

СТАВКА НА ВНЕШНОСТЬ

АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР НЕ ДАВАЛ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, БОЛЬШОЙ СВОБОДЫ АРХИТЕКТУРНОМУ БИЗНЕСУ — РЫНОК И ТАК СМЕТАЛ ВСЕ, ЧТО ЕМУ ПРЕДЛАГАЛИ. В ТАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ ДЕВЕЛОПЕРАМ БЫЛО НЕ ДО АРХИТЕКТУРНЫХ ИЗЫСКОВ. СЕЙЧАС, КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ, РЫНОК ПОСТЕПЕННО НАСЫЩАЕТСЯ И РОЛЬ ВНЕШНЕГО ВИДА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ НАЧИНАЕТ ИГРАТЬ БОЛЕЕ ЗНАЧИМУЮ РОЛЬ.

РОМАН РУСАКОВ

Но пока интересных проектов в городе крайне мало — несмотря на то, что рынок архитектурного проектирования вроде бы считается высококонкурентным, действительно крупных фирм в городе насчитывается от силы пять-семь.

ЕСТЬ ЛИ ЛИДЕРЫ? Управляющий партнер NAI Becar Projects Владимир Андреев считает, что весь рынок можно поделить на четыре категории компаний. Первая категория — широко известные компании, которые берутся только за громкие проекты; вторая — компании среднего уровня, которые менее разборчивы в выборе заказчика; третья — технические компании, которые выпускают качественную проектную документацию, но не имеют архитектурных амбиций; и, наконец, небольшие молодые креативные компании. «К лидерам рынка относятся компании первой категории, число которых не превышает пяти-семи по городу. Стоит отметить, что разработка уникального проекта элит-класса вне зависимости от сегмента недвижимости будет всегда сложнее и дороже, чем разработка типового проекта. Основными проблемами рынка архитектурных проектов являются общее снижение инвестиционной активности и отсутствие серьезных проектов и крупных инвесторов», — рассуждает господин Андреев.

На рынке архитектурного проектирования объектов коммерческой и жилой недвижимости работает достаточно много компаний, преимущественно это местные мастерские, но также есть и филиалы зарубежных компаний. Основной объем рынка принадлежит местным компаниям.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpi, с коллегой из Веса на счет лидеров не согласен: «Явных лидеров на текущий момент нет. Отчасти потому что этот рынок достаточно закрытый. Условно говоря, не все застройщики открывают своих проектировщиков. Очень много некачественных малоизвестных компаний на рынке».

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая в споре о лидерах пытается найти золотую середину: «Лидеры в каждом сегменте проектируемых объектов (с точки зрения их функционального назначения) отличаются. Могут быть и различные критерии для определения лидеров. Например, среди архитекторов имеются лидеры по проектируемым метрам. Есть архитекторы — лидеры по PR. Встречаются и лидеры, условно говоря, по собственно

архитектуре. Так, если удастся строить больше в центре города, то там бывает чаще востребована интересная архитектура, и этим проектировщикам благодаря имеющемуся уже опыту больше доверяют заказчики. Есть архитекторы, которым не везет с заказчиками, урезающими их бюджеты, и поэтому они просто не могут ничего интересного реализовать. Естественно, этим проектировщикам тяжело доказывать, что они способны в принципе сделать качественную архитектуру. А есть архитекторы, которым везет с заказчиками, не экономящими чрезмерно на каких-то фасадных элементах — дома оказываются более красивыми, привлекают внимание и сразу вызывают интерес к проектировщику. Причем в некоторых случаях заказчик просто не понимает, какие элементы стоят дорого, не может отсеять дорогие и ненужные решения и, таким образом, реализует амбиции архитектора, строя задорного объект. Это ситуация, когда архитекторам везет благодаря недостаточной квалификации заказчиков».

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», добавляет: «„Строительный трест“ сотрудничает с несколькими крупными организациями: „СМ-Проект“, „М4“, „Пирамида“, „ИТР“, „Темп Проект“, „ЛенНИИпроект“. Кроме того, в сегменте загородного домостроения мы сотрудничаем с зарубежными архитектурными студиями, в частности, со студией ARS Projekt из Эстонии».

Дмитрий Стош, генеральный директор A-Architects (ГК AAG), добавляет: «Архитектурный и строительный рынок сегодня, к сожалению, сталкивается с проблемой дефицита кадров. Очень сложно найти действительно высококвалифицированных и грамотных архитекторов, которых не нужно обучать и выращивать у себя в компании».

ВЫСТАВИТЬ НА КОНКУРС Сегодня все больше застройщиков для всех своих новых объектов устраивают архитектурный конкурс среди компаний, с которыми сотрудничают.

Зачастую один застройщик сотрудничает с каким-либо архитектором сразу по нескольким проектам. Это связано, в том числе, и с тем, что архитектор со временем начинает лучше понимать потребности конкретного заказчика, а застройщик при этом тратит меньше времени на реализацию проекта за счет сокращения этапа предпроектирования. Тем не менее обычно компании работают с несколькими

архитекторами, и практически никогда застройщики (если, конечно, масштаб их деятельности не ограничивается возведением одного-двух домов) не отдадут все заказы лишь одному проектировщику. К тому же и у самих проектных бюро есть лимиты по мощностям, и, как правило, они не могут «переварить» весь объем заказов достаточно крупного застройщика.

Проектировщики выбираются разными компаниями по разным критериям. Для кого-то из застройщиков важен денежный вопрос, кто-то особенно ценит четкость и скорость общения с проектировщиком, какие-то компании просто проводят тендеры, обозначая перечень позиций для выбора подрядчика (например, цена, качество архитектуры, предлагаемая квартирография, выход площадей).

Различаются у всех компаний заказчиков и подходы к организации работы с архитекторами. Это вопрос заказчика, как взаимодействовать с проектным бюро — насколько подробное техническое задание давать, осуществлять ли промежуточную приемку работ или принимать всю работу уже на выходе.

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», рассказал: «На постоянной основе мы поддерживаем сотрудничество с 7–8 архитектурными мастерскими и проектными бюро. Среди них ведущие компании в своем сегменте, возглавляемые Евгением Герасимовым, Юрием Земцовым, Евгением Подгорновым, Феликсом Буяновым и другими мэтрами современной архитектуры. Продолжается сотрудничество и с проектными институтами, такими как „ЛенНИИпроект“. Понятие „типовое жилье“ сегодня уходит в прошлое. Если раньше индивидуальная работа архитекторов была востребована прежде всего при разработке элитных проектов, то сейчас мы привлекаем коллективы архитекторов и для разработки проектов жилья массового спроса, выводим на рынок проекты с индивидуальным обликом».

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТИПА Стоимость проектирования может существенно различаться в зависимости от типа объекта, его размера и сложности. При этом и в рамках одного типа недвижимости стоимость проектирования может существенно различаться — затраты на проектирование одного метра небольшого элитного жилого дома будут существенно выше по сравнению с проектированием крупного дома экономкласса.



СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ДЛЯ ВСЕХ СВОИХ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ УСТРАИВАЮТ АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС СРЕДИ КОМПАНИЙ, С КОТОРЫМИ СОТРУДНИЧАЮТ

Игорь Кокорев, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что обычно стоимость проектирования составляет 4–5% от стоимости создания объекта.

«Все жилые комплексы нашей компании строятся по индивидуальным архитектурным проектам, поэтому стоимость их разработки изначально выше, чем при проектировании стандартного торгового центра или типового жилого дома. Разумеется, конечная цена зависит от характеристик конкретного объекта, его площади, этажности и других факторов. В целом проектирование объекта занимает 3–5 процентов от общего бюджета строительства объекта. Помимо собственно разработки объемно-планировочных решений, фасадов зданий, инженерного обеспечения, конструктива в соответствии с городским Генпланом, а также разработки и утверждения рабочей документации, необходимой для производства работ, в расходы на проектирование входят затраты на изыскательские работы, замеры СЭС, экспертизу», — отмечает Беслан Берсиров.

Главные сложности при проектировании начинаются на этапе согласования проектов, который в настоящее время длится, как считают строители, неоправданно долго (обычно несколько лет) и занимает больше времени, чем даже само строительство.

«Среди положительных и актуальных тенденций этого рынка можно отметить возросшее внимание к архитектуре жилых комплексов как у заказчиков проектов — строительных компаний, так и у их клиентов — покупателей жилья. Для покупателей внешний вид дома может быть не менее важен, чем комфортная квартирография, удобные и функциональные планировки, современные входные группы, качественная инженерия. Эффектное архитектурное решение — еще одно конкурентное преимущество застройщика, возможность выделиться на фоне остальных проектов. Для нашей компании эффектный внешний вид дома тем более важен: „Строительный трест“ возводит свои объекты из кирпича, а из этого материала строить неинтересные проекты было бы просто нелогично. В последние годы по каждому новому проекту наша компания проводит архитектурный конкурс, тем самым создавая здоровую конкуренцию между нашими партнерами — архитектурными мастерскими», — резюмирует господин Берсиров. ■