

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ВИД

КАЧЕСТВО АРХИТЕКТУРЫ, ЕЕ ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ И СООТВЕТСТВИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ — ВАЖНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОДАЖИ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В ДОМАХ, ГДЕ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ПРИВЛЕЧЕНЫ ИЗВЕСТНЫЕ СТУДИИ ИЛИ ИМЕНИТЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ АРХИТЕКТОРЫ, КАК ПРАВИЛО, ВЫШЕ НА 15–20%.

РОМАН РУСАКОВ

В высокобюджетном сегменте девелоперы очень внимательно относятся к архитектуре проектов, поскольку первоначально именно внешняя составляющая демонстрирует продуманность и эксклюзивность дома и только потом клиенты смотрят на его «начинку». «Безусловно, не стоит преуменьшать значимость всей концепции проекта: локации, инфраструктуры, уровня готовности, планировочных решений, наличия отделки. Но авторская архитектура становится обрамлением, которое подчеркивает внутреннюю составляющую, именно с нее начинается знакомство с проектом. Здесь уместна поговорка „Встречают по одежке“. Первое, на что посмотрит клиент,— это архитектура комплекса. Если в других сегментах обрамление дома уходит на второй план, в первую очередь покупатели смотрят на стоимость, метраж и расположение, то для клиентов высокобюджетного сегмента одинаково важны все характеристики, к тому же они могут позволить сделать архитектуру проекта приоритетным критерием»,— полагает Алексей Непейвода, руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома Turgenov (Москва).

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, с коллегой согласен: «Архитектура — важный атрибут в проектах высокого класса, то, что выделяет проект среди общей массы новостроек и формирует его добавленную стоимость и, соответственно, повышает инвестиционную привлекательность. Покупатель в данном сегменте особенно искушенный и избирательный, с высокими эстетическими требованиями и насмотренностью. В большинстве случаев он решается на покупку жилья в поисках чего-то лучшего, более современного, более статусного. Такая покупка — не просто удовлетворение исключительно функциональных потребностей, здесь ключевую роль играет эмоциональная составляющая, эстетика».

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Непейвода подсчитал, что в среднем для застройщика услуги крупных архитектурных бюро могут обходиться до 5% от стоимости всего проекта. И стоимость, естественно, зависит от уровня привлеченных экспертов.

Наталья Осетрова, руководитель проекта Gatchina Gardens, отмечает: «Архитектурные проекты для недвижимости высоких сегментов имеют принципиальное значение. От того, насколько проработаны детали в проектной и рабочей документации (в том числе и скрытые от глаз, но влияющие на комфорт проживания и ликвидность недвижимости), зависит качество жизни в доме. На эту статью расходов всегда закладывается значительный бюджет. В элитном сегменте на архитектурный проект здания и жилой среды (которую необходимо обеспечить обязательно в этом сегменте) может приходиться до 20% от общего бюджета».



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

АРХИТЕКТУРА — ВАЖНЫЙ АТРИБУТ В ПРОЕКТАХ ВЫСОКОГО КЛАССА, ТО, ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ПРОЕКТ СРЕДИ ОБЩЕЙ МАССЫ НОВОСТРОЕК И ФОРМИРУЕТ ЕГО ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Себестоимость складывается, в том числе, из стоимости работы инженеров проекта, их заработная плата может быть на уровне оклада хорошего юриста.

«Кроме того, это долгосрочная работа, в ряде случаев она может длиться дольше, чем непосредственно строительство. Есть видимая часть: дизайн и архитектура, но есть и рабочая документация, то, что требует глубокой проработки: инженерные решения должны учитывать множество нюансов, которые будут заметны уже при эксплуатации дома»,— говорит госпожа Осетрова.

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, более скромный в оценке доли архпроекта в общей стоимости строительства жилья. «Сама по себе доля затрат на проектирование составляют 1–1,5% в бюджете проекта. Основные расходы застройщик несет на этапе строительства. К примеру, стоимость фасадов из клинкерного кирпича в 4–5 раз выше штукатурных. Если речь идет об использовании уникальных элементов декора, порядок цифр увеличивается. Немалая доля расходов закладывается на окна, отделку, инженерные системы. В то же время выразительный облик зданий, „тактильная“ архитектура с применением дорогих отделочных материалов создает дополнительные маркетинговые преимущества и помогает выделить жилой комплекс в ряду конкурентов»,— считает он.

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, полагает, что цена жилья в проектах, разработанных с участием иностранного архитектурного бюро или известных российских специалистов, будет дороже примерно на 15–20%.

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, с такой оценкой согласен: «Архитектура — та единственная вещь, которая позволяет создать добавочную стоимость для продукта. В премиальном классе наценка может составить от 15 до 25%. Однако очень важно понимать, что архитектура — не панацея. Если объект стоит в неудачном месте, то что бы ты ни делал, ничего не поможет».

«Статусность проекта складывается из множества параметров: все вышеперечисленное плюс расположение объекта, видовые характеристики квартир, ликвидность. В совокупности это и создает образ и имидж объекта. Главное, чтобы проект был гармоничным и удовлетворял целевую аудиторию, для которой он создан. Безусловно, у каждого объекта есть отличительные особенности, которые привлекают покупателей и являются неоспоримыми преимуществами перед конкурентами»,— рассуждает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы «ЦДС».

«Понятие качественной архитектуры всегда будет открытым, поскольку оно субъективное. Но для того чтобы создать

качественный проект, он должен быть детально проработан, гармонизировать с внешней средой, соответствовать современным технологиям и вызывать положительные эмоции»,— считает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

ПРИВЯЗАТЬ К РОССИЙСКОЙ СПЕЦИФИКЕ Кирилл Чебаков, гендиректор ООО «Ви-Он», при этом отмечает: «Сложно назвать стоимость архитектурных концепций, во многом из-за того, что некоторые компании привлекают иностранных архитекторов, которые не учитывают российскую специфику, тектребования и нормы. В итоге девелоперы отдадут на подряд купленную концепцию либо напрямую проектной компании, либо архитектурному бюро. Очень редко это частные специалисты, поскольку объемы работы колоссальные, особенно в элитной недвижимости: для решения всех задач нужны большие команды, которые, в свою очередь, делятся на разделы по спецификациям».

Екатерина Тейн, исполнительный директор по маркетингу и продажам СЗ «Стадион „Спартак“», полагает, что уровень российских архитекторов сильно вырос за последние несколько лет и они не уступают по профессионализму и кругозору западным коллегам.

КОНКУРС БЕЗ ШУМА В 2000-е годы девелоперы практиковали выбор архитектурного проекта на конкурсной основе. Господин Непейвода считает, что открытые архитектурные конкурсы скорее присущи девелоперам массового жилья, которым важно громко заявить о себе. «В элитном сегменте у застройщиков чаще всего уже есть сформированный пул международных партнеров, с которыми им комфортно и привычно работать. Бывают случаи, когда они устраивают закрытые конкурсы по выбору архпроекта, куда сами приглашают участников и платят им вознаграждение — от €6 тыс. до €25 тыс. на участника. Победитель заключает договор на разработку полноценной архитектурной концепции и участие в процессе строительства».

По мнению господина Непейводы, дом от именитого архитектора играет важную роль именно в дорогом сегменте, где бюджет покупки не стоит на первом месте. «Если имя архитектора известное и яркое, оно становится своеобразным лейблом дома, хорошим маркетинговым решением. Для клиентов элитного рынка зачастую важно, чтобы жилье было эксклюзивным, эстетичным и подчеркивало статус владельца, а известное архитектурное бюро делает проект своеобразным памятником архитектуры»,— поясняет эксперт. Кроме того, архитекторов из-за границы приглашают не только ради имени, но и для необычного взгляда на концепцию, для потенциального качества проекта. Сейчас, отмечает господин Непейвода,