

дом архитектура

Именное сооружение

ЭКСКЛЮЗИВ



Ироничный дом, построенный Александром Бродским, продается по цене чуть больше \$2 млн

(Окончание. Начало на стр. 1)
Лаконичная архитектура в сочетании с природными материалами создает узнаваемый стиль. По словам архитектора, это его лучший загородный проект, которым он сказал все, что хотел.

Александр Асадов придумал большую часть домов в КП «Покровское-Рубцово» на Новорижском шоссе. Юрий Григорян разработал ультрасовременную архитектуру в КП X-Park на Рублево-Успенском шоссе. Бюро «Проект „Мегаом“» заявило о себе проектом «Горки-XXI», который также расположен на Рублевке. Дома Веры Бутко и Антона Надточия (бюро «Атриум») есть в поселках «Бенилюкс», «Сосны», «Горки-6». Перечень можно продолжить.

Палка о двух концах
Как влияет имя архитектора на ликвидность недвижимости?

С одной стороны, продажи бьют рекорды. «В свое время поселок «Горки-XXI» разлетелся в два счета, потому что занял свободную нишу и вышел на рынок тогда, когда никто ничего подобного не строил», — приводит пример Ирина Калинин, руководитель отдела загородной недвижимости агентства TWEED. Чудеса ликвидности показывает и Club 2071: за несколько лет цены выросли больше чем вдвое. «Первичку» можно было купить за \$800 тыс., сегодня эти же объекты стоят \$2 млн.

В КП X-Park в продаже ничего не осталось. Все началось с \$4 млн, а дошло до \$10 млн. В «Пирогово» цены тоже попали в «десятку». В частности, как рассказала Елена Первакова, генеральный директор SOHO Estate, этим летом на рынок вышел «Дом у 10-й лунки» Тонана Кузембаева стоимостью \$7,5 млн. «Срок экспозиции небольшой, но мы уже видим повышенный интерес», — говорит эксперт. — Объект и вправду хорош. Он выполнен в лаконичном стиле, фасады шпинованы красным деревом. Все конструктивные и деревянные элементы произведены в Италии на фабрике семьи Пагано».

Однако есть и другая сторона медали. Авторский дом — продукт не для всех. Нужно найти ценителя, у которого есть не только мешок денег, но и вкус к архитектуре, что совпадает нечасто. По этой причине шедевр стоимостью несколько десятков миллионов долларов может за просто стать «висяком». Классический пример — «Резиденция Евразия» в поселке «Горки-2» на Рублево-Успенском шоссе, в создании которой принимал участие архитектор Александр Зусик, спроектировавший также объекты для поселков «Резиденция Бенилюкс», «Новоухово». Недвижимость, признанная самой дорогой в Подмосковье, вышла на рынок еще в 2008 году. Цена несколько раз менялась, стартовав — \$100 млн, рассказали в



Авторский дом в поселке «Лебединое озеро»

компании Chesterton. И только этим летом эксклюзивный проект нашел наконец покупателя. Сделка была совершена со значительным дисконтом, итоговая сумма — тайна за семью печатями.

В среднем, говорит Елена Первакова, срок экспозиции «шедевральных» объектов составляет не меньше года. Она привела в пример дом в духе современной классики с элементами эклектики, разработанный с привлечением известного декоратора Кирилла Истомина. Объект расположен в КП «Троицкий парк» в 2 км от МКАД по Симферопольскому направлению. Он был выставлен на продажу за \$4 млн, поиск нового хозяина занял около полугода лет.

К длительной экспозиции готова и Юлия Гельман, владелица магазина «Шалтай-Болтай» и супруга Марата Гельмана, создателя первой в России частной галереи. Она продает дом Александра Бродского в КП «Петровский» на Ильинском шоссе (2003 год, 300 кв. м). Стоимостью — чуть больше \$2 млн. «Покупатели должны думать как мы, а таких людей единицы», — замечает она. Действительно, новый хозяин, несомненно, будет архитектурным гурманом: пространство дома иронично, принцип параллелизма нарушен, комнаты располагаются, словно кубики на ножках.

«При всем уважении едва ли такой проект, как „Villa Capital Hill“ от Захи Хадид, например, встретит очередь из желающих сделать покупку», — полагает Наталья Леготина, руководитель Архитектурного бюро Натальи Леготиной. Эксперт советует архитекторам «снизить» полет фантазии, ведь это иной раз идет вразрез с рыночными реалиями.

Имя за деньги

Дом, построенный по проекту известного архитектора, отличается от других объектов так же, как обычная одежда от ве-

щей именитого дизайнера. По словам Елены Родиной, руководителя загородного департамента Chesterton, фамилия мэтра говорит покупателю о том, что на проекте не сэкономили: позаботились о концепции, статусе, соответствии современным реалиям. Более того, это своего рода бренд, за что тоже нужно платить. Елена Первакова считает, что наценка за имя может составить 15–30%. Более осторожен Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. По его словам, авторская архитектура поднимает стоимость до 7%. «Однако учитывая цены в luxury-сегменте, эта относительно невысокая надбавка превращается в очень значимые цифры», — уточняет он. — Средняя стоимость элитного загородного дома сегодня составляет порядка \$2 млн, так что за бренд известного архитектора покупатель может переплатить \$140 тыс. Бюджет бизнес-класса — около \$800 тыс., наценка — до \$56 тыс.».

Существует также версия, что само по себе имя архитектора ценности не имеет — все дело в характеристиках брендированного продукта. «Авторский дом — показатель качества», — соглашается Алексей Гусев, коммерческий директор компании RDI. — Профессионал с именем вряд ли будет рисковать репутацией, работая с девелопером, который не сможет воплотить его идеи на должном уровне». Людям просто нравятся стильные проекты с современными строительными материалами, удобными планировками, продуманной инженерией, а все это составляющая почерка именно известных архитекторов, резюмирует Наталья Леготина.

Гламур не пройдет
Какова логика заказчиков, привлекающих в проекты известных архитекторов? Интересную закономерность в частном секторе выявила Ирина Калинин: «В бюджете от \$10 млн

практически нет именитых авторов, это могут быть высококлассные профессионалы или молодые таланты, известные, что называется, в узких кругах. И только в бюджете от \$20 млн владельцы, как правило, настроены сделать дом „от куртю“. К примеру, на Рублевке в санатории „Барвиха“, где стоимость коттеджей доходит до \$60–80 млн, собственники приглашают в проекты западных звезд». Впрочем, эти объекты, скорее исключение из правил, говорит эксперт. На смену пафосу и гламуру приходит европейская сдержанность. Ездить на супердорогой машине, жить в доме от звезды архитектуры — шутка ли? Поэтому мэтров архитектуры вытесняют талантливые молодые специалисты. Их проекты не уступают в качестве, но значительно экономят бюджет.

Своя игра у девелоперов. Вряд ли стоит отказываться от услуг мастеров в дорогом сегменте, считают эксперты. «Проектные работы составляют 10% себестоимости объекта, из них собственно архитектурная часть — 3–5%. При этом цена продажи поднимается как минимум на 10%, а то и выше», — подсчитал Олег Артемьев. По мнению Ирины Ясинской, главного архитектора ДГ «Интегра», для эксклюзивных объектов привлечение известных архитекторов и бюро практически обязательно. Это повышает статус поселка, привлекает к нему внимание, положительно сказывается на репутации застройщика. А еще облегчает взаимодействие с банками — они это любят.

Интересно, что в последнее время тренд распространился далеко за пределы самого дорогого сектора недвижимости. За демократичными авторскими проектами будущее, уверен Олег Артемьев: «В коттеджных поселках должен сохраняться баланс между достойной архитектурой и ценой продажи. Такой ход для многих проек-



«Западная долина»: редкий пример индивидуальной архитектуры в экономклассе



Поселок Club 2071 — загородный бестселлер от Сергея Скуратова

тов мог бы стать спасением. «Качество вовсе не означает, что стоимость будет зашкаливать», — соглашается Филип

Болл, директор Dyer. — Даже самые сложные, смелые решения можно выполнить в рамках приемлемых цен».

В частности, в проектировании архитектурных пригородов «Западная долина» (Киевское шоссе) и «Южная долина»

(Каширское шоссе), где стоимость домов составляет несколько сотен тысяч долларов, участвовали Тотан Кузембаев, Антон Мосин, Юрий Григорян, Вадим Греков, Юлий Борисов и другие известные архитекторы. «Нужно понимать, что и для кого ты строишь», — объясняет Алексей Гусев. — Если это эконом- или бизнес-класс, то проект должен быть очень масштабный, чтобы стоимость архитектурной составляющей в каждом доме была минимальна и не превышала 2–3%. Если дело касается небольшого поселка, приглашение именитого архитектора может увеличить стоимость домовладения уже на 20%. И тогда его вряд ли можно будет быстро продать: он не выдержит конкуренции с более дешевыми проектами».

Впрочем, как раз в недорогом сегменте имя архитектора вообще ничего не значит, считают эксперты. Основной критерий оценки здесь цена.

Наталья Денисова

Реклама

VILLAGIO ESTATE

ПОСЕЛОК ТАУНХАУСОВ
PARK AVENUE
ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ
Новорижское шоссе, 24 км

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен в окружении элитных поселков Villagio Estate и входит в клубное сообщество Villagio Privilege Club. Члены клуба смогут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

PARK AVENUE

УЗНАТЬ ПОДРОБНОСТИ

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0000

www.park-avenue.su