

Автор: Седа САРДАРЯН

Российско-западный АЛЬЯНС

Москва не собирается терять «марку» одного из самых дорогих мегаполисов мира, потому поток предложений на рынке элитного жилья всё стремительнее набирает темп. Причём девелоперы с завидным упорством конкурируют между собой по части придумывания уникальных домов, поскольку состоятельных жителей столицы сегодня привлекают проекты с оригинальной архитектурной концепцией, современными технологическими решениями и главное — соответствующие высоким стандартам качества проживания. Однако, учитывая тот факт, что современная архитектура городского строительства в Москве только набирает обороты, многие крупные компании для реализации своих неординарных идей приглашают западных архитекторов.



» ИСТОРИЯ ПОЯВЛЕНИЯ

Иностранные архитекторы в Москве не новички: итальянские зодчие обозначили своё присутствие в Первопрестольной ещё в XV веке. Вслед за ними в Россию пришли французы, британцы, голландцы, благодаря которым российские города обретали неповторимую самобытность, а российская архитектурная школа — традиции.

В новой России зарубежные архитекторы начали работать с конца прошлого века. Активное участие иностранных «гастролёров» было связано с началом строительного бума в Москве. По разным данным, силами зарубежных строительных компаний и инвесторов в то время было построено порядка 300 зданий, правда, интерес их ограничивался исключительно мо-

сковскими проектами. Самыми громкими проектами того времени, по данным компании «Домострой», стали: здание «Совмортранса» (австрийские проектировщики), Millennium House (британские проектировщики), магазин «Весна» на Новом Арбате (модернизировал Джованни Бартоли), торгово-развлекательный комплекс «Атриум» (американская компания «Алгун + Потер») рядом со станцией метро «Курская» и т. д.

Как утверждают эксперты рынка недвижимости, столь деятельное участие иностранных зодчих было обусловлено прежде всего тем, что первые западные постройки, в том числе и по архитектуре, существенно отличались от советских. «Советская архитектура имела государственное финансирова-

ние и жёсткий контроль со стороны власти, — комментирует **Константин Ковалёв, управляющий партнёр компании Blackwood.** — Эти два фактора десятилетиями отучали российских архитекторов считать деньги и учитывать мнение потребителя. Советскую архитектуру не нужно было продавать, она авторитарно насаждалась государственными органами. В результате, при изменении политической ситуации, архитектура получила частное финансирование, заинтересованное в получении максимальной прибыли от вложенных средств. Российские же архитекторы были не готовы к работе в рыночных условиях. Маркетинговую безграмотность, воспитанную десятилетиями, не наработаешь за несколько лет. Поэтому западные

архитекторы оказались в выгодных условиях на российском рынке, а спрос на рациональную архитектуру, учитывающую затраты и мнение потребителя породил многочисленные предложения со стороны западных коллег».

» МИРОВОЙ СТАНДАРТ

Сегодня интерес российских девелоперов к сотрудничеству с зарубежными специалистами очевиден, достаточно вспомнить такие проекты, как «Новая Голландия» и башня «Россия» Нормана Фостера, новый проект «Город столиц» архитектурного бюро NBBJ, реконструкция четырёх кварталов в Хорошёво-Мневниках (Рикардо Бофилл /Ricardo Bofill/ и Рем Колхаас /Rem Koolhaas/). Нельзя не упомянуть и компанию Capital Group, которая привлекла Заху Хадид (Zaha Hadid) к работе над комплексом «Волна» на Живописной улице. К самым оригинальным проектам зарубежных архитекторов в Москве, находящимся на этапе реализации, можно отнести и «Резиденцию на Остоженке» — жилой дом класса de luxe (дизайн разрабатывает дизайнерская группа девелоперов УОО при участии Филиппа Старка), небоскрёб «Меркурий Сити Тауэр» (при участии Фрэнка Уильямса).

В новой России **зарубежные архитекторы** начали работать **с конца прошлого века**. Активное участие иностранных «гастролёров» было связано **с началом строительного бума в Москве**

Большинство игроков рынка утверждает, что тенденция активного привлечения иностранных архитекторов к российским проектам продиктована как качественным, так и количественным ростом рынка недвижимости. Поскольку Москва постепенно становится столицей мирового уровня, все проекты бизнес- и элит-класса должны соответствовать мировым стандартам. У западных же архитектурных мастерских гораздо больше опыта в создании передовых проектных решений. «На сегодняшний день заказ проекта западному архитектору обусловлен отсутствием опыта в том или ином проекте у отечественных архитекторов, — подтверждает **Ольга Творогова, управляющий партнёр компании Ostogenka Real Estate**. — Так, например, совершенно

оправданным явилось приглашение западных архитекторов при проектировании высоток в ММДЦ «Москва-Сити». Это новое направление в архитектуре Москвы (несмотря на имеющиеся «сталинские» высотки), в котором отечественные архитекторы не имели достаточного опыта, и приглашение западных архитекторов было оправдано». «Идеи большинства современных зданий заимствованы из зарубежной архитектуры, — развивает тему **Дмитрий Луценко, член совета директоров компании MIRAX GROUP**. — Для современных новостроек характерна большая планировочная раскованность, стремление дать максимум естественного света и объёма в новых нестандартных композиционных решениях. Главным преимуществом таких проектов является то, что даже спустя 10 или 20 лет в современном быстро изменяющемся мире они будут выглядеть привлекательно. Именно поэтому наша компания, реализуя только самые смелые идеи, привлекает для работы над своими проектами ведущих профессионалов, таких, как Дэвид Фишер (David Fisher), Кионори Кикутаки (Kionori Kikutaki), Сергей Чобан, Петер Швегер, Хельмут Ян».

Подобного мнения придерживаются и специалисты компании «Квартал

Эстейт». По их мнению, обращаясь к западным архитекторам, российские девелоперы рассчитывают получить нетрадиционный, экстравагантный проект объекта недвижимости, который сможет удачно выделиться среди конкурентов. Характерной иллюстрацией данного тезиса может послужить проект компании MIRAX GROUP Paradise Living (архитектор Кионори Кикутаке, реализация — 2009 год). По словам Дмитрия Луценко, многофункциональный жилой комплекс введёт новый стандарт элитного жилья, внешне будет напоминать вершину горы. При строительстве будут использованы инновационные экотехнологии. Впервые в России внутри жилого комплекса будут созданы просторные четырёхуровневые атриумы с живыми деревьями и растениями,

ОФИС В АРЕНДУ
ОТ СОБСТВЕННИКА

Бизнес-Парк

Solutions

на Варшавском шоссе

Офисы в аренду от 500 м²

(495) 510-00-74

Крупнейший Бизнес-парк на Юге Москвы расположен на Варшавском шоссе вл. 150, 156. Близость Бизнес-парка из трех зданий к одной из самых крупных магистралей города, обеспечивает выгодное и перспективное место для успешного развития Вашего бизнеса.



Характеристика

- Комплекс трех зданий общей площадью 64 160 кв. м.
- наземным и подземным паркингом на 461 м/м с охраняемой территорией.
- класс - «А»
- офисы блоками от 500 кв. м.
- год постройки/сдача - 1 квартал 2009 г.
- аренда прямая
- от 3-х лет

(495) 510-00-74

WWW.ALFA-TDC.RU
info@alfa-tdc.ru



жильё с узнаваемым именем, становясь при этом совладельцами определённого бренда. И за это они готовы платить дополнительную премию к цене квадратного метра. Квартыры в доме, интересном с точки зрения архитектуры, могут прибавить в цене до 50% в сравнении с проектом, имеющим то же местоположение, но не отличающимся индивидуальным архитектурным решением. В то же время, — продолжает Омар Гаджиев, — имя знаменитого архитектора не является основополагающим фактором ценовой политики. Решающую роль в данном случае играет престижность места».

«На сегодняшний день нет прямой зависимости стоимости квадратного метра от привлечения архитектора с мировым именем, — соглашается с коллегой **Юрий Синяев, директор по маркетингу ГК «Конти»**. — Для любого дома это должен быть комплекс различных составляющих, в том числе оригинальная планировка, красивый фасад, уникальное архитектурное решение, и только тогда объект будет продаваться. Архитектура — это идеология проекта. В настоящее время ликвидность проекта зависит не в последнюю очередь и от этого фактора. Однако, согласно исследованиям, при покупке дома среди факторов, которыми руководствуется потенциальный покупатель или арендатор, на первом месте стоит месторасположение объекта. На втором — планировочное решение, и только на третьем месте находится такой критерий, как архитектурный стиль». Хотя при этом, признаёт эксперт, имя известного архитектора вкупе с безупречной идеологией комплекса, отвечающей всем ожиданиям клиента, могут повысить стоимость квадратного метра примерно на 15% и способствовать значительному сокращению времени экспозиции реализуемых квартир.

Нельзя не отметить: в столице стоимость жилья настолько высока, что участие заморских гостей может неоснованно спровоцировать высокую

цену продажи объекта. На сегодняшний день, по оценкам экспертов, на рынке сложилась такая ситуация, при которой российские инвесторы не хотят вкладывать средства в объекты западных архитекторов, так как в них не учитывается доходность проекта. «Во все проекты, в создании которых участвуют иностранные архитекторы, необходимо вложить большее количество денежных средств — как на этапе строительства, так и в дальнейшей реализации, — констатирует Юрий Синяев. — При этом бюджет проекта может быть любым. Безусловно, если человек готов потратить несколько тысяч долларов на проект собственного дома, то он может обратиться в любое архбюро, в том числе и западное. Иностранные специалисты проектируют ярко, стильно, концептуально, но в отрыве от инвестиционной привлекательности и российской действительности. Не желая менять проект в соответствии с запросами российских девелоперов, совместной работы не получается, а талантливый профессиональный архитектор должен помогать экономить средства девелопера, создавая концепцию застройки, позволяющую сократить бюджет».

» ЗА И ПРОТИВ

На столичном рынке недвижимости с каждым годом увеличивается число иностранных архитекторов, которые привносят западные технологии и стили. По этому поводу год назад Владимир Путин, тогда — президент России, собрал у себя совещание по культуре и напрямую спросил Александра Кудрявцева, президента Академии архитектуры РФ: почему у нас все конкурсы выигрывают иностранцы? Стоят ли за ними деньги, поинтересовался он, или зарубежные специалисты действительно лучше? С тем же вопросом **И** обратился к специалистам рынка недвижимости. Мнения прозвучали достаточно противоречивые.

По словам экспертов компании Blackwood, которая вот уже несколько лет занимается консалтингом отечественных девелоперов, поначалу мало кто из российских архитекторов доброжелательно относился к консультантам. Западные же архитекторы всегда воспринимали общение с консультантами, как неотъемлемую часть творческого процесса. «Они внимательно воспринимают рекомендации по маркетингу, спокойно реагируют на замечания к проек-

так называемые «небесные сады». Всего в здании на разных этажах (а это 51 этаж!) разобьют от 25 до 35 таких садов. Кроме того, фасад будет полностью стеклянным, что обеспечит естественное освещение и панорамные виды практически из всех квартир комплекса.

Своеобразным символом нового времени и новой Москвы является башня «Федерация» (MIRAX GROUP), спроектированная Сергеем Чобаном и Петером Швегером, которая объединяет в себе идеи двух полюсов взаимодействия — Запада и Востока.

» ТАКТИЧЕСКИЙ ХОД

Участники и эксперты рынка недвижимости говорят о том, что сотрудничество с иностранными зодчими — грамотный стратегический шаг, поскольку известный и опытный архитектор может привнести не только свежие архитектурно-планировочные решения, но и повысить динамику продаж, увеличить капитализацию объекта. «Западных звёзд привлекают с целью максимальной капитализации проекта, — подтверждает **Омар Гаджиев, управляющий партнёр компании Panorama Estate**. — Мировое имя архитектора — это бренд, который сам себя продаёт, это знак качества, который повышает престиж объекта. Для покупателей квартир в таких домах очень важно, что они ассоциируют своё

там и исправляют ошибки, без всяких амбициозных обид, — комментирует Константин Ковалёв. — Они понимают, чем быстрее и дороже продадут их архитектуру, тем скорее и выгоднее будет следующий заказ от данного девелопера. Российские архитекторы, как правило, консультантов не любят, считают, что они сами всё знают, и что всё равно всё продадут, не всегда понимая, что вопросы когда и за сколько — самые главные для заказчика». Более того, отмечает Константин Ковалёв, у хороших западных архитекторов принципиально отличается подход к проектированию. Маркетинговый анализ для них необходимая фаза предпроектной работы. Все трудности и проблемы, выраженные в исходных данных и задании на проектирование, они воспринимают как условия игры. Проектирование ведётся гибко, с терпеливой отработкой всех вариантов и объективным выбором оптимального. «Безусловно, многие проекты, реализованные зарубежными архитекторами, кажутся ярче и оригинальнее российских, — рассуждают специалисты компании «Домострой». — Неоспорим и тот факт, что у них больше

опыта реализации незаурядных проектов. Но утверждать, что они лучше отечественных, — несправедливо. Отечественные намного бережнее относятся к архитектуре родных городов и больше знают о российской практике согласований строительных проектов».

«Рисую прекрасные, высокохудожественные проекты, российские архитекторы, больше понимая чаяния своих соотечественников, делают их более адаптированными к нашей жизни, — соглашается Ольга Творогова. — Нельзя также забыть и то, что отечественные архитекторы любят и знают свой город лучше западных коллег. И ни один отечественный архитектор не сделает проект, который будет находиться в противоречии со своим окружением. Поэтому в настоящее время в качестве креативности мысли мы большой разницы между западными и российскими архитекторами не видим».

«Работая на российском рынке по западным технологиям, зарубежные архитекторы не всегда учитывают особенности домостроения в стране, — развивает тему Павел Епихин, заместитель директора по маркетингу и продажам

компании «Квартал Эстейт». — Так, зачастую, выдающийся проект здания, выполненный западным архитектором, невозможно реализовать на российском рынке. Причины тому разные — от невозможности использования предложенных материалов в условиях российского климата до очень больших финансовых затрат на строительство такого „замка“, которые в итоге делают проект нерентабельным. Если же застройщик всё-таки хочет видеть автором своего проекта зарубежного архитектора, для координации его работы к процессу необходимо привлечь российское архитектурное бюро, которое сможет приблизить фантазии „звёздного“ зодчего к реальности».

Об участии иностранных архитекторов в ведущих российских проектах, конечно, можно долго дискутировать, но радует одно: несмотря на существующие разногласия, эксперты всё же единогласны во мнении — ситуация на рынке меняется. Новые поколения российских архитекторов быстро учатся и составляют всё большую конкуренцию, поднимая таким образом и уровень привлекаемых с запада специалистов. ■



ПРОМИНГРУПП
группа компаний

ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС

г. Москва, СВАО, ул. Искры, вл.3, стр.2.
КОМПЛЕКС ИСКРЫ РАДОСТИ









КОЛЛЕКЦИЯ МАРОК БЛАГОПОЛУЧИЯ

+7(495) 228 0 888 www.promingroup.com