

# «МЫ СОЗДАЕМ НОВУЮ КУЛЬТУРУ ОБЩЕНИЯ»

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТАДИОН «ДИНАМО» ИМ. ЛЬВА ЯШИНА СТАНЕТ ПЕРВЫМ В РОССИИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ, В КОТОРОМ РАЗМЕСТЯТСЯ И ПАРКИНГ, И РЕСТОРАНЫ, И ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР, И СПОРТИВНЫЕ АРЕНЫ. ВПРОЧЕМ, ПРОЕКТ ПОЛУЧИЛСЯ НОВАТОРСКИМ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РОССИИ. «ДИНАМО» — ЕДИНСТВЕННОЕ СООРУЖЕНИЕ ТАКОГО РОДА, ГДЕ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ БУДУТ РАСПОЛОЖЕНЫ И ФУТБОЛЬНОЕ ПОЛЕ, И ХОККЕЙНАЯ АРЕНА. О ТОМ, С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ ПРИХОДИТСЯ СТАЛКИВАТЬСЯ СТРОИТЕЛЯМ, КАКИЕ КОНСТРУКТИВНЫЕ И ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, НАМ РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ CODEST АЛЬБЕРТО КОНТА.

— Насколько известна ваша компания на российском рынке и как вы попали на проект «ВТБ Арена парк»?

— В России, вернее, тогда еще в СССР, компания Codest работает с 1984 года. Мы начинали в промышленном секторе со строительства пяти заводов. С этими объектами у нас тогда вышла немного нестандартная история: наш партнер и генподрядчик, который должен был обеспечить завершение работ «под ключ», разорился. Мы остались одни, и нас попросили довести стройку. Когда объекты были сданы, в знак благодарности нам, как западной компании, дали первую лицензию на работу в России.

В уже современной Москве мы построили очень много объектов: это и офисные центры, и здания ведущих банков, и элитное жилье, и Багратионовский мост — первый объект «Москва-Сити».

На проект «ВТБ Арена парк» мы сначала попали в качестве генподрядчика его коммерческой части, а потом, когда французская компания, которая занималась стадионом, ушла из проекта, мы получили подряд от заказчика и на спортивную часть проекта.

«ВТБ Арена парк» — это очень важный и нестандартный объект, работа на котором может в будущем помочь нам получить преференции на других рынках. И вообще, с учетом трудного времени, в котором мы сегодня живем, реализация такого сложного и большого проекта — это достижение выше нормы и для нас, и для нашего заказчика.

— Стадион представляет собой необычный объект: здесь и футбольное поле, и хоккейная арена, и торговые площади. И все под одной крышей. Какие главные сложности для вас как для строителей есть в реализации этого проекта?

— Специфика объекта в том, что он многоуровневый. Я имею в виду, что у нас есть общий паркинг на минус первом этаже, затем на уровне земли торговые помещения и только на высоте 8 м от земли располагаются уже футбольное поле и арена. Основная сложность связана с координированием работ по инженерным системам. Например, для стадиона один режим вентиляции и кондиционирования, для хоккейной арены — другой.

По просьбе футболистов с самого начала было принято решение, что на поле будет натуральное покрытие и что над ним не должно быть крыши. Для нас это означает, что важным элементом становится дренаж, который ляжет на железобетонную плиту. Опять же важно будет создать правильную систему вентиляции.

Мы используем специальную систему моделирования BIM (Building information modeling), благодаря которой вы заранее в трехмерном изображении можете видеть, как будет функционировать здание. То есть это не просто чертежи, а система моделирования и проектирования, которая дает возможность обеспечить «умную» координацию работ всех систем.

Еще один ключевой элемент — это крыша и кровельное покрытие. Самый важный элемент на всех стадионах и сооружениях такого рода. Крыша нашего стадиона имеет отверстие над футбольным полем, а хоккейная арена закрыта. Здесь очень важно правильно спроектировать крышу, грамотно продумать все инженерные вопросы. Кроме того, в настоящее время разрабатывается дизайн крыши. Пока окончательный проект не утвержден, но могу сказать, что крыша будет иметь оригинальную подсветку, которая будет интегрирована в саму структуру крыши, то



есть это не будет освещение только по бокам. Сама крыша тоже будет подсвечена. Как правило, большинство мероприятий на стадионе проводится в темное время суток или когда уже смеркает. Поэтому особенно важно, чтобы стадион выделялся из общего окружения.

— Для чего понадобилось так высоко поднимать футбольное поле и арену?

— Я отвечу просто. Стадион сам по себе — это некупаяемый объект. Наша идея в том, чтобы он начал приносить доход. Доходным он может быть, только если становится многофункциональным комплексом. И вот, чтобы вся коммерческая составляющая — магазины, рестораны, развлечения — не уходила под землю, а была на виду, мы и подняли футбольное поле и арену на 8 м.

В России это первый такой объект, но для мировой практики подобное архитектурное решение не новость, так что мы здесь не экспериментируем. Мы берем тот опыт и те современные решения, которые уже дали положительные результаты. В Америке очень много спортивных объектов, сделанных именно таким образом.

Ведь создавая такой многофункциональный комплекс, мы еще и создаем другую культуру общения. Люди должны воспринимать стадион не только как объект, который они готовы посетить в определенный момент — момент проведения спортивных мероприятий, но также видеть в нем место для прогулок. Допустим, в воскресенье сюда можно будет прийти с детьми: им будет где поиграть, а родители смогут заняться шопингом. За рубежом есть очень много современных стадионов или спортивных центров, которые именно так и работают. Возьмите, например, стадионы в Англии. Почему английские команды такие богатые? Да, многие ходят на матчи. Но есть ведь еще и огромная коммерческая составляющая: продажа маек, сувениров, шопинг.

— Новый стадион сохранит в себе старые элементы — западный фасад. Стоило ли оставлять эту стену? В чем ее ценность для здания?

— Исторический элемент, который мы сохраняем, — это западный фасад. Сам по себе он не может быть частью конструктива здания, несущей конструкцией. Поэтому мы

реализуем специальный проект: прямо в стене будут определенные опоры, на которых будет держаться крыша.

Что касается реставрации, то для нас это обычная работа. У нас есть такой опыт и в Москве, и за рубежом. Я с гордостью отмечаю, что наша компания является одним из основных реставраторов в Венеции. Все здания, которые там реставрируются, стоят на воде на деревянных сваях. И там у нас очень непростая работа. Так что опыт реставрационных работ у нас очень большой.

Что касается ценности западного фасада, то оставить или не оставить, решали, конечно, не мы. Спортивное общество «Динамо» и Москва приняли решение, что стадион должен иметь какой-то элемент, который бы напоминал людям о том, как он выглядел. Чисто конструктивно западная стена будет только декоративным элементом. Мы поставим защитную контрстену и немного укрепим старую конструкцию. А сама стена стояла годами и может дальше стоять.

Так что здание стадиона — это будет такое соединение современного объекта с историческим элементом. Я думаю, что это наилучшее решение — оставить один старый элемент, который является частью здания и при этом не выделяется так, чтобы потом люди сказали, что мы как-то что-то нахихимичили.

— Известно, что на хоккейной арене будут установлены какие-то специальные конструкции, позволяющие изменять ее размеры, адаптируя таким образом для различных мероприятий. Как работает эта система?

— Такая система, мы называем ее трансформер, используется практически на всех современных объектах такого рода. Трибуны на арене, как гармошка, могут складываться, превращаясь в стену. А при необходимости их можно выкатить до определенного размера и определенного количества мест. Кроме того, они поднимаются и опускаются под определенным, «правильным», углом в зависимости от того, какое мероприятие будет проходить на арене: хоккей, баскетбольный матч или концерт.

Самое важное в этой системе — обеспечить быстроту трансформации арены. И вот здесь мы действительно ис-

пользовали самые передовые технологии: в считанные часы наша хоккейная коробка может превратиться в концертный зал.

— Какова будет IT-начинка у стадиона? Правда ли, что некоторые зрители смогут даже получать трансляцию спортивных соревнований на свои гаджеты?

— Мы вместе с заказчиком выбрали самый продвинутый уровень мультимедийных услуг. Могу сказать, что наш объект будет самым передовым в том смысле, что у него будут все фишки мультимедийных систем последнего поколения. Но подробности раскрыть, к сожалению, не могу, потому что у стадиона будет свой оператор — компания, которая из всего набора возможных услуг и выберет именно те, которые сочтет нужными. Точно могу сказать, что это будет не только возможность посетителей VIP-ложи получать трансляцию матчей в режиме реального времени на свои мобильные устройства.

Еще одна важная задача для нас — создание акустической системы. Мы должны создать такую акустику, которая подходила бы для каждого мероприятия, которое будет проходить на арене, будь то концерт, хоккейный матч и т. п. Разные мероприятия имеют разные требования к акустике. Не стоит забывать и о том, что участники, например, концертов могут приходить и со своим звуком. Поэтому для нас важно, чтобы система звукоизоляции и звуковоспроизведения была гибкой. Чтобы это были не какие-то закрытые черные коробки, система должна принимать новые сигналы извне и уметь их обрабатывать.

— Если говорить о жилом квартале, чем, на ваш взгляд, это предложение может быть интересно потенциальному покупателю? В Москве ведь было построено не так уж мало проектов бизнес-класса.

— Действительно, в Москве строилось и строится очень много жилья. Но наш комплекс расположен всего в 7 км от Красной площади, с парковой зоной, спортивным элементом в виде стадиона и хоккейной арены. Здесь все будет жить как бы в одной ауре. Сочетание всех этих элементов делает наше предложение не совсем стандартным.

Кроме того, у нас в жилом квартале будет обеспечено большое количество машиномест для паркинга: у каждого владельца или арендатора будет свое место. Плюс к этому заказчиком предусматривается продажа апартаментов с частичной отделкой, чтобы покупатели не мучились и не начинали так называемый российский ремонт. Здесь люди должны получить ключи, зайти и заниматься только меблировкой и вешать шторы.

Сейчас это общемировая тенденция — продавать апартаменты по крайней мере со строительной отделкой. Сейчас эта тенденция приходит и в Россию.

Беседовала КИРА РЕМНЕВА

**«ВТБ АРЕНА ПАРК» — ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ И НЕСТАНДАРТНЫЙ ОБЪЕКТ, РАБОТА НА КОТОРОМ МОЖЕТ В БУДУЩЕМ ПОМОЧЬ НАМ ПОЛУЧИТЬ ПРЕФЕРЕНЦИИ НА ДРУГИХ РЫНКАХ**