

Okosságok az otthonban

A lakberendezés költségeit nemcsak a drágább bútorokat igénylő stílusok – például az antik darabokat használó polgári, vagy a letisztultsága miatt a részletek finomságát felfedő minimalista irányzat – növelhetik, hanem az okosotthon-megoldások is. Gyorsan terjednek az energiaspóroló újdonságok – így a klímahasználatot csökkentő árnyékolástechnikák – vagy a kényelmi előnyökkel járó, telefonról indítható fűtés. De az Amazon amerikai webáruház hater ezer funkcióval szemlély asszisztense, az Alexa hangvezérléssel akár taxit is rendel, vagy nyomon követi a hűtő tartalmát.

A jövőbe mutató technológiák már az ágymatracokban is megjelennek: az at-

léták számára fejlesztő sportcipőgyártótól átvett nyomáspontmérő XSensormatrac például pontosan meghatározható, hogy az adott testfelépítésnek milyen összeállítású matrac felel meg a legjobban. Sőt a rendszer kompromisszumos megoldást dolgoz ki a pároknak, valamint több árfe-

A Levital matrac.
Nem puhul,
nem fűt



LEVITAL

vésben is ajánl megoldásokat. Dóczy Péter, a Gigamatrac tulajdonosa szerint ugyanakkor a vevők rendszerint a magasabb árfekvésű, jobb minőségű matracokat választják. A szakember úgy véli, áttérés a piacon az a magyar matracszabdalom, amely évtizedek óta elsőként az USA-ban is védettséget kapott, mégpedig rekordidő alatt.

A cég Levital nevű matracainál nemcsak az alátámasztás speciális, hanem az a memóriahab is, amely a testhő hatására nem puhul fel, így nem fűt – magyarázza Dóczy. Szerinte a matrac 300 eurós ára itthon a prémium kategória alsó részébe pozicionálja a terméket, de ez Nyugaton középkategóriásnak minősül. „Az USA-ban már a Casper céggel tárgyalunk a forgalmazásról, amibe Leonardo di Caprio és Ashton Kutcher is beszállt” – ecsetelte a termék sikerét a vállalatvezető.

terenként hozzávetőleg 10 ezer forintos vállalási díjjal lehet kalkulálni. „Ez alatt nehezen beszélhetünk lakberendezésről. Ha az ügyfél felső kategóriás bútorokról és okosrendszerrel álmodik, akkor viszont tervezéssel, kivitelezéssel és berendezéssel együtt 350 ezer forintos négyzetméterárra is számíthat” – teszi hozzá.

A lakberendezők az igényfelmérés után alakítják ki a díjat, amikor már körvonalazódik a rájuk váró feladat. Többféle módszer közül leggyakrabban a négyzetméter alapján kalkulálják az árat, de egy gyakorlott lakberendező az első találkozás után már fel tudja mérni, mennyi idejét, energiáját veszi majd igénybe az adott munka. „A tervezési munka jelentős része szellemi termék, ami nehezen árazható, így nehezebben is értékesíthető. Minden egyes megbízás más, felelőtlenség lenne kiírni a tervezői honlapra átalányárat” – magyarázza a LOSZ elnöke, Ács Erzsébet.

Az egyes munkákra fordított munkaórák közötti tetemes különbségek nem pusztán az adott ingatlan méretéből adódnak. „Akad, aki még az evőeszközét is velem veteti meg, vagy a szállítókat is nekem kell fogadnom. A másik véglet, amikor a megrendelő nagyon önálló, tőlem szinte csak jóváhagyást kér” – mondja Bacsó Bori lakberendező.

Az utóbbi helyzet viszont veszélyt is rejt magában, mert Habenczius Manna szerint ilyenkor sérülhet az esztétikai egység, rosszabb esetben kivitelezési hibák is előfordulhatnak.

Magyarországon a luxusszínvonalat kínáló olasz és francia bútorgyárak a piac lehetőségei miatt csak kis számban – jellemzően tucatnyi több gyártót összefogó forgalmazón keresztül – képviseltetik magukat. Így fordulhat elő, hogy egy több millió forintos kanapé kipróbálásához Bécsig kell utazni. De azért a tervezési munkák nagy százalékában a helyben elérhető, közepes árkategóriájú bútorok kapnak szerepet.

„Az ügyfélhez igazítom magam, nem vasalok ki belőle semmit. Nekem nem zsenáns méterárut turkálni, és attól, hogy az ügyfélnek nem 2 millió, hanem 200 ezer forintja van a kanapéra, még jár neki a szép otthon” – cáfolja meg Bacsó Bori a közkeletű vélekedést, miszerint csak a luxuséletterek kialakításához érdemes segítséget hívni.

A lakás piac meglődulása is növelte a megrendeléseket, de a lakberendezők iránti igény fel-futása főleg az Airbnb térhódításának köszönhető. „A projektjeim több mint felét a rövid távú kiadásra

szánt lakások tulajdonosai rendelik meg, akik között rengeteg a külföldi; ők a nyugati trendek szerint tervezetnek, ahogy az egyre többet utazó magyar ügyfelek többsége is. Új igények jelentek meg, és itt nem drága bútorokra vagy okosotthonra gondolok, hanem a természetes és újrahasznosított anyagok használatára, légtechnikára, víztisztításra, vagy éppen arra, hogy a kialakításnál figyelünk a szomszédra is. Az utóbbi években a rövid távú lakáskiadásra berendezett ingatlanok minősége és választéka Európa élvonalába emelte Budapestet” – állítja Habenczius Manna.

A lakberendezői munka iránti igény erősödésével párhuzamosan a kivitelezői oldalon jelentős szakemberhiány keletkezett, ami nehezíti a tervezők dolgát. A lakásfelújítások elől még csak nem is az új építések, hanem az új- és vasútberuházások, az állami megrendelések szívják el a munkaerőt. „Elfogytak a szakemberek, lehetetlen állandó csapatot összeállítani. Egyik héten még van burkolóm, a következő héten már Németországban dolgozik. Előfordult, hogy félbe kellett hagyni a beruházást, és elszámoltunk ugyan a megbízóval, de én kereshettem új megbízást és csapatot, ő meg ott maradt a félig kész lakásban” – avat be a szakma

buktatóiba a felújításokra szakosodott, az egyetemen néhány éve végzett egyik kivitelező. „Nem tudom beépíteni az árba, ha húzódik vagy meg sem valósul a projekt. Mivel mostanában minden építkezés csúszik, hiszen eltűnnek a kivitelezők, általában nem jól jönnek ki” – magyarázza Habenczius Manna, aki más lakberendezőkhöz hasonlóan úgy orvosolta ezt a helyzetet, hogy állandó kivitelező partnerrel társult.

A lakberendezők többsége belsőépítészeti feladatokat is ellát – és ez fordítva is igaz lehet –, az építészeti tervezőprogramok használatánál elsősorban a stylist (a kész ingatlant „felöltöztető”) és a home staging (az ingatlant eladásra felturbózó) szakemberek dolgoznak. „Nem csak rajzolgat a tervező, komoly műszaki tudást, anyagismeretet kíván ez a munka. Sok utánajárást igényel a tervezés, amit saját autóval és telefonon végez a szakember, emellett

APP / PATRIGIA DE MELO MOREIRA



a tervezési szoftverek beszerzése és díja is komoly összeg” – mondja Ács Erzsébet.

A LOSZ elnöke úgy véli, az ügyfelek többsége alultervezi a költségeket. „Általában minimális büdzséből kell csodákat tenni, hiszen a keret nagy részét a kivitelezésre kell fordítani” – teszi hozzá. A piac- és anyagismeretüknek köszönhetően

Egy portói lakásban.
Kényelmes és okos

számottevő költségracionalizálásra is képes tervezők munkadíja viszont Bacsó Bori szerint megtérül a projekt végére. Mint mondja: „Spórolok az ügyfélnek, hiszen tudom, mit és hol kap meg kevesebbért, igyekszem kivédeni a hibákat, így nem kell kétszer csinálni semmit, és olyan mesterembert ajánlok, aki jól dolgozik, és még számlát is ad.” ■

nekem nem zsenáns méterárut turkálni

legrand

Minőségre kapcsolva

www.legrand.hu