



# СОВЕРШЕННО СЕКРЕТНО ОБ АРХИТЕКТОРАХ

АВТОР:

*Элина Плахтина*

ОНИ РЕШАЮТ, КАК БУДУТ ВЫГЛЯДЕТЬ НОВЫЕ ДОМА ИЛИ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ. ОНИ ОПРЕДЕЛЯЮТ ОБЛИК ЦЕЛЫХ ГОРОДОВ. ОНИ РАБОТАЮТ НА СТЫКЕ НАУКИ, ИСКУССТВА И БИЗНЕСА. ОНИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ САМУЮ ТВОРЧЕСКУЮ ПРОФЕССИЮ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ВСЕ ЭТО О НИХ, ОБ АРХИТЕКТОРАХ. НО ЭТО ЛИШЬ ОБЩИЕ ФРАЗЫ, А НА ДЕЛЕ ЗА ПРОФЕССИЕЙ АРХИТЕКТОРА СКРЫВАЕТСЯ ТРУД, СОСТОЯЩИЙ ИЗ СОТЕН ДЕТАЛЕЙ И НЮАНСОВ.

**И**менно о профессиональных секретах и поисках компромисса между красотой и коммерческим успехом **ДН** расспросил архитекторов и их заказчиков. Партнер бюро городского планирования Civil Architects Данил Куров уверен, что архитектор должен создавать удобное, привлекательное и целесообразное пространство (или объект). Под удобством он подразумевает степень продуманности проекта. Эксперт сокрушается, что отечественные проектировщики грешат некомпетентностью в этом вопросе.

Привлекательное пространство (или объект) несет уютную, доступную и выдержанную эстетику для той аудитории, которой оно предназначено. Странно было бы наблюдать изысканные постмодернистские детские дошкольные учреждения или, например, библиотеку в панельном здании.

Целесообразность объекта или пространства — то, насколько он востребован, при этом необходим рациональный подход с точки зрения экономики. Зачастую архитекторам неприятна сама идея, что проект ограничен определенным бюджетом. Управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Partner Architects Саша Лукич считает, что подобное отношение неприемлемо для профессионала. Архитектору приходится быстро вникать, как устроен бизнес, для которого он делает заказ, чтобы объект был функциональным, оправдал инвестиции и приносил доход. Архитектор



Архитектор в определенной мере выступает психологом, который умеет услышать, понять заказчика, а подчас даже угадать его желания, когда тот не в состоянии четко их сформулировать





*Красота в представлении архитекторов не всегда совпадает с понятием рентабельности — и это камень преткновения для зодчих и заказчиков*

в определенной мере выступает психологом, который умеет услышать, понять заказчика, а подчас даже угадать его желания, когда тот не в состоянии четко их сформулировать.

Практика показывает, что именно этот момент становится камнем преткновения для зодчих и заказчиков. Красота в представлении архитекторов не всегда совпадает с понятием рентабельности для их клиентов. «Архитекторы очень ревностно относятся к любым изменениям, стараясь дистанцироваться от тех проектов, когда концепция подразумевает одно, а девелопер в погоне за длинным рублем возводит совершенно иное», — рассказывает управляющий партнер агентства недвижимости Tweed Ирина Могилатова. А вот руководитель архитектурной мастерской ГК «Терра Аури» Максим Столяр сетует, что многие



заказчики видят лишь цифры, им по сути все равно, каким будет здание, главное — прибыль.

Партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский полагает, что стремление девелопера продать проект вполне логично. А вот архитектурные бюро, по его мнению, хотят сделать концептуальный проект и не всегда считаются с застройщиком, реализуя свои творческие амбиции. В итоге в высоком ценовом сегменте девелопер становится адвокатом интересов будущих покупателей и вынужден за свои же деньги воспитывать архитекторов. Причем не ради удешевления, а для сохранения качественных характеристик объекта.

«Когда нам предлагают красивый по экстерьеру проект, в котором квартиры площадью более 100 м<sup>2</sup> не имеют практически ни одной прямоугольной комнаты, то мы сразу думаем

«Когда нам предлагают проект, в котором квартиры площадью более 100 м<sup>2</sup> не имеют практически ни одной прямоугольной комнаты, то мы сразу думаем о том, что кому-то в этом придется жить»

о том, что кому-то в этом придется жить, кому-то это придется продавать. Красиво — это хорошо, но мало. В недвижимости важнее, когда красиво и удобно. Девелопер и покупатели не обязаны оплачивать исключительно амбиции архитектора», — объясняет свою позицию Дмитрий Котровский.

По его словам, в стартовых проектах девелоперы полностью доверяют творческому видению архитекторов, а в дальнейшем становятся умнее и вносят свои многочисленные коррективы. Однако архитекторы не всегда готовы услышать эти аргументы, особенно это касается проектных бюро, работающих в сегменте массовой застройки еще с тех времен, когда жилье не было товаром. Это самая сложная категория архитекторов, которые не только не хотят слышать заказчика, а убеждены, что не надо слушать его в принципе: их дело — проектировать, его — строить.

Когда нет желания воплощать в конкретном продукте творческие находки, навязываются типовые и скучные решения, которые входят в базовые курсы архитектурных академий. В эконом- и комфорт-классе, где определяющим фактором становится низкая цена



*Чтобы быть понятым заказчиком, соблюсти все нормы, регламентирующие строительство, надо видеть грань, где быть творцом, а где — менеджером*



ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ

КВАРТИРЫ  
БИЗНЕС-КЛАССА

95<sup>М<sup>2</sup></sup>  
/ 8,8 МЛН ₽

МЫСЛИ  
НА УРОВЕНЬ ВЫШЕ

Проектная декларация на сайте  
[www.zagorodny-kvartal.ru](http://www.zagorodny-kvartal.ru)

Отдел продаж:  
г. Химки, м-н «Международный»  
495 585 2222  
[www.zagorodny-kvartal.ru](http://www.zagorodny-kvartal.ru)

**RDI.**  
Живи увлеченно





Саша Лукич задачу архитектора видит в том, чтобы «создать что-то с чистого листа, потом координировать участников процесса и не разрешить заказчику испортить свой проект».

Максим Столяр выделяет пять основных черт, отличающих профессионального зодчего. Во-первых, он умеет рисовать и строить композицию. Главное, чтобы эти умения не заканчивались на копировании чужих работ, а еще

*Архитектор должен создавать удобное, привлекательное и целесообразное пространство. Под удобством подразумевается степень продуманности проекта*

и выражали особое видение автора, талант абстрактно мыслить и передавать на бумаге возникающие в его голове пространственные образы.

Во-вторых, настоящий архитектор обладает хорошим вкусом и чувством стиля. Исключительность творческой личности заключается именно в умении смотреть на многие вещи иначе, находить неординарные ходы и нестандартные методы.

конечного продукта, за типовыми недорогими проектами выстраивается очередь. В таких условиях архитектору незачем напрягаться, прилагать усилия и общаться на разных языках с требовательным заказчиком.

Но есть и другие специалисты: молодые, открытые для диалога, менее опытные, но не менее профессиональные. Они предлагают свое видение, базируя его на пожеланиях заказчика, и отстаивают его настолько аргументированно, что девелопер с ними соглашается. Это умение убеждать, выходить из спорных ситуаций с заказчиком является одним из ключевых качеств, которые нужны архитектору. Кроме того, ему пригодится способность выстраивать отношения с исполнителями.

«Архитектор не может творить в одиночку, без команды и заказчика. Он будет успешен только тогда, когда будет видеть в заказчике общество, которому он служит, а в исполнителях — бесценных специалистов, которые помогают ему создавать наиболее оптимальный проект», — настаивает Данил Куров.

Есть и другие специалисты: молодые, открытые для диалога, менее опытные, но не менее профессиональные. Они отстаивают свое видение настолько аргументированно, что девелопер с ними соглашается





*Архитектору приходится вникать, как устроен бизнес, для которого он делает заказ, чтобы объект был функциональным и приносил доход*

В-третьих, ему не помешает наблюдательность. Если архитектор не имеет четкого ощущения того, что вокруг него происходит (вплоть до незначительных мелочей), ему будет не под силу создать современный востребованный объект.

Четвертая характеристика высококлассного специалиста — трудолюбие. Из человека, вечно ссылающегося на отсутствие вдохновения и усталость, не выйдет архитектора — это одна из тех профессий, где понадобится работать днями и ночами.

И наконец, архитектор должен обладать развитыми коммуникативными навыками. Для того чтобы быть понятным своим заказчиком,

соблюсти все нормы, регламентирующие строительство, надо четко видеть грань, где быть творцом, а где — менеджером. Таким образом, архитектор — это одновременно художник, инженер, социолог и психолог.

Требования, предъявляемые к архитекторам, за последнее десятилетие выросли. «Еще 15 лет назад никто не понимал, зачем платить за красивый фасад, если можно сделать башенки. Сегодня существуют десятки проектов, которые кардинально отличаются от всего, построенного в нашей стране за последние полвека, и покупатель начинает понимать, что жилье — это не просто квадратные метры, но и экстерьер, архитектура, и она стоит денег», — отмечает Дмитрий Котровский.

Сегодня архитектура положительно влияет на ликвидность и инвестиционную привлекательность проекта, поэтому девелоперы готовы в нее вкладываться. Саша Лукич уточняет, что цена коммерческих заказов определяется с помощью отраслевых расценок и методик. Второй вариант — оценить трудозатраты при

«Еще 15 лет назад никто не понимал, зачем платить за красивый фасад, если можно сделать башенки. Сегодня существуют десятки проектов, которые кардинально отличаются от всего, построенного в нашей стране»





*Известные архитектурные бюро часто не участвуют в тендерах на строительство жилых проектов — у них и без того хватает заказов*

реализации аналогичных объектов. В мировой практике принято, что стоимость всего проектирования, согласований и авторского надзора оценивается в 6% бюджета при строительстве крупных объектов или в 10% стоимости при возведении небольших зданий. Из этого на архитектуру уходит в среднем около 50–65% суммы в зависимости от того, прорабатываются интерьеры или нет.

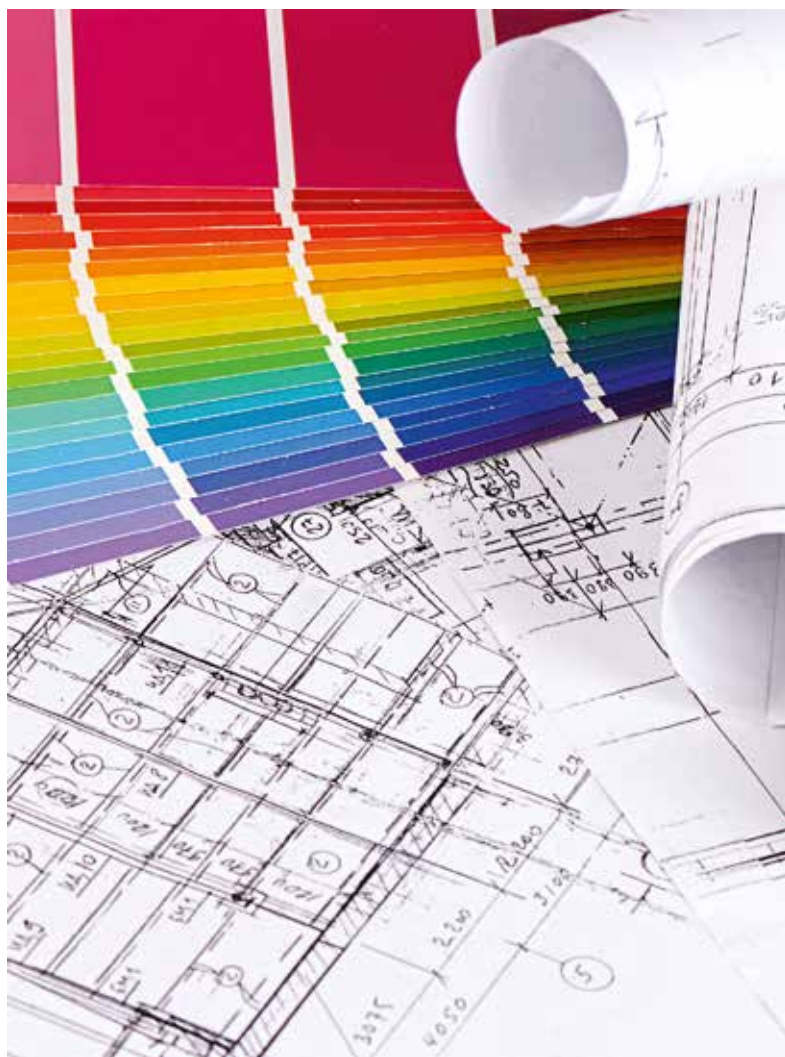
Не в последнюю очередь на объем вложений в архитектуру влияет тот факт, насколько именитое бюро готовило проект — здесь первоочередную роль играет имя руководителя этого

бюро. Известность и репутация архитекторов напрямую отражается на их востребованности и уровне гонораров.

Девелоперы редко находят архитектора, увидев прямую рекламу. В этом сегменте много значат рекомендации коллег по рынку, сарафанное радио. Еще один вариант — организация тендера. Но не все идут по этому пути: во-первых, наиболее низкая цена не гарантирует успешности будущей работы, во-вторых, известные архитектурные бюро с именем часто не участвуют в тендерах на строительство жилых проектов — у них и без того хватает заказов.

Чем выше поднимается раскрученный архитектор по карьерной лестнице, чем больше у него заказов и тем меньше времени остается на собственно проектирование. Поэтому у востребованных архитекторов возникает дилемма — проектировать или управлять. (дн)

Если архитектор не имеет четкого ощущения того, что вокруг него происходит (вплоть до незначительных мелочей), ему будет не под силу создать современный востребованный объект





**СТАРТОВЫЕ ЦЕНЫ**



**ЛАНДЫШИ**  
апарт-комплекс



**ИПОТЕКА**

**от 129 т.р./м<sup>2</sup>**

Станция метро:  
**БЕЛЯЕВО, ЮГО-ЗАПАДНАЯ, ТРОПАРЕВО**

Современный монолитно-кирпичный семиэтажный апарт-комплекс на Юго-Западе Москвы с собственной внутренней инфраструктурой. Просторная входная группа с лобби и рестораном. Закрытая охраняемая территория с парковкой.

Срок сдачи 1 квартал 2017 года.  
Москва, ЮЗАО, ул. Саморы Машела.



[www.domvtroparevo.ru](http://www.domvtroparevo.ru)



тел.: (495) 937-76-55

С подробной информацией можно ознакомиться на сайте [www.domvtroparevo.ru](http://www.domvtroparevo.ru)