представени на Панаира в Кьолн – там те са включени в прес-селекцията на Панаира. В момента завършва работа по проекта за интериорите и градината на една от емблематичните сгради в София, известна като „Къщата на Яблански“. Сред могобройните награди ще отбележим няколко – през 2002 печели награда сп. „Идеален дом“, през 2008 получи специалната награда на Vaimit за дългосрочно партньорство, а през 2010 неин проект печели първо място на журито и второ място на публиката в Къща на годината на сп. „Наш дом“. Винаги работи интензивно, но след това и почива интензивно – сред природата, спортувайки или откривайки екзотични места. Проектите и публикациите ѝ можете да намерите на www.ps-architects.com.



Тя не се обръща към масовия потребител, а към хора от средната класа (ако все още има такава, оцеляла след кризата у нас) и над нея. Тя е за хора поне със средни възможности. Не е задължително всичко да е много скъпо, но съвсем без бюджет не може да се постигне подобен резултат. Ще ви кажа и друго мое наблюдение от последните години на работа – колкото по-висок е бюджетът, сякаш клиентът става все по-недоверчив. Започвайки високобюджетен проект, си казваш, че сега ще имаш възможност да направиш нещо много красиво. Нищо подобно! Високият бюджет със сигурност не е достатъчно условие за добрия уникален краен резултат.





Товага кое според вас води до добър резултат?

Диалогът и доверието между собственика и проектанта. Клиентът трябва да се довери на този, който ще изгради дома му, след което да го последва, да отиде поне една крачка напред спрямо собствената си граница. Ако насреща си има професионалист, той никога не би злоупотребил с доверието му. Именно върху доверието между хората, такъв дефицит в наши дни, се гради и идеята на Concept House. Много искам да вярвам, че ще успее.

Какво търсят клиентите? Как им помагате да

намерят точно онова, за което са мечтали?

Клиентите са много сложна единица. Всеки е индивидуален, няма двама подобни. Ако има едно нещо, което може би ги обединява, то е, че всички искат уютен дом. Това е като да кажеш, че искаш да ти направя красив дом – толкова е субективно.

Какво търсят клиентите? Хубав въпрос... Търсят да имат нещо ексклузивно. Често търсят нещо, което другите да го нямат. Искат им се да впечатляват чрез дома си.

Все по-рядко идват хора, които да ми говорят за това как



живеят – дали обичат да четат, или обичат светлината, или харесват определен цвят.

По-скоро ми разказват колко телевизора трябва да има в дома им. Всичко това дълбоко ме натъжава. От време на време идват и хора, които познават повече себе си – винаги е удоволствие да се работи за тях. Те не страдат от синдрома „недоверчивост“. С тях можеш да постигнеш резултат, да водиш диалог, да намериш точно това, което им подхожда като среда за обитаване.

В течение на годините често сме били свидетели на „конфликта“ между твореца-архитект и клиента-потребител? Как го преодолявате Вие в ежедневната си практика?

С добро. Няма друг начин. И с взаимни компромиси. Домът трябва да е удобен на този, който ще го обитава. Но това не означава, че се отказвам лесно. Опитвам се възможно най-търпеливо да обясня защо определен детайл е важно да бъде изгълнен, защо едно решение е по-добро от друго. Много често успявам. Но разбира се, невинаги. Често казвам на клиентите си в началото на съвместната ни работа: „Ще те предупредя три пъти, че се каниш да направиш груба грешка, и накрая ще те оставя да постъпиш както решиш.“

Каква е вашата лична Concept House? Обрисуйте ни я или ни я покажете.

Моята лична къща е високо в планината. Има много прозорци – през зимата гледа снега, през лятото – горите. Помещенията са бели, с подове, покрити с дебели дъски. Всичко е просто. Мебелите са малко. Там са всички мои книги, дискове и плочи. Има и голямо огнище, около което стоим и пием вино с хората, които обичам.

