

ТЕСТ-ДРАЙВ ОТ RVI

«ЛУЧШЕ, ЧЕМ НА КАРТИНКЕ!» — ПОДОБНЫЙ ОТЗЫВ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР БИЗНЕС-КЛАССА, КОНЕЧНО, САМЫЙ ПРИЯТНЫЙ КОМПЛИМЕНТ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА. ДЕНИС СМИРНОВ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ И РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ КОМПАНИИ RVI (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ RVI), РАССКАЗЫВАЕТ О МАТЕРИАЛАХ И ТЕХНОЛОГИЯХ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ДОБИВАТЬСЯ ТАКОГО РЕЗУЛЬТАТА. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Покупатели жилья бизнес-класса рассчитывают на то, что при строительстве и в дизайне пространства будут использованы какие-то конкретные материалы?

ДЕНИС СМИРНОВ: Безусловно. Как правило, для этих покупателей это уже не первая квартира, у них есть четкое представление, что такое бизнес-класс и в чем он должен выражаться: натуральные материалы, дерево, камень, никакого пластика. При этом важен не только внешний вид, но и функциональность — долговечность, износостойкость и так далее. В последние годы требовательность клиентов возросла: они меньше нуждаются в «позолоте» и различных архитектурных элементах, украшениях, их привлекает простота форм, функциональность во всем. Мы в RVI фанаты идеи и ее выверенности в мельчайших деталях. Наши дома располагаются в центре города, нередко соседствуют с памятниками архитектуры, которые мы реконструируем и даем им новую жизнь. Все это влияет на архитектуру жилого комплекса, дизайн мест общего пользования и благоустройство территории. Это диктует определенные требования и к строительным материалам. Приведу в пример дом «Четыре горизонта» на Свердловской набережной. Здание будет облицовано особым кирпичом (работы уже начались). Стилистика промышленной архитектуры, близкая району, и объект культурного наследия, башня Охтинской бумагопрядильной мануфактуры, определили материал и его цвет — красно-коричневый.

Для начала мы оценили предложения различных заводов по производству кирпичей, остановились на продукции австрийской компании Wienerberger, которая уже 200 лет занимается строительными материалами. Глину для кирпичей марки Терса берут из карьера в Эстонии, там залегают особая порода. Если при обжиге менять температуру и интенсивность подачи кислорода, то кирпичи получатся разного оттенка, что и требуется по дизайн-проекту: 1,3 млн облицовочных кирпичей образуют яркую «мантию» дома с плавным переходом цвета. Другой пример: для проектов «Дом благородных семейств» на Большой Посадской, 12, и «Новелла» на улице Савушкина, 7, мы делали всю мебель на заказ — от почтовых ящиков до кресел в местах общего пользования. И, естественно, вначале мы про-

сим изготовить пробный почтовый ящик, тестовый образец, чтобы посмотреть на качество исполнения. Ведь мы заказывали 260 штук! Кстати, этот пробный почтовый ящик также попал на объект и отличить его от других сложно — они все сделаны одинаково хорошо.

Г: У вас уже сложился пул поставщиков строительных и отделочных материалов?

Д.С.: По каждому направлению — например, плитка для пола, декоративная штукатурка для стен — мы имеем в виду примерно 10–15 фирм, из них с четырьмя-пятью мы уже сотрудничали, а с пятью-десятью хорошо знакомы. Естественно, мы постоянно мониторим рынок, также к нам в день поступает по два-три коммерческих письма от новых поставщиков и производителей. Не могу сказать, стало ли компаний больше, возможно, они просто увеличили свою активность. Тем не менее предложений достаточно. Изучив спецификации, мы останавливаемся на десяти вариантах, подходящих по характеристикам и эстетическим параметрам к конкретному проекту, а затем начинается самое интересное — тест-драйв.

Г: Как это выглядит?

Д.С.: Давайте возьмем в пример плитку для пола. Мы льем воду на нее, чтобы проверить, не будет ли она скользить; кидаем сверху тяжелый шарик, чтобы оценить, насколько она крепкая, будут ли видны повреждения. Особенно если речь идет про материалы для входной группы — они будут испытывать повышенную нагрузку и должны хорошо ее выдерживать. Декоративную штукатурку мы непременно попробуем поцарапать, посмотрим, какой след оставит шариковая ручка и легко ли будет его стереть. У нас есть незастекленный балкон, куда мы регулярно выносим те или иные материалы, чтобы испытать их на влагостойкость. Эта часть выбора материалов наша любимая! Мы даже приглашаем коллег из других отделов поучаствовать в тест-драйве. Недавно к нам в офис приходили дети сотрудников, чтобы лучше узнать о профессиях. Боюсь, у некоторых сложилось впечатление, что папа и мама только тем и занимаются, что стучат по стеклу!

Г: Если материал прошел испытания, это уже гарантия того, что «будет как на картинке»?

Д.С.: Как минимум это гарантия того, что этот материал крепкий, надежный и соответствует другим своим характеристикам.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

Мы разбираем по косточкам все рекламные обещания производителей, чтобы удостовериться в них или опровергнуть их. И поэтому можем ручаться за то, что написано в наших собственных рекламных буклетах. Но на этапе тест-драйва работа с материалами не заканчивается. Их еще нужно грамотно использовать и скомпоновать.

Г: Вы имеете в виду квалификацию рабочих?

Д.С.: Она, безусловно, должна быть высокой, но в данном случае я говорю о технологиях. Одна из проблем жилья в центре и вообще рядом с оживленными магистралями — шум. Мы детально изучали вопрос, познакомились с новыми научными разработками, консультировались с компанией, которая разрабатывала, в том числе, шумоизоляцию подводных лодок. В результате этого родилось несколько ноу-хау, которые мы применяем в строительстве. Это касается и расстояния между стеклами в стеклопакетах, и специальных индивидуальных вентиляционных клапанов — они обеспечивают подачу свежего воздуха, но не пропускают шум с улицы.

Г: От внутреннего шума вы также защищаете будущих жильцов?

Д.С.: Если вы подразумеваете шум от инженерной «начинки» здания, то да. В домах бизнес-класса еще на стадии планировки предусмотрена своеобразная буферная зона из кладовых между жилыми комнатами, в особенности спальни, и лифтовой. Также применяется технология «плавающего» пола — в технических помещениях между строительными конструкциями и оборудованием создается шумопоглощающий «пирог», в котором гаснут все вибрации. Все коммуникации прокладываются

в стяжках, так что стучать по батарее вам соседи не смогут — звук останется в их квартире. Уже по умолчанию используются и другие технологические решения, повышающие комфорт и безопасность проживания клиентов в наших домах бизнес-класса: отдельный вентиляционный канал избавляет от неприятных запахов, квартиры с террасами и эркерами позволяют поймать больше солнца, настолько ценного в Петербурге, четырехступенчатая система очистки воды защищает от примесей и вредоносных микроорганизмов, а непосредственную безопасность обеспечивают и видеонаблюдение с программным комплексом для считывания номеров машин, и система, фиксирующая, когда и какой именно брелок был использован для входа.

Г: А как себя чувствуют дома, которые вы сдавали пять, семь и более лет назад?

Д.С.: Поскольку в нашем случае управляющие компании (а у нас в составе холдинга создана собственная эксплуатирующая организация) получили исчерпывающие инструкции по обслуживанию зданий — никаких проблем нет, дома в отличном состоянии. Более того, недавно мы навещали жилой комплекс на Каменноостровском проспекте, 40А, «Белые ночи», сданный в 2007 году. Такое чувство, что он только что был построен и введен в эксплуатацию буквально вчера! Добавлю, что мы не разочаровались ни в одном материале, который применяли там, ни в одном технологическом решении — все они достойно выдерживают проверку временем. Конечно, мы постоянно в поисках новых материалов и технологий, но внедряем только те из них, которые пережили многоступенчатый отбор — и наш внутренний тест-драйв. ■