

# СТРАТЕГИЯ ПРЕМИАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА

КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ ПЕТЕРБУРГСКАЯ АРХИТЕКТУРА И МОЖЕТ ЛИ ОНА СОЗДАВАТЬСЯ ЗАПАДНЫМИ МАСТЕРАМИ? О ТОМ, К КАКИМ ПРОЕКТАМ СЕГОДНЯ СТОИТ ПРИВЛЕКАТЬ МИРОВЫХ ЗВЕЗД И КАК С НИМИ ДОГОВАРИВАТЬСЯ, РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА RVI ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

**GUIDE:** Насколько сегодня распространена практика приглашения иностранных архитекторов в Петербурге? В каких случаях это уместно?

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:** В Петербурге не так много проектов, которые реализуются с участием зарубежных архитекторов. Это технологически сложно, требуется высокий профессионализм, чтобы увязать городские градостроительные нормы и видение западных мастеров. Если люди никогда не строили в России и у них нет желания внимательно подходить к реалиям российской действительности, — из этого может родиться много конфузов, и мы видим примеры этого. Залог успеха западного архитектора в России — команда, которая воплощает совместную задумку девелопера и мастера.

Одной из причин приглашения иностранного архитектора может быть крупный проект, где пересекаются сложные потоки (офисная, торговая недвижимость), и нужна опытная команда, способная превратить это в жизнь. Вторая причина — определенный архитектурный стиль, который «просится» в том или ином месте и в котором зарубежный архитектор является мастером. Наш случай с Рикардо Бофиллом именно из этого числа. Создавая проект на Новгородской улице, в окружении сталинской застройки, мы поняли, что нам нужна неоклассика, и пригласили того, кто делает ее лучше всех в мире, — испанского архитектора Рикардо Бофилла.

**G:** Как в RVI происходит процесс выбора иностранного архитектора?

**З. Т.:** Я просто встречаюсь с архитектором и понимаю, отвечает ли этот человек духу и ценностям нашей компании. Для меня также очень важно, насколько архитектор будет лично вовлечен в проект, насколько ему лично это интересно. Ведь есть множество примеров, когда архитектор просто ставит свою подпись под каким-то проектом, — это точно не наш случай. Я доверяю своей интуиции и верю, что если человек влюбился в место, влюбился в проект, готов душу вложить, чтобы получилось красиво и интересно, значит, все получится. Кроме того, важно знать, что он либо имеет опыт реализации проектов в России и понимает российские нормативы, либо готов технологично понять, что к чему, а не рисовать «фантазии на тему». Сложно работать с людьми, которые свое видение считают единственно верным. Архитектор должен с большим вниманием относиться к заказчику — как с точки зрения архитектурных стилей, которые используются в том или ином месте, так и с точки зрения используемых материалов и экономической эффективности. Бофилл оказался идеальным партнером для нас: был страстен, ему понравилось место, идея, и он был очень клиентоориентирован. Широта его кругозора позволяла находить решения, которые бы не ущемляли идей мастера и удовлетворяли бы нашим требованиям как заказчика.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

Вот этому многим архитекторам стоило бы поучиться у маэстро.

**G:** Будете ли вы и в дальнейшем привлекать иностранных мастеров?

**З. Т.:** Мы, безусловно, будем работать с западными архитекторами, если возникнет такая необходимость. В России, и Петербурге в частности, есть очень сильные архитекторы, хорошая школа и люди с широким кругозором, с которыми можно вести очень интересный и продуктивный диалог. Даже там, где появляется иностранный архитектор, он будет появляться в связке с российскими специалистами. У нас есть уникальный опыт — мы знаем, как увязывать иностранного и российского архитектора. В такой связке мы уже построили многофункциональный комплекс на Новгородской и сейчас реализуем проект малоэтажного жилья Mistola Hills, который создавался консорциумом финских и российских архитекторов.

**G:** По каким критериям выбирается место под будущий проект?

**З. Т.:** Основная плоскость (и обычно работающая) — это экономически привлекательное предложение. У каждого конкретного места должна быть резонная цена. Ее мы получаем крайне редко, и любое такое предложение очень привлекательно. Второй критерий — возможность это место развить, создать интересный продукт. В частности, примером такого подхода был наш проект «Новая звезда» на Песочной набережной. Когда мы начинали строить этот элитный жилой комплекс, Песочная набережная не была местом элитной за-

стройки, но мы смогли раскрыть ее потенциал. Мы смогли открыть нашим клиентам виды на зелень и воду, показать удобство доступа, а главное — смогли сделать такой дом, который и сегодня (хотя с момента сдачи прошло уже восемь лет) остается эталоном элитного жилья. Де-факто «Новая звезда» стала драйвером для развития Песочной набережной. Сейчас это уже общепринятое привлекательное место для жилищного строительства.

**G:** Чем вы руководствуетесь, создавая тот или иной проект?

**З. Т.:** Местом, прежде всего, и философией компании. У нас есть миссия — преобразование среды, где живут, работают и отдыхают люди, силами интеллекта, воображения, используя лучших партнеров. Есть стратегия премиального девелопера — это уже более предметный инструмент. Мы стараемся, чтобы качество наших продуктов и сервисов было выше, чем у наших конкурентов, и получаем за это чуть больше, чем они. Так мы действуем во всех сегментах рынка. Мы начинали с панельных домов, но и они отличались от того, что было стандартом на рынке в тот момент: в них были стеклопакеты, фильтры очистки воды и многие другие вещи, которые тогда стандарт рынка не предполагал. Менялись технологии и материалы, стандарты качества, но наш подход оставался прежним — всегда быть чуть-чуть впереди, предлагая клиенту более высокое качество. Безусловно, рынок идет вперед, и сегодня для покупателя важна не только начинка дома, но и его внешний

облик. Это отвечает нашей стратегии — мы хотим строить красивые дома.

**G:** Клиент готов платить за архитектуру?

**З. Т.:** Сегодня, к сожалению, пока нет, время, когда люди платят за хорошую архитектуру и имя мастера, пока не пришло. Думаю, что начнут платить лет через десять. Но жильцы, конечно, быстрее почувствуют эффект от жизни в доме с качественной архитектурой — и вообще в качественном доме.

**G:** Какие объекты, на ваш взгляд, изменили облик города в лучшую сторону и могут быть через сто лет внесены в список памятников культурного наследия?

**З. Т.:** Наш дом на Шпалерной улице интересен с архитектурной точки зрения. Он был включен в числе всего трех жилых домов в «Белую книгу» Всемирного клуба петербуржцев как архитектурный объект, удачно вписанный в существующую ткань определенного петербургского района. Думаю, этот проект имеет хорошие перспективы на будущее включение в список памятников. Безусловно, дом на Новгородской, созданный Бофиллом. Сейчас эта территория активно развивается и в перспективе станет премиальным местом, тогда можно будет оценить, насколько удачен наш вклад. Вообще, мне сложно выделить что-то одно — я люблю все наши проекты, в каждом из них есть часть души тех, кто работает в RVI.

**G:** Каждый проект уникален?

**З. Т.:** Для нас каждый проект создается в единственном числе. Да, у нас есть четко проработанный бизнес-процесс создания продукта, но далее каждый проект имеет свои характеристики. Мы исходим из нескольких моделей квартирографии, но затем каждый проект начинает жить собственной жизнью. Учитывается все: какая коммерческая составляющая есть вокруг, что нужно клиентам, какая будет цветовая гамма холлов, как психологически люди могут воспринять то или иное решение, какими должны быть места общего пользования, как решать вопрос с парковочными местами.

**G:** А как подбирается команда, которая воплощает проект? Меняется ли она от проекта к проекту?

**З. Т.:** Ни в коем случае! Девелопмент — наш постоянный бизнес, и в связи с этим мы имеем постоянную команду. Один проект заканчивается, другой реализуется, третий начинается. Другое дело, что внутри общей команды формируется конкретная команда на каждый проект. Выбирается ответственный менеджер отдела развития продуктов и сервисов, который ведет проект. Подбирается руководитель проекта по строительству. Команда меняется лишь настолько, насколько меняется в целом команда компании. У нас текучка ключевых людей очень низкая. Скажу больше: мы не хотели бы, чтоб она была еще ниже, — должна быть «свежая кровь», новые идеи. ■