## NG-STUDIO

## ОТ С.-ПЕТЕРБУРГА ДО САН-РЕМО





1. Квартира в С.-Петербурге. Диван, журнальный стол и кресло Longhi. Люстры Catellani & Smith. Настольные лампы Sigma L2. Консоль, тумба под ТВ, пьедесталы и стеновая композиция — по проекту NG-Studio. 2. Наталья Герасимова с коллегами. 3. Проект в Оспедалетти (Италия). Люстры Barovier & Toso, стулья Fendi, зеркало Barbara Barry. Кухонный остров и стол — по проекту NG-Studio.



## ЧЕЛОВЕКОЛЮБИЕ

руководитель NG-Studio Наталья Герасимова считает ключевым качеством для дизайнера (наряду с профессионализмом, разумеется). «Каждый заказчик — это свои привычки, образ жизни, мысли, быт, статус. Пока ты не вникнешь в его мир, приняв таким, как он есть, без оценки, не сможешь создать для него ничего: невозможно творить для людей, которых ты отрицаешь. В творческом порыве важно не заиграться не забыть о людях, которые будут в интерьере жить. Нельзя заставлять семью с малыми детьми обитать в доме, полном деликатных материалов, а амбициозного человека «укладывать» в общепринятые штампы».

В дизайн Наталью привел случай. Поступала в Финансовый институт экономики, политики и права, однако, набрав баллы, не прошла собеседования. Поскольку она с детства увлекалась рисованием, мама отнесла ее наброски в тогдашнее училище →

111

110

## ПОРТФОЛИО



им. Мухиной. «Здесь на факультете интерьера и оборудования я нашла гармонию между творчеством и рыночной экономикой. Ведь дизайн — это рыночный товар». В 1995 году Наталья основала в Петербурге собственную студию. NG-Studio постепенно обрастала клиентами, а потом начала двигаться вместе с ними, расширяя географию: появились проекты в Ницце, в Кап д'Ай, на озере Маджори, в Оспедалетти... Спрос был столь

1. Интерьер NG-Studio в Сан-Ремо. Стол и стулья Varaschin. Стеллаж Mobilgam. 2. Квартира в Кап д'Ай на Лазурном Берегу. Стол и стулья Tonon, диваны Mussi, тумбы и низкий стол Mobilgam, свет Contardi, ковер Ruckstuhl. 3. Терраса в Монте-Карло. Мебель Braid.



велик, что возникла идея открыть филиал в Сан-Ремо. «Нередко наши соотечественники, решив инвестировать в недвижимость на Ривьере или Лазурном Берегу, сталкиваются с колоссальным различием в ментальности. Во-первых, местные архитекторы не всегда правильно понимают их пожелания, а во-вторых, предлагают свой формат отношений — назидательное бескомпромиссное утверждение. Наши же люди хотят общения». •





