



СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Предисловие | 9 |
| Глава 1. Как сохранить и преумножить вложения в интерьер: определяем бюджет на ремонт | 11 |
| Ремонт как инвестиция | 12 |
| Ремонт «для себя», аренда и флиппинг | 14 |
| Определяем класс недвижимости и бюджет на ремонт.... | 18 |
| Глава 2. Как повысить ценность недвижимости с помощью планировки | 23 |
| Модные планировочные особенности | 26 |
| Отличия дизайнерской планировки от любительской | 34 |
| Чек-лист для создания планировки | 44 |
| Превращаем минусы планировки в плюсы | 46 |
| Глава 3. Как не запутаться в сетях | 55 |
| Начинаем экономить уже на этапе прокладки коммуникаций | 56 |
| Планируем электрику | 57 |
| Планируем сантехнику..... | 72 |
| Глава 4. Как создать интерьер, который не устареет | 79 |
| Как найти свой стиль в интерьере..... | 80 |

| | |
|--|----|
| Актуальные тренды..... | 84 |
| Антитренды: почему они тоже «продают»..... | 88 |
| Универсальные стили для инвестиционной недвижимости и не только | 92 |
| Откуда берется вкус: поиск вдохновения и отправной точки..... | 94 |

Глава 5. Работа с цветом.

| | |
|--|------------|
| Как выбрать цветовую гамму..... | 101 |
| Яркий или нейтральный | 102 |
| Варианты дозированного использования цвета для осторожных | 106 |
| Определяем гамму интерьера | 110 |
| Выбираем правильные оттенки | 113 |
| Выбор палитры: колеруем краску и делаем выкрасы.... | 116 |

Глава 6. Правила в интерьере: существуют ли они..... 119

| | |
|--|-----|
| Всем известные правила, которых на самом деле нет | 120 |
| Правила в интерьере, к которым стоит прислушаться .. | 126 |

Глава 7. Комплектация интерьера:

| | |
|---|------------|
| на чем можно, и на чем нельзя экономить..... | 131 |
| На чем можно экономить | 134 |
| На чем нельзя экономить..... | 153 |

| | |
|---|------------|
| Глава 8. Квартиру «продает» кухня: | |
| секреты создания шикарной, но недорогой кухни | 171 |
| Планировка..... | 172 |
| Наполнение..... | 182 |
| Внешний вид: варианты и комбинации фасадов | 185 |
| Столешница..... | 190 |
| Кухонный фартук | 192 |
| Мойка..... | 194 |
| Смеситель..... | 196 |
| Бытовая техника..... | 198 |
| | |
| Глава 9. Квартиру «продает» санузел: | |
| принципы создания идеального санузла | 203 |
| Принципы создания продающего санузла..... | 205 |
| | |
| Глава 10. Квартира с отделкой от застройщика | 225 |
| 10 приемов, которые помогут сделать из типового ремонта дизайнерский | 227 |
| | |
| Глава 11. Декор и создание атмосферы | 239 |
| Не говорите, что вас не предупреждали. Советы, которые помогут избежать ошибок при декорировании.... | 241 |
| Инвестиционный стайлинг | 250 |
| | |
| Глава 12. Неидеальный интерьер / Вместо послесловия | 255 |



■ Все интерьеры, фотографии которых использованы в книге, созданы автором и ее командой.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Большинство книг об интерьере расскажут вам скучные правила или приоткроют секреты фирменного стиля автора. Первые — похожи на учебник для профессиональных дизайнеров, вторые — вдохновляют, но оставляют без ответа важные вопросы.

Вот почему я захотела создать книгу, которая не сделает из вас дизайнера, но, определенно, поможет обойтись без него. Книгу, которая ответит на все те вопросы, которые я регулярно слышу от заказчиков и друзей, планирующих или ведущих ремонт. Цель этой книги — дать вам и «рыбу», и «удочку»: не только конкретные практические приемы и лайфхаки, но и сам метод, с помощью которого вы сможете принимать собственные верные решения, воплощая интерьер в своем стиле и сегменте.

Я твердо уверена, что красивым и комфортным может быть каждый дом, независимо от бюджета на ремонт. Поэтому особое внимание в этой книге уделено теме экономии и инвестиционному подходу к дизайну. Ведь, обладая большим бюджетом, создать достойный интерьер намного легче, чем сделать конфетку в стиле cheap&chic¹. Кроме того, только интерьер, который выглядит дороже, чем стоит, превращает ваше жилье в ликвидный актив и дарит уверенность в завтрашнем дне.

В этой книге я постаралась охватить полный цикл взаимодействия человека с его домом, чтобы вы могли обращаться к нужной главе в любой момент: от подбора квартиры и определения стратегии ремонта, до создания дизайна, закупки материалов и декорирования. Для кого-то результатом этого цикла станет знаменитое «жили долго и счастливо», а кто-то сможет хорошо заработать на продаже или сдаче недвижимости — ведь правильный интерьер всегда открывает большие возможности.

Предлагаю вам окунуться в мир дизайнерского интерьера вместе со мной, и пусть местами будет смешно, местами сложно, а иногда вам захочется со мной поспорить — я уверена, что эта книга поможет вам избежать многих ошибок и многократно себя окупит.

Посвящается моей семье, которая вновь собирает коробки, чтобы переехать в новый дом. ☺

Олеся Тищенко

¹ **Cheap&Chic** — в переводе с английского «дешево и шикарно», аналог русского выражения «дешево и сердито».





ГЛАВА 1

КАК СОХРАНИТЬ
И ПРЕУМНОЖИТЬ
ВЛОЖЕНИЯ
В ИНТЕРЬЕР:
ОПРЕДЕЛЯЕМ
БЮДЖЕТ
НА РЕМОНТ

РЕМОНТ КАК ИНВЕСТИЦИЯ

что такое флиппинг, и почему это может быть вам интересно, даже если вы не собираетесь ничего продавать

Я начала заниматься флиппингом¹ много лет назад, когда даже не знала о существовании такой «профессии». Уверена, среди вас найдутся те, кто также занимается флиппингом, не подозревая об этом: вложил деньги в новостройку, а может быть, делает ремонт в квартире, доставшейся в наследство от прабабушки, чтобы вскоре перепродать подороже. Возможно, вы купили небольшую квартиру, чтобы сдавать в аренду и получать пассивный доход, а может быть, вовсе не располагаете лишними средствами, думая лишь о том, чтобы закрыть ипотеку или улучшить свои собственные жилищные условия? Все эти ситуации объединяет одно — необходимость относиться к вложениям в ремонт, как к инвестиции. Делать ремонт грамотно и учитывать не только личные предпочтения, но и общепринятые стандарты в области дизайна, выбирать материалы и приемы, которые не устареют через несколько лет, а выглядеть будут намного дороже, чем стоить.

Увлечение дизайном и ремонтом квартир для последующей продажи стало для нашей семьи не только дополнительным источником дохода, но и образом жизни — за последние 15 лет мы переезжали уже семь раз, вновь и вновь не только увеличивая площадь квартиры, но и повышая класс жилья. Таким образом, начав с трехкомнатной — площадью около 70 м², сейчас мы с мужем продаем нашу «последнюю» квартиру площадью 230 м², приобретая новую — площадью уже 300 м². Такая частая смена собственного жилья не связана напрямую с бизнесом или нашими другими объектами для перепродажи.

Если вначале мы действительно стремились улучшить жилищные условия, то сейчас нам просто становится скучно жить в одном месте дольше 2–3 лет и не терпится начать свой следующий ремонт. Но самое примечательное в нашей

¹ **Флиппинг** — американский термин, покупка недооцененного объекта недвижимости, его ремонт и последующая продажа по более высокой стоимости.

истории то, что за это время площадь нашей квартиры выросла более, чем в четыре раза, без каких-либо дополнительных вложений!

С помощью правильного подхода к интерьеру мы просто продаем каждую квартиру по верхней границе рынка, и покупаем на эти деньги новую — с бóльшим потенциалом. А разницы между продажей и покупкой обычно хватает на новый ремонт и обстановку. Особенно удобно, что бюджет на отделку вы «получаете» сразу — это оптимизирует сроки нового ремонта и даже позволяет немного «шиковать». Так, например, если в обычной жизни ребенку потребуется новая кровать — я не куплю ее за 100 тысяч рублей, потому что это дорого, и буду искать другие варианты. На крупную покупку кухни или сантехники — вообще придется копить несколько месяцев, отказывая себе в привычном уровне комфорта. В то же время, имея отдельный, уже выделенный бюджет на интерьер — совершать такие покупки гораздо легче: и жаба не душит, и семья не страдает. Главное — уложиться в нужную сумму и понимать, на чем экономить можно, а на чем ни в коем случае нельзя.

В наше время квартиры уже не передают в наследство из поколения в поколение: обстоятельства меняются слишком быстро: порой еще за время ремонта люди успевают пожениться, развестись, родить детей или переехать жить за границу. В таких случаях ремонт «для себя» становится уже не знаком качества, а грузом, который мешает оперативно и выгодно продать недвижимость, когда возникает такая необходимость.

Если вы хотите, чтобы ваш интерьер был не только комфортным и эстетичным, но и работал на вас, сохраняя и приумножая ваши вложения — книга обязательно поможет вам в этом! Но даже если вы абсолютно уверены, что никогда не будете продавать свое жилье (будь то дом или квартира) — инвестиционный подход позволит вам добиться максимального результата с помощью минимальных вложений в дизайн!



РЕМОНТ «ДЛЯ СЕБЯ», АРЕНДА И ФЛИППИНГ

чем отличается ремонт, который «не продается», от ремонта, который «продает»

РЕМОНТ «ДЛЯ СЕБЯ» ИЛИ «КАК ЗАКОПАТЬ МИЛЛИОН»

Наверняка вы сталкивались с ситуацией: люди делали ремонт для себя, не жалели средств и сил, очень-очень старались. Вполне естественно, что при продаже квартиры они хотят, как минимум, вернуть свои вложения. Но, к сожалению, это удается далеко не всегда. Риэлторы в таких случаях объясняют своим клиентам, что «ремонт не продается», мол, у каждого свои вкусы, новые покупатели все равно будут всё переделывать под себя, поэтому продавцам не стоит рассчитывать на цену выше средне-рыночной. И отчасти они правы, ведь все мы видели фотографии квартир на сайтах недвижимости, ремонты которых вызывают то смех, то слезы, то недоумение. Глядя на такие анти-примеры, большинство людей думает, что вот у них-то дома всё хорошо, хотя на самом деле чаще всего это не так.



6 ПРИЗНАКОВ РЕМОНТА, КОТОРЫЙ НЕ НУЖЕН НИКОМУ, КРОМЕ ЕГО ОБЛАДАТЕЛЯ

1. **Слишком индивидуальный стиль** — дворцовая классика в типовой многоэтажке, арабский стиль в спальном районе или хайтек с лаковой мебелью и оранжевой кухней. Именно над такими квартирами все мы смеемся на сайтах объявлений.
2. **Ремонт устарел морально** — классика евроремонта: многоярусные потолки, рыжие двери, плитка с дельфинами и тому подобные герои интерьерных обзоров «как делать не стоит».
3. **Ремонт устарел физически** — добротный (дорогой) ремонт, в котором изрядно пожили. Именно поэтому, если вы планируете продажу квартиры и дальнейшее расширение, лучше уложиться в пятилетний срок, пока ремонт еще можно назвать свежим и легко обновить.
4. **Ремонт «с ошибками»** — неудобная планировка квартиры (ошибки в проектировании кухни или санузла и так далее).
5. **Некачественный ремонт** — дешевые материалы, отделка низкого качества. В ремонтах 90-х и 2000-х годов часто можно встретить интересный микс: в практически дворцовых интерьерах с мрамором и дорогой сантехникой стоит самая дешевая мебель из ЛДСП — шкафы-купе, двери, даже кровати и столы. В данном случае наличие дешевого нивелирует ценность дорогого.
6. **Несоответствие уровня интерьера классу жилья** — слишком дорогой интерьер в доме комфорт- или эконом-класса будет продать так же сложно, как и квартиру в элитном районе с бюджетной отделкой.

Ремонт, который «продает», то есть не только окупает себя, но и позволяет заработать при продаже квартиры, — представляет собой прямую противоположность предыдущему списку.