

זה יפיע לעין אחרי כמה זמן".  
**מהו סוד העיצוב הטוב בעיניך?**

"לעבוד עם חומרים טובים כמו בדי ריפוד איכותיים, שטיחים מיוחדים, להקפיד מאד בנושא תאורה: תאורת יום ותאורה בלילה, ויכולת לשלב בין אלמנטים מאד יקרים, לבין כאלה שהם יקרים פחות ואיכותיים בה במידה. ובל נשכח את החשוב מכל - הקשר בין מעצב ללקוח, שחייב להיות קשר מיוחד תומך ומקבל, משני הצדדים. אני מעצב שמעורב בבחירות עד רמת הכפית. זה לא אומר שתמיד אתלווה לכל לקוח לבחור אסלה, אבל זה בהחלט אומר שכל



מטבחי סוג'ה

לקוח שולח צלום בוויטסאפ לשאול מה דעתי על הספה שמולה הוא ניצב.."  
**ולא נסיים את השיחה מבלי לדבר על העיצוב האישי שלך, הבת נינה**  
 "הפכתי לפני חצי שנה לאבא לנינה המקסימה, שסידרה לי את הפרופורציות בחיים. היא הרגיעה אותי, והוסיפה לי פרספקטיבה לגבי סדרי העדיפויות. כמי שגדל כבן יחיד, תמיד היה לי צורך עצום להצלחה. להוכיח. לא היה לי אה קטן או גדול שאפשר היה להשוות בינו, או להיתלות בהצלחות או בכישלונות שלו. אני ריכתי ציפיות של ההורים, של הסביבה. והיום, במיוחד מאז שהפכתי לאבא, אני יודע שאני מי שאני. מי שלא יכול לקבל את הקו העיצובי שלי, זה בסדר. אז לא נהיה ביחד. לא קרה כלום. אני בוחר פרוייקטים בקפידה, כאלה שיתגמלו אותי כלכלית, אבל לא רק. גם העושר הפנימי חשוב לי. ואת הנושא הזה, של העושר והאושר הפנימי, הילדה הביאה לחיי ממקום עמוק שאותו אני עדיין חוקר".  
 כל הצילומים הם של פרויקטים בעיצובו של דניאל חסון.



**בתי מלון שייכים לרשתות בדרך כלל, וזה אומר שיש סטנדרטים ותכתיבים מאד מוקפדים" אומר חסון**  
**"לא סוטים מנושאי צבעים, בחירת חריטינה, תמונות על הקיר, והפירוט מגיע עד לרמה של עובי השטיחים ובחירה של מסילות דלת ההזזה"**

השרון, שהלקוחה התעקשה שרצפת האמבטיה תהיה מחופה בחלקי נוף שחורים. היא רצתה שגם הקיר יחופה בהם, אבל כאן ממש עמדתי על הרגלים האחוריות. ובלית ברירה הסכמתי לרצפה. לצערי, חלקי הנוף איבדו מזהרם ומצבעם מזה מאד בגלל המפוש הבלתי נוסק במים ובחומרי ניקוי. עד היום כשאנחנו נפגשים היא אומרת - "כמה צדקתי".

**יש מקרה הפוך?**  
 "ברור. אני תמיד סוגף רעיונות מהלקוחות: ללקוח שעיצבתי בעבורו דירה מול הים, היה רק קיר אחד שניתן היה לתלות עליו מסך טלוויזיה. הלקוח ביקש שאמצא מסך טלוויזיה שכאשר היא כבויה הוא הופך למראה. זה נתן לי רעיון לשדרג את הבקשה, והפכתי את כל הקיר למראה. זה יצא מהמם, כי בתוך המראה הזאת נשקף הים".

לא זה המצב. בעת עיצוב הפנים בבתי המלון. כאן, מבאר המעב, החוקים נוקשים "בתי מלון שייכים לרשתות בדרך כלל, וזה אומר שיש סטנדרטים ותכתיבים מאד מוקפדים" אומר חסון" לא סוטים מנושאי צבעים, בחירת חריטינה, תמונות על הקיר, והפירוט מגיע עד לרמה של עובי השטיחים ובחירה של מסילות דלת ההזזה. כמוכן שגם במסגרת המוקפדת תמיד אעצב חדר שהאורח יעבור בו חוויה בדיוק כמו הלקוח שלי בבית פרטי. בהבדל אחד - למלון יגיע האורח ללילה, מכסימום שבוע. לכן כאן אני יכול לחזק יותר, ולתת טוויסט שבבית קשה לחיות אותו ביום יום. כמו למשל חדרים שעיצבתי במלון בים המלח, וחופינו שם רצפה שהתחברה לטפט זהה. בדירה זה לא יעבוד, כי

שלא לדבר על צובע ומסדר אחרת".  
 נושא עיצוב הבית כיום, אני אומרת לדניאל, נראה למתבונן מהצד כעולם של טרנדים. הוא מסכים איתי, ומסייג את עצמו מן התופעה. דניאל: "נכון שהלקוחות לא פעם מונחי טרנדים, עם זאת בימינו מגיעים פחות עם צילומים ממגזינים ובקשות לככה אני רוצה את הבית שלי. מי שמגיע אלי מודע פחות או יותר לטעם שלי, ולכן אפשר ללכת עם בקשות. אני מאמין שעיצוב אופנתי טרנדי ימאס מהר. ככל שבית או דירה מעוצבים בקו יותר קלאסי, כזה שלא נכעם לחמוות אופנתיות, תמיד יישאר חיבור נכון בין העיצוב לבעלים של הדירה".

**ובכל זאת - עד כמה אתה מתחשב בבקשות של לקוחות?**  
 "אני מרבה לנסוע בעולם, לומד וסופג בכל עיר מהעיצובים שלה, ולכן מאד פתוח ללקוחות ולצרכים שלהם. כי מי שגוייר לבסוף בדירה זה הוא.. לא אני. לפעמים אני נתקל בדרישה שקשה לי לקיים, אזור לי מקרה של בית שעיצבתי ברמת

