

# ДОВЛЕТ ГЕЛЬДЫМУРАДОВ: «СЕЙЧАС ИНТЕРЬЕРЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ НАЛИЧИЕ КОВРА»

Глава компании DOVLET HOUSE об эволюции вкусов,  
домашнем уюте и выгодных вложениях.



Интерес к коврам в России—влияние Востока или привычки западной цивилизации?

—Этот интерес не связан ни с какими влияниями. Нам нужны шторы, чтобы закрывать окна—также что-то должно лежать на полу. Интерьер без ковра выглядит хорошо, но с ковром все моментально меняется. Это объективная необходимость. И декоративная, и практическая: он подавляет шум и принимает на себя пыль, которая удаляется обычным пылесосом.

Давно ли в Москве открыт Dovlet House?  
—В 2007 году мы создали салон ковров ручной работы «Арт-ковер», потом

второй. За четыре года у нас набралась широкая клиентская база, и клиенты начали интересоваться другими предметами интерьера. Поэтому три года назад мы провели ребрендинг, открыли новые направления—текстиль, мебель, свет, аксессуары. И с тех пор называемся Dovlet House.

Какие именно ковры вы продаете—есть ли какие-то предпочтения по регионам или стилям?

—Мы сразу стали продавать ковры из разных азиатских стран: Ирана, Индии, Непала, Афганистана, Пакистана, Китая и Туркменистана. Сейчас у нас больше двадцати тысяч ковров,

поэтому можно найти ковер по любой цене и в любом стиле—это с самого начала было нашим главным конкурентным преимуществом.

А цены?

—У нас есть ковры, которые стоят двадцать тысяч рублей. Цена может доходить и до сорока миллионов рублей, но, конечно, такие дорогие ковры продаются не каждый месяц—это может быть только индивидуальный заказ, который изготавливается пять-семь лет, и другого такого в мире не будет. А если говорить об антикварных коврах, то там у цены вообще не бывает предела.

Почему вы решили заняться именно коврами?

—Я родом из Туркменистана и, будучи еще школьником, продавал туркменские ковры, которым сотни лет,—эти антикварные ковры очень популярны и известны среди знатоков. Я продавал их американцам и европейцам, это был мой собственный небольшой бизнес. В 2001 году, когда мне был двадцать один год, я уехал в Москву и здесь начал работать совсем в другой сфере, в автомобильном бизнесе. Потом, понабравшись управленческого опыта, смог воплотить свою детскую мечту.

Как вы выбираете ковры во время закупки? У вас есть представления о вкусах клиентов?

—Разные фабрики специализируются на разных типах ковров—как правило, это небольшие фабрики, семейные. Мы работаем примерно с 200 фабриками по всему миру и у разных фабрик заказываем разные линии ковров. Процесс обсуждения дизайна и производства изделия очень нестандартный. Нельзя с точностью гарантировать цвет нитей—он зависит от ветра, солнца. Размер ковра ручной работы тоже может на сантиметр отличаться от заказа. Я езжу на фабрику договариваться, иногда потом приезжаю в процессе производства, и обязательно на приемку готового изделия.

Многие люди, которые занимаются продажей ковров ручной работы, сами являются коллекционерами. Вы коллекционер?

—Моя коллекция—это двадцать тысяч ковров, которые лежат в магазине. Иногда, когда я выбираю товар для продажи, делаю выбор интуитивно, не анализируя спрос. Часто я понимаю, что этот ковер будет сложно продать и, может быть, покупатель найдется только через несколько лет. Но если ковер мне очень нравится, я его покупаю. Категории ликвидности в коврах не существует, любой ковер всегда ждет своего интерьера. Есть понятие популярного размера, который связан с размерами жилья,—два на три метра. Бывают ковры-гиганты, по 50 или даже 100 квадратных метров, но это редкость.

Клиенты сначала делают интерьер, а потом приходят к вам за коврами?

—В основном именно так и делают. Если бы у нас не было такого выбора ковров, было бы очень тяжело подбирать их под готовые интерьеры. Вообще покупать ковры под интерьер—это не совсем правильная стратегия с точки зрения логики. Ковер ручной работы, как правило, самый дорогой предмет интерьера. И поэтому, если мы в принципе планируем его покупать, лучше начинать именно с него—потом, когда ковер



01 В салонах DOVLET HOUSE помимо ковров представлены аксессуары для интерьера, а также элитные шарфы и шали ручной работы. 02 Генеральный директор компании DOVLET HOUSE Довлет Гельдымурадов. 03 Кум, Иран. 100-процентный шелк

уже куплен, проще заказать текстиль. Но тенденция меняется, и сейчас люди все чаще начинают с ковра.

Вкусы клиентов тоже как-то меняются со временем?

—Изменились пропорции в продажах современных и классических ковров. В 2007—2008 годах большинство ковров были классическими, а сейчас это 50 на 50. Предполагаю, что больше интерьеров стало делаться в современном стиле, включая и минимализм, и ар-деко. В Европе и Америке есть отличия в предпочтениях, мы это постоянно анализируем, в том числе по интерьерным журналам. Европейцы и американцы гораздо практичнее, чем мы. Они предпочитают шерсть и больше любят современный дизайн. Видимо, из-за того, что они уже много лет живут с коврами, они гораздо проще экспериментируют, могут смешивать стили и цвета и не уделяют большого внимания оттенкам. Наш клиент очень щепетильно подходит к выбору: подбирает ковер так, чтобы он подходил к мебели и интерьеру.

Какие ковры есть у вас дома?

—В гостиной у меня индийский ковер «Агра»—2,5 на 3 метра, шерсть с шелком, в современном стиле. Мне это нравится, когда ковер по цвету выбивается из тонов интерьера. У него рельефная стрижка, получается своего рода 3D-эффект,





и по такому ковру очень приятно ходить. Его ткали чуть меньше двух лет. А в кабинете у меня туркменский ковер, классический йомудский, красный, с рисунком «гюль». Это новый, не антикварный ковер.

**В каких случаях люди хотят купить антикварный ковер?**

— Я делю российских любителей антикварных ковров на две группы. Первая — это коллекционеры. Они знают, чего хотят, и хорошо разбираются в коврах, иногда не хуже профессионалов, сотрудников Музея Востока (Государственный музей искусства народов Востока. — *Прим. ред.*), которые дают официальное заключение на наши ковры. Вторая — это люди, которые «переросли» обычные ковры ручной работы, приобретают их уже не в первый интерьер и хотят чего-то оригинального.

Например, год назад заказчик хотел положить в обеденную зону, рассчитанную на 40 человек, гигантский антикварный ковер. Причем такой, который будет гармонировать с потолком небесного цвета. Такого размера антикварных ковров нужного цвета в мире всего три штуки, и один из них приобрели для заказчика мы — привезли из Бельгии, купили у коллекционера. У нас годами налажены отношения с коллекционерами, мы всех знаем.

**Так все же, что лучше — антикварный ковер или новый, под индивидуальный заказ?**

— Ковер ручной работы для многих клиентов в новинку. Бывает, что человек думает, будто ковер ручной работы обязательно должен быть антикварным. Но антикварный ковер — это продукт, который обладает немного другими свойствами, и эстетикой, и стоимостью. Это, как правило, экспонаты музейной ценности. Часто клиент просто хочет хороший ковер, а антикварный всегда будет дороже, чем его новый собрат. И в таком случае нужно объяснить, что в антикварном ковре нет необходимости.



Агра, Индия. Шерсть с вискозой

**В России есть коллекционеры ковров?**

— Единицы. Особенно если сравнивать с Европой и Америкой. Я думаю, это временно. В России ценность ковра поняли совсем недавно, практика покупки ковров ручной работы насчитывает всего пару десятилетий. В Советском Союзе были в основном машинные ковры. Их вешали на стены, в них скапливались пыль и насекомые, и до сих пор в интернете есть масса шуток по этому поводу. Но ковры ручной работы ничего общего с теми коврами, кроме названия, не имеют: у них короткий ворс, поэтому их легко чистить обычным пылесосом, и они предназначены для пола, а не для стен. В последнее время мы наблюдаем возрождение интереса и увеличение продаж. Семь лет назад в интерьерах, которые публиковались в журналах, не было ковров. А сейчас интерьеры, которые подаются нам как красивые, предполагают наличие ковра.

**Есть ли такой тип ковров, которые остались только в антикварном варианте и которых больше не делают?**

— Да, например, в Турции есть город Хереке, где когда-то производили много шелковых ковров цветочного дизайна. Сейчас это производство практически прекратилось — часто ковры выдают за турецкие, хотя на самом

деле они сделаны в Китае. Я знаю, что в Карабахе собираются возродить производство. Можно еще отметить армянские шерстяные ковры, тоже цветочного дизайна. Геометрию там еще производят, а цветочные узоры практически нет. При этом сам дизайн никуда не уходит — такие же ковры продолжают делать в Афганистане и Пакистане.

**По идее, антикварных ковров должно быть в мире с каждым годом меньше и меньше — их же все время покупают и используют...**

— Те ковры, которые были новыми, со временем становятся антикварными. А вот новых действительно становится меньше, и это отдельная большая проблема: сокращаются производства, продукция дорожает. Когда-то в странах, которые являются мировыми производителями ковров — в Иране, Индии, Китае, Пакистане, Непале, была очень дешевая рабочая сила. Сейчас это очень богатые государства, и чтобы привлечь молодежь к производству ковров, нужно поднимать зарплаты и улучшать условия труда. Дорожает и сырье — шелк, шерсть, хлопок — на 15—20% ежегодно. Таким образом, ковры — единственная вещь в интерьере, которая со временем дорожает. ♦