

ТРЕХМЕРНОЕ ПРОСТРАНСТВО ТЦ

с. 14-16

К

КАЧЕСТВЕННЫЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВЫПОЛНЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ ПРОЕКТ ТЦ ПОВЫШАЕТ ЕГО ШАНСЫ НА УСПЕХ, А ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АРХИТЕКТОР НЕ ТОЛЬКО СОЗДАЕТ ТАКОЙ ПРОЕКТ, НО И ПОМОГАЕТ ДЕВЕЛОПЕРУ СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ. О ТОМ, КАКОВА РОЛЬ АРХИТЕКТОРА В СОЗДАНИИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА, МЫ БЕСЕДУЕМ С РУКОВОДИТЕЛЕМ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО «АРХИТЕКТОРЫ АБД» БОРИСОМ ЛЕВЯНТОМ, АВТОРОМ ПРОЕКТОВ ТЦ «РИО», «ЕВРОПАРК», «ПЯТАЯ АВЕНЮ» И ДРУГИХ.

Текст: АЛЕКСАНДР ПЫПИН, руководитель проекта RWAY.RU. Фото: ВИКТОРИЯ ИЛЬИНСКАЯ

ЗАДАЧА АРХИТЕКТОРА — СОЗДАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ С УЧЕТОМ ЦЕЛЕЙ ДЕВЕЛОПЕРА И ИНВЕСТОРОВ, КОНЦЕПЦИИ ТЦ, РЕКОМЕНДАЦИЙ МАРКЕТИНГОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ.

— **КАКОВА РОЛЬ АРХИТЕКТОРА В СОЗДАНИИ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА?**

— Долгое время в России архитектор был придатком строительного процесса, но сейчас его статус восстанавливается, в том числе и при создании торговых центров. Задача архитектора — создать качественный проект с учетом целей девелопера и инвесторов, концепции ТЦ, рекомендаций маркетинговых консультантов. Важна роль архитектора как специалиста, «вписывающего» объект в сложившуюся градостроительную среду места, выбранного для строительства. Архитектор учитывает характер, стиль и плотность сложившейся застройки, характер транспортной сети, пожелания городских властей. Для оптимизации процесса он должен привлекаться на самой начальной стадии проекта и активно участвовать в деятельности основной рабочей группы, в которую также входят девелопер, маркетинговый консультант, технический заказчик и, в зависимости от профиля и масштабов торгового центра, другие специалисты. Например, при проектировании торгового центра в 100 тыс.кв.м под парковку будет отведено около 50 тыс.кв.м, где поместятся 2000 автомобилей. И здесь без транспортного консультанта, который «развяжет» потоки, не обойтись.

— **С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ ПРИХОДИТСЯ СТАЛКИВАТЬСЯ В ХОДЕ РАБОТЫ В РАМКАХ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ?**

— Один из сложных вопросов заключается в том, что в России сейчас много консультантов, но тех, кто имеет большой опыт создания различных проектов и работает на высоком профессиональном уровне, из них единицы. За пять-шесть лет трудно стать профессионалом. Поэтому основная проблема — низкий профессионализм тех или иных участников процесса создания ТЦ. Для профессионала нет неразрешимых вопросов.

А чем ниже квалификация, тем больше проявляется амбиций, эгоцентризма, и соответственно возникает больше проблем.

— **А КРОМЕ ЧЛЕНОВ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ, С КЕМ ЕЩЕ ПРИХОДИТСЯ ОБЩАТЬСЯ АРХИТЕКТОРУ?**

— При создании и согласовании архитектурного проекта необходимо общаться с колоссальным количеством городских служб: государственной пожарной службой, отделениями Роспотребнадзора, муниципальными и местными властями, городским управлением архитектуры (в Москве это Москомархитектура). Также в процессе создания архитектурного проекта может принимать участие инвестор. Но идеальная ситуация, когда инвестор делегирует полномочия профессиональному девелоперу, а тот нанимает профессионального архитектора. При этом инвестор добровольно отстраняется от процесса, оценивая только результат.

— **КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ АРХИТЕКТОРОВ?**

— Важно и полезно участие в проекте специалистов, имеющих большой опыт, построивших множество подобных сооружений. Но зачастую для иностранных компаний работа в России — «второй фронт», в то время как первым являются Европа и Китай, из-за чего в нашу страну привлекаются не самые лучшие кадры. Кроме того, зарубежные архитекторы часто не понимают градостроительные традиции и масштабы Москвы — крупнейшего города Европы, в сравнении с которым даже Лондон не так велик. Решения западных архитекторов хорошо вписываются в ландшафт на МКАД, но в уникальной застройке московских проспектов и районов они теряются. Привлечение инст-

ранных архитекторов, помимо желания использовать их опыт, связано с тем, что одни инвесторы не готовы доверять своим соотечественникам, другие планируют привлечь зарубежные инвестиции или банковские кредиты, для чего им требуются «имена». Впрочем, крупнейшие российские банки, занимающиеся проектным финансированием, уже признают участие в проекте и профессиональных российских архитектурных бюро.

— **РОССИЯ ОТЛИЧАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО СВОИМИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ТРАДИЦИЯМИ, НО И СТРОИТЕЛЬНЫМИ НОРМАМИ, КОТОРЫЕ НЕ ВСЕГДА РАЗУМНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА СОЗДАНИЯ ТЦ... ЧЕМ ЗДЕСЬ МОЖЕТ ПОМОЧЬ АРХИТЕКТОР?**

— Архитектор может предложить решения, которые позволят, соблюдая строительные нормы, существенно повысить экономическую эффективность проекта, снизить затраты на строительство. Например, московские строительные нормы (МГСН) очень требовательны к числу парковочных мест. Это вызывает удивление у иностранных специалистов как из Европы, так и из Азии: там нормы менее строги. Например, в одном из проектов ТЦ требовалось 6000 машино-мест по нормам, хотя реальная пиковая загрузка в субботу по расчетам не превышала 3300. При этом планировалось, что парковка будет подземная. В качестве одного из вариантов в этом случае возможно установить на подземной парковке шаг колонн 7,5 м, что позволит расположить между ними три автомобиля. В то же время понятно, что посетители не захотят тесниться и будут ставить здесь два автомобиля. Как показывает практика, реальное число машино-мест может отличаться от расчетного на 10–15% в зависимости от организации подземной парковки. В силах профессионального архитектора предложить и другие решения.

Не меньше проблем доставляют и пожарные нормы, но архитектор и тут может разработать оптимальные варианты. При этом важно понимать, что никогда нельзя идти на нарушение норм, несмотря на то, что они порой противоречат здравому смыслу и мировой практике. Какими бы экономически невыгодными они ни были, рано или поздно их нарушение проявится. А главный архитектор, в отличие от тех же консультантов, несет уголовную ответственность за качество и безопасность своих решений... Поэтому его задача — предложить экономически выгодные решения, соблюдая рамки закона и норм.

— **В КАКИХ СЛУЧАЯХ НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АРХИТЕКТОРОВ?**

— Когда речь идет о строительстве торгового центра в регионе, то они полезны. Например, если девелопером привлекается зарубежное архитектурное бюро, то оно не всегда захочет открывать филиал в регионе и будет заинтересовано в поиске партнера на месте. Кроме того, местная архитектурная компания необходима, чтобы согласовать проект, адаптировать его к местным реалиям. В ряде случаев архитекторы, работавшие в Варшаве, Праге, выезжали в регионы для обучения местных архитекторов.



БОРИС ЛЕВЯНТ, РУКОВОДИТЕЛЬ АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО «АРХИТЕКТОРЫ АБД»

— **ДОЛЖНА ЛИ АРХИТЕКТУРА ТЦ БЫТЬ ОРИГИНАЛЬНОЙ?**

— Никто не делает из торговых центров памятники архитектуры, хотя бы потому, что люди, которые их строят, умеют считать деньги. Архитектура ТЦ, как правило, — реакция на сложившуюся в округе градостроительную среду и конкурентную ситуацию. Огромный «чемодан» возможен в чистом поле на МКАД, но никак не в центре. А где-нибудь на сельской дороге вполне будет уместна коробка из пеноблоков. Если речь идет о торговом центре в центральной части города, то и архитектура должна быть соответствующей. Как правило, чем дороже земля, тем дороже архитектура и строительство. Если ТЦ строится рядом с конкурентом, то его внешний вид должен быть более запоминающимся, привлекательным, чем у конкурента.

— **НА КАКОМ ЭТАПЕ ПОДГОТОВКИ ПРОЕКТА СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬСЯ К АРХИТЕКТОРУ?**

— Сразу после того, как возникла идея, еще до проведения маркетинговых исследований, согласований с городскими властями. Архитектор может дать свои рекомендации по перспективности проекта, подсказать позицию города относительно развития данного участка, обсудить эффективные решения.

— **КАКОЙ ИЗ ВАШИХ ПРОЕКТОВ ВЫ СЧИТАЕТЕ НАИБОЛЕЕ УДАЧНЫМ?**

— Наиболее удачным я считаю «Европарк» на Рублевском ш., где торговые галереи без колонн позволили создать легкое, свободное пространство, характер-

ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА АРХИТЕКТОР ДОЛЖЕН ПРИВЛЕКАТЬСЯ НА САМОЙ НАЧАЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОЕКТА И АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ.



тектурному проекту. Различные надзорные органы следят за реализацией проекта в соответствии с утвержденной документацией. Но в реальности подрядчик, используя различные возможности, часто с целью удешевления строительства отклоняется от утвержденного проекта. И если внешне здание соответствует запланированному, то задуманная атмосфера может быть утрачена.

— КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СТОИМОСТЬ ВОПЛОЩЕНИЯ ИДЕИ АРХИТЕКТОРА, ЧТОБЫ ПОТОМ НЕ ПРИШЛОСЬ ЕЕ «УДЕШЕВЛЯТЬ»?

— Процесс создания торгового центра таков, что весьма сложно точно определить, во сколько обойдется его строительство. Сначала разрабатывается некая архитектурная концепция, а на ее основе — эскизный проект, который проходит первую стадию согласования в инстанциях, под него оформляются разрешительные документы. Затем следует стадия создания проектной документации (стадия «П»), документы подготавливаются в минимально необходимом для прохождения экспертиз объеме. На этом этапе можно провести тендер и определить цену возведения здания, но с точностью только до 30%. Когда проекты подготовленных документов пройдут утверждение, выпускается тендерная документация, которой достаточно для определения стоимости строительства с точностью до 10%. Абсолютно точную оценку можно получить по рабочей документации, но на ее разработку уходит примерно год. Поэтому, как правило, создание рабочей документации идет уже после начала строительства — параллельно ему и поэтапно.

— А ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ РАБОТЫ АРХИТЕКТОРА?

— Я считаю, что архитектурный проект, трехмерные модели и т.д. — это детали работы архитектора, а результат — построенное здание. И очень неприятно видеть, как изначальная идея теряется в ходе строительства, а архитектор, к сожалению, никак не может на это повлиять. **M**

► ное для современных европейских торговых центров. В то же время в другом нашем ТЦ, спроектированном по аналогичному принципу, строительный подрядчик поставил множество колонн и испортил изначальную архитектурную идею.

— ПОЛУЧАЕТСЯ, В РЕЗУЛЬТАТЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПОСТРОЕНО ТО, ЧТО АРХИТЕКТУРНОМУ ПРОЕКТУ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ?

— Это вопрос правоприменительной практики. По закону подрядчик и заказчик должны следовать архи-

adg advantage group

KALININGRAD PLAZA
КАЛИНИНГРАД ПЛАЗА

www.advantagegroup.ru

Общая площадь — 38 000 кв. м

Торговая галерея

Мультиплекс «КАРО-Фильм» — 7 залов

Офисы класса «А»

Двухуровневая подземная парковка

Открытие — осень 2006 г.

Офисные помещения тел.: +7 0112 71 6045

Торговые площади эксклюзивный агент — Jones Lang LaSalle — тел.: +7 095 737 8000

Медицинский центр «Муррей Олоаир» | Организаторы: «Сентрал Селестити» | Владелец проекта: «Застройка» | Архитекторы: «Аксис»

JONES LANG LASALLE | **TIME** | **adg** | **murrayo'laoire architects**



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

МОСКВА т./ф.: +7(495) 777 1797
 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ т./ф.: +7(812) 7030003
 КИЕВ т./ф.: 38(044) 4619828
 www.asteragroup.ru

БРОКЕРСКИЕ УСЛУГИ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ



ТРК РАДУГА, Санкт-Петербург

ТРК расположен на тр. Космонавтов рядом со спортивно-культурным комплексом и парком Победы. Современный одноэтажный торговый молл, общей площадью 75 000 кв. м. В аренду предлагаются торговые площади. Застройщик: Vilco Development (Франция). Срок сдачи — IV кв. 2006 г. БЕЗ КОМИССИИ!



ТЦ на ул. Хо Ши Мина, СПб

ТЦ расположен у ст. М. Проспект Просвещения. Общая площадь строящегося комплекса — 60 000 кв. м. В аренду предлагается площадь в 1-м этаже комплекса. 1 этаж — 200 кв. м, 2 этаж — 4 500 кв. м, общий ТРК — 500 мест. Завершение строительства — конец 2006 года. Завершена подготовка документов. БЕЗ КОМИССИИ!



ТЦ REAL, Волгоград

ТЦ расположен в новом районе с плотной жилой застройкой, на одной из основных магистралей города. Общая площадь ТЦ — 15 154 кв. м. Площадь торговой галереи — 2 674 кв. м. Окончание строительства IV кв. 2006 г. БЕЗ КОМИССИИ!



ТЦ REAL, Ленинград

Многофункциональный комплекс расположен в перспективном районе новой жилой застройки. Общая площадь комплекса — 16 997 кв. м; торговая галерея — 2 684 кв. м. В аренду сдаются торговые площади. Окончание строительства IV кв. 2006 г. БЕЗ КОМИССИИ!



ТЦ Гордеевский, г. Новгород

ТЦ расположен в центре города Нижний Новгород. Госзаказчиком около 7 000 человек в день. Готовые планы здания. Общая площадь — 4 500 кв. м. В аренду предлагаются площади на трех этажах от 15 до 800 кв. м. БЕЗ КОМИССИИ!



ТРЦ «МЕРИДИАН», Краснодар

ТРЦ расположен в центре жилого микрорайона вблизи крупных автомобильных трасс и транспортных развязок. ТРЦ будет включать ледовый каток, боулинг, бильярд, фуд-корт, зону игровых автоматов и аттракционов, а также детский развлекательный комплекс. В аренду предлагается площадь на первом этаже от 25 до 1 500 кв. м. БЕЗ КОМИССИИ!



ТЦ «Рамстор», Краснодар

Здание ТЦ класса А в 5-минуте езды от центра города. Общая площадь Торгового центра — 14 306,5 кв. м. На территории участка располагается парковка. Общая площадь предлагаемых в аренду помещений: 1-й этаж — 2 204,5 кв. м, 2-й этаж — 1 669,8 кв. м. БЕЗ КОМИССИИ!

Торговые центры в РЕГИОНАХ

ТЦ «Спасский центр», г. Санкт-Петербург. Площадь — 4 000 кв. м, 1 этаж 600 кв. м, под супермаркет (аренда/продажа). Готовность — 3 кв. 2006 г.

ТРК «Бенграна», г. Выборг, площадь — 11 600 кв. м. Аренда: 1-й этаж — торг., офис, площадь 7 кв. м, 2 этаж — 500 кв. м, под ресторан. Готовность — 1 кв. 2007 г.

Мини ТЦ Ленинский пр., г. Санкт-Петербург. Площадь — 2 432 кв. м. Продажа: торговля, 1 этаж, 2 этаж. Готовность — 3 кв. 2006 г.

ТРЦ «Атом», г. Орел, площадь — 5 300 кв. м. Аренда: 1 600 кв. м. — 3 этаж