



ALEKSANDRA  
KUROWSKA

# ROZ- MOWA

KLUCZEM DO WYMARZONEGO WNĘTRZA

Architektura wnętrz to piękna, kreatywna profesja, ale nie zapominać, że oprócz wciągającego świata mebli, tapet czy oświetlenia, bardzo ważne jest jedno - stworzenie dobrej relacji z klientem. Jeśli chcesz być dla niego wartościowym partnerem, przede wszystkim słuchaj, bo dobry projekt to taki, który łączy artystyczną wizję architekta z realnymi potrzebami i oczekiwaniami przyszłych domowników, a żeby je poznać konieczna jest rozmowa. Długa rozmowa.

**Nowy Magazyn: W jaki sposób należy rozmawiać z klientem?**

Aleksandra Kurowska: Podczas pierwszego spotkania z potencjalnym inwestorem należy przede wszystkim skoncentrować się na tym, co ma do powiedzenia klient. Warto także robić notatki, bo to właśnie na początku usłyszymy o jego marzeniach, pomysłach i największych problemach. Nie proponujmy jednak na raz konkretnych rozwiązań - na to przyjdzie czas później, a każda godzina, którą poświęcimy na lepsze poznanie swojego rozmówcy, zwiększa szansę zakończenia projektu z obopólną satysfakcją i w przyjemnej atmosferze.

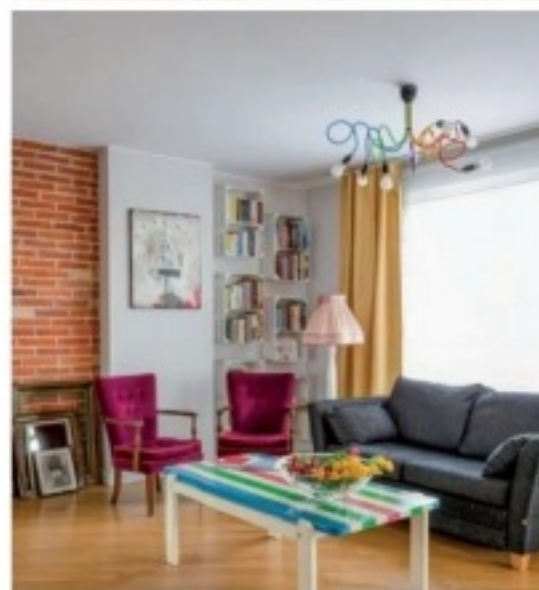
**NM: Jak właściwie przygotować się do rozmowy?**

A.K.: Żeby nie umknęło naszej uwadze, przygotujmy szeregową listę pytań, na które odpowiedzi potrzebujemy już na wstępnym etapie procesu projektowego. Pytania warto zadawać, rozpoczynając od tych najprostszyc, aby systematycznie zwiększać poziom szczegółowości i trudności. To pozwoli klientowi na przemyślenie kluczowych zagadnień. Unikajmy pytań zamkniętych - ważne jest, żeby klient mógł się wygadać i opisać swoją wizję jak najdokładniej. Kierujmy się zasadą „słucham 80% czasu, mówię przez pozostałe 20%”.



## ALEKSANDRA KUROWSKA

Architektka wnętrz. Od ponad 10 lat profesjonalnie projektuje wnętrza, tak prywatne, jak i komercyjne. W jej pracowni powstają kompleksowe aranżacje okazałych rezydencji, miejskich apartamentów, salonów SPA czy przestrzeni biurowych. Specjalnością Aleksandry Kurowskiej są proste, nowoczesne przestrzenie, ale jej projektów nie sposób pomylić z czymkolwiek innym. Znakiem rozpoznawczym swoich wnętrz uczyniła - jak sama mówi - „nutę szaleństwa”, która w zależności od projektu przyjmuje formę zabawy kolorem, wzorem czy fakturą. [www.montowniawnetrz.pl](http://www.montowniawnetrz.pl)



**NM: Jaka forma kontaktu jest najwłaściwsza?**

A.K.: Pierwsze rozmowy na temat projektu nie powinny odbywać się drogą mailową czy telefoniczną. Wtedy nie jesteśmy w stanie ocenić mowy ciała i gestów klienta, które często przyniosą architektowi więcej informacji niż jego słowa. Nie zapominajmy, że naszym głównym zadaniem jest stworzenie projektu zgodnego z potrzebami i pragnieniami drugiej strony.

**NM: Na czym należy skupić szczególną uwagę?**

A.K.: Oczekiwanie klienta, co do projektu są bardzo ważne i zadaniem architekta jest poznanie ich jak najwłaściwiej. Konkretny styl, materiały, rozwiązania, inspiracje, które zaintryguowały inwestora, powinniśmy akrupulatnie porządkować, bo to właśnie na nich w dużej mierze będzie opierał się cały projekt.

WARTO  
MIEĆ**Capella**

Hybrydowy zlewazmywak projektu Michała Łoża to połączenie dwóch materiałów – szkła i granitu. Do wyboru są różne wykończenia odciekacza – cztery wzory oraz dwa kolorystyki – biel i czerń. Produkt jest bardzo wytrzymały i łatwy do utrzymania w czystości.  
1999 zł (superowana cena brutto)  
**DEANTE, [www.deante.pl](http://www.deante.pl)**

**Porta SKANDIA Premium R.O**

Nowoczesny design oraz dbałość o detale to stałe trendy w aranżacji mieszkań. Doskonałym uzupełnieniem takich wnętrz są proste drzwi w białym kolorze, które optycznie powiększą pomieszczenie. Ozdobny relief na powierzchni drzwi nada wnętrzu nowoczesności oraz przyciągnie uwagę zaproszonych do domu gości.  
Od 399 zł netto (491 zł brutto)  
**PORTA, [www.porta.com.pl](http://www.porta.com.pl)**

**NM: Jakie aspekty życia klienta są najistotniejsze z perspektywy architekta?**

A.K.: Bardzo cenne w kontekście projektowania wnętrza jest poznanie stylu życia domowników. Dla koncepcji aranżacji istotne będzie, ile godzin przyszli mieszkańcy spędzają w domu. Niezwykle ważną informacją jest liczba osób, które docelowo mają mieszkać w danym domu, a także czy klient jest osobą towarzyską i często przyjmuje gości. Pod uwagę należy wziąć również nawyki – miłośnik gotowania wybierze dużą, oddzielną kuchnię, a zapracowany bywalec restauracji zadowolony się otwartym na salon aneksem.

**NM: Jak poznać preferencje stylu?**

A.K.: Podczas tworzenia projektu przyda nam się wiedza na temat ulubionych kolorów i stylów klienta. Na początek wystarczą podstawy – jasna, minimalistyczna kuchnia, ciemny salon z dębowymi meblami czy może kolorowa łazienka z ozdobną wanną na metalowych nóżkach? Inspiracje lub przykładowe projekty mogą okazać się bardzo pomocne w odnalezieniu przez klienta odpowiedniej dla niego stylistyki.

**NM: O co warto pytać?**

A.K.: Jeśli będziemy mieć taką możliwość, koniecznie zapytajmy o sposób spędzania wolnego czasu. Dla miłośnika książkowego czy miłośnika kina ważne będzie wygodne miejsce do składowania swoich zbiorów, a dla towarzyskiego domatora - duży stół, który pomieści wszystkich członków rodziny i znajomych. Nie zapomnij też zapytać o najlepszych przyjaciół człowieka, a więc domowe zwierzęta – nawet najpiękniejsza jasna deska na podłodze nie wygra walki z zabłoconymi łapami ukochanego labradora.

**SZKŁO W KUCHNI**

Szkło odgrywa coraz większą rolę we wnętrzach, szczególnie w kuchni. Przykładem ciekawego zastosowania tego materiału są zlewazmywaki, które dodają wnętrzu ekskluzywnego charakteru, a także są bezpieczne i odporne na uszkodzenia. Tego typu produkty idealnie komponują się z bardzo modnymi sprzętami AGD ze szklanymi frontami, np. piekarnikiem lub lodówką.

**Marta Mical, architektka wnętrz  
M2DESIGN, [www.m2designers.pl](http://www.m2designers.pl)**

**INI20**

Wyposażona w obrotową wylewkę i zdejmowany uchwyty natryskowy, bateria INI20 marki VALVEX ułatwia zmywanie i płukanie dużych naczyń, przy zachowaniu minimalnego zużycia wody.  
**VALVEX, [www.valvex.com](http://www.valvex.com)**

