

ИМПОРТИРОВАТЬ ВИД

ОРИГИНАЛЬНАЯ И ЗАПОМИНАЮЩАЯСЯ АРХИТЕКТУРА — ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ КРИТЕРИЕВ ПРИ ВЫБОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ВЫСОКОЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ. СЕГОДНЯ ИМЕНИТЫЙ АРХИТЕКТОР — ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА ЭЛИТНОГО КЛАССА. А ВОТ НАСКОЛЬКО ОПРАВДАНО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ЗВЕЗД, МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ РАСХОДЯТСЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, считает, что за последние два года значимость архитектуры жилого комплекса увеличилась: «К одному из основных критериев при выборе квартиры ее отнесли 65% клиентов (в 2019 году этот показатель составлял 58%)».

В пресс-службе «Группы ЛСР» говорят, что для премиального проекта именитый архитектор — это давно уже обязательный атрибут. «Обычно покупатели таких квартир достаточно придирчивы к концепции, и внешний облик имеет для них большое значение», — замечают в компании.

Разработка проекта обычно обходится в несколько процентов от общего инвестиционного бюджета проекта. Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «В зависимости от масштаба и сложности объекта, наличия уникальных решений и прочего доля затрат на проектирование может различаться в разы. При этом в дорогом жилье в тренде не яркая оригинальная архитектура, а скорее сдержанная, респектабельная».

КАТАЛИЗАТОР ПРОДАЖ Виталий Бахарев, директор управляющей компании «Альфа Фаберже», считает, что нетривиальные архитектурные решения могут ускорить и катализировать продажи элитного жилья, привлечь внимание аудитории, лидеров мнений и тем самым повысить спрос покупателей. «По статистике интересное фасадное решение может увеличить стоимость квадратного метра в жилом комплексе на 10–15% и обеспечить стабильный рост продаж», — рассуждает эксперт. — Однако, с другой стороны, очень смелые архитектурные решения в Петербурге могут привести к кардинально противоположному эффекту для застройщиков — привлечь внимание градозащитников и вызвать противодействия с их стороны. Особенно если проект реализуется в историческом центре города. В таком случае реализация ЖК может сильно затянуться, а продажи, наоборот, упасть. Поэтому правильнее сказать, что любой девелоперский проект многогранен, а его успех зависит от качества реализации всех этих граней, а также от ряда других аспектов. Чтобы обеспечить стабильный рост продаж, требуется целостный и очень внимательный подход застройщика к разработке и реализации проекта».

А вот насчет моды на зарубежных архитекторов мнения участников рынка радикально расходятся. «Тренд на приглашение западных архитекторов для проектирования жилья особого развития не получил: как и раньше, это скорее единичные случаи. Отчасти это связано с тем, что продаются в первую очередь локация и планировка, а качественная архитектура — это хороший помощник продаж, но не ключевой фактор успеха. Также важно отметить, что уровень проектов местных



НЕТРИВИАЛЬНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ МОГУТ УСКОРИТЬ И КАТАЛИЗИРОВАТЬ ПРОДАЖИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ АУДИТОРИИ, ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ И ТЕМ САМЫМ ПОВЫСИТЬ СПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

архитекторов постепенно растет, в том числе и по результатам сотрудничества с иностранными архитекторами: внедряются современные стилистические решения, идет активная работа с разными материалами фасадов, улучшаются планировочные решения, но при этом местные архитекторы лучше знают местную специфику в плане следования нормативным документам, а также и лучше разбираются в вопросах согласования проектов», — говорит господин Кокорев.

В ЛСР также не считают работу с зарубежными звездами таким уж широким трендом. «За 27 лет работы на строительном рынке у «Группы ЛСР» сложились дружественные отношения с несколькими архитекторами, которые работают непосредственно в Северной столице. Они рекомендовали себя как профессионалы своего дела. Мы на регулярной основе сотрудничаем со специалистами «Студии 44» и мастерской Евгения Герасимова. Последнему принадлежит проект элитного жилого комплекса «Русский дом» в Басковом переулке. В целом местные архитекторы лучше могут прочувствовать особенности, которые присущи городу на Неве», — говорят в ЛСР.

Юлий Борисов, руководитель группы компаний UNK, полагает, что мода на зарубежных архитекторов существовала скорее в первом десятилетии этого века. «В нулевых отечественных архитекторов воспринимали как „согласователей проектов в инстанциях“ или „исполнителей художественного замысла заказчика“. А на разработку проекта приглашали иностранцев. Да и то в большинстве случаев это был маркетинговый ход. Так что приглашали западных архитекторов „с именем“. После кризиса 2008 года резко повысилась конкуренция, и архитектура стала восприниматься девелопером как один

из инструментов создания конкурентного преимущества проекта. При этом западные специалисты ушли с рынка, а отечественные к тому времени накопили определенный опыт. Так что начался процесс замещения иностранных зодчих российскими. А после кризиса 2014 года более 90% проектов реализуется отечественными бюро», — настаивает эксперт.

Александр Андрианов, напротив, уверен, что в премиальном сегменте мода приглашать иностранных архитекторов для разработки архитектурной концепции никуда не ушла. «Этот тренд остается актуальным и сегодня — на фоне растущей конкуренции между застройщиками качественная концепция и интересные архитектурные решения становятся основными преимуществами проекта. Иностранные архитекторы предлагают очень интересные и оригинальные идеи, которые способны повысить ценность локации и придать ей новый смысл. В свою очередь, наши специалисты умеют грамотно адаптировать концепцию западного бюро под российские реалии», — говорит он.

При этом участие в разработке концепции жилого комплекса иностранного архитектурного бюро увеличивает стоимость квартир примерно на 15%. «Покупатели готовы доплачивать за оригинальную архитектуру и за возможность жить в действительно знаковом месте», — рассуждает эксперт.

ОСОЗНАННЫЙ ХАРАКТЕР Виталий Бахарев также считает, что в Петербурге тренд на приглашение зарубежных архитекторов в жилые проекты не уходит, а скорее приобретает более осознанный характер. «Накопленный за прошлые годы опыт взаимодействия с зарубежными зодчими создал необходимую платформу для разработки качественных проектов и их реализации.

При этом иностранных архитекторов приглашают не только к работе над жилыми комплексами премиального класса. Можно найти значительное количество успешных примеров взаимодействия с европейскими коллегами в создании проектов классов эконо и комфорт», — говорит он.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», полагает, что стоимость разработки архитектурного облика проекта напрямую зависит от его масштаба, расположения, класса, имени и репутации архитектора. «Почти все наши элитные и премиальные проекты создавал Евгений Подгорнов, член Союза архитекторов России, руководитель мастерской Intercolumnium. Жилой комплекс „Привилегия“, клубные дома „Приоритет“, Esper Club и „Идеалист“ — его творения. При этом одним из самых сложных проектов был именно Esper Club на Крестовском острове. Прежде чем согласовать его облик, было отвергнуто множество вариантов. Для создания того дома, который мы видим на улице Эсперова сегодня, Евгений черпал вдохновение из испанского, каталонского и мавританского стилей, творений Антонио Гауди и готических мотивов Западной Европы. В результате этих творческих изысканий Esper Club получил несколько престижных наград в Москве и Лондоне за лучшую архитектуру среди петербургских проектов, что высоко оценили все наши клиенты. Архитектурный облик объектов благоприятно сказывается на продажах элитного жилья, и привлечение именитых архитекторов, в том числе из-за рубежа, — хорошее маркетинговое решение. Любители такого эксклюзивного продукта оценивают проект в комплексе: локация, окружение, стоимость, архитектура и концепция дома, вид из окон, репутация застройщика — и только после этого принимают решение о покупке», — резюмирует госпожа Кравцова. ■