Когда российские зодчие научатся зарабатывать деньги на создании настоящих шедевров архитектурной мысли, а не на клонировании типовых панельных «коробок»?

Искусство на грани бизнеса

Антон Белых

В процессе работы архитектора над каждым объектом есть три счастливых момента. Первый — когда удалось придумать и нарисовать по-настоящему интересную концепцию. Второй — когда проект прошел все согласования. А третий — когда наступает час оплаты оказанных услуг. **Так что же такое архитектура в России — бизнес или искусство?**

Говорят, настоящая архитектура в России полностью выродилась, а на смену ей пришла «архитектура как бизнес», заточенная под заказчика, а значит, ничего общего с искусством не имеющая. На самом деле любой частный архитектор ходит по тоненькому мостику, разделяющему бизнес-составляющую и собственно творчество. Экскурсию по архитектурному рынку России для «Бизнес-журнала» организовал один из пионеров нового российского зодчества, генеральный директор и основатель архитектурного бюро «Сергей Киселев и Партнеры» Сергей КИСЕЛЕВ.

Стиль «смутного времени»

— Сергей Борисович, в начале 90-х годов архитектурный облик Москвы начал стремительно меняться. Как вы считаете, эти изменения — необходимый шаг к превращению столицы в «цивилизованный город» или дань моде?

— Москва, как и любой другой город, развивается по своим законам. В конце 80-х произошла смена формаций, так что изменение законов развития города было необходимо. Да, перестройка всей системы управления и формирования градостроительной политики привела к некоторой сумятице. Появился целый ряд зданий и сооружений, которые могли быть построены только в условиях «смутного времени». Однако называть все это полной «чернухой» было бы неверно. Неверно говорить и о кризисе. В Москве идут сложные процессы, а не просто развал и деградация. Думаю, нужно отдать должное Юрию Лужкову и его команде — все могло быть значительно хуже. Стремление Юрия Михайловича сделать Москву «цивилизованным городом» в конце концов приводит к позитивным изменениям.

— Получается, «градостроительный стиль Лужкова» — это правда, а не вымысел?

— Он пытается придумать для Москвы специфический путь развития, это факт. Другое дело, что в строительной сфере циркулирует множество слухов о формах воплощения этого стиля. Например, считалось, что Лужков любит башенки на домах. Поэтому многие были уверены: если спроектировать такой дом, то согласовать его будет значительно проще. В итоге появилась масса уродливых строений с убогими башенками! На самом деле все эти слухи были сильно преувеличены.

На мой взгляд, попытка придумать особый «стиль» для одного города — затея бесперспективная. У каждого города свой дух, свои признаки. В частности, для Москвы, в отличие от классического порядка Санкт-Петербурга, была характерна терпимость к разным мнениям, некий хаос, контрастность, зачастую не гармонизированная художественной рукой. Москва всегда была «пестрой», и именно в этом особенность стиля города, и вовсе не обязательно строить как можно больше псевдоисторических зданий. Мы договорились, что Москва — исторический город. Поэтому столичные власти и архитекторы должны соблюдать эту договоренность и не нарушать существующую историческую среду. Но это вовсе не значит, что мы обязаны возводить дома, дата постройки которых неочевидна. Город должен писать свою летопись современным языком, а подделываться под старину и в этом видеть «городской стиль», на мой взгляд, в корне неверно.

— Будут ли новые постройки гармонично сочетаться с существующими историческими зданиями?

— В мире масса примеров, когда благодаря современному языку архитектуры появлялись дома столь же сложные и выдающиеся, как и построенные нашими предками. Достаточно поездить по старинным городам Европы или Прибалтики, чтобы увидеть массу положительных примеров. Главное, чтобы делалось это талантливо. Культура проектирования зданий в эклектике была нами утеряна в 1954 году, когда страна вступила в эру панельного домостроения. Это привело к тому, что у нас уже два поколения архитекторов не умеют рисовать «детали». А тех, кто умеет это делать, можно пересчитать по пальцам. Все остальное настолько убого, что лучше бы этих подделок под исторические здания вообще не было.

Золотая середина

— Почему российские архитекторы разучились создавать по-настоящему художественные проекты?

— Мы вынуждены признать, что архитектор — «сервисная» профессия, поэтому строить планы и рисовать проекты без заказчика нельзя. Роль архитекторов в развитии города очень важна, но фактически мы обслуживаем бизнес, который называется «развитие недвижимости». А у этого бизнеса свои задачи. Мало кто хочет создавать архитектурные произведения на свои деньги. В большинстве случаев девелоперу необходимо получить на выходе здание, которое принесет ему максимальную прибыль в кратчайшие сроки. Осознание этого факта не позволяет порядочному человеку тратить деньги на создание за счет девелопера памятника себе любимому. Я скептически отношусь к тем архитекторам, которые ваяют себе памятники на чужие деньги.

— Значит ли это, что архитектура в России полностью превратилась в бизнес, перестав существовать как искусство?

— Ни в коем случае! Профессия архитектора достаточно многолика: кто-то больше художник, кто-то — аналитик, кто-то — бизнесмен. В силу этого каждый архитектор выбирает ту нишу и то амплуа, которые ему больше подходят. Но в целом соглашусь, что владелец частной мастерской — не просто архитектор, но еще и предприниматель. Для меня и ряда моих коллег архитектура — это еще и бизнес, но ни в коем случае не только бизнес.

— Не возникает ли у вас в таком случае противоречий между жесткими рамками бизнеса и творческими устремлениями?

— Конечно, возникают! Это вечный разлад и поиск компромисса. Наша работа — это в чистом виде совмещение творчества и инвестиционной деятельности. Счастье, когда заказчик сам хочет создать действительно выдающийся дом, качество и технологии строительства которого в будущем повысят его продажную стоимость. И очень обидно, когда цель — максимальное удешевление проекта, из-за чего художественные элементы здания выхолащиваются. Всегда приходится заниматься поиском «золотой середины» между архитектурой как искусством и удовлетворением потребностей клиента. К счастью, сегодня все больше и больше заказчиков понимают, что качественная работа архитектора позволит и им остаться в истории, поэтому они и не стремятся просто заработать по максимуму сейчас.

— Тем не менее, большинство девелоперов по-прежнему строят убогие «коробки»!

— Это просто разные типы бизнеса. Кто-то заточен на рынок эксклюзивного потребителя и делает нестандартные выдающиеся вещи, продавая их за большие деньги, а кто-то работает на массовый спрос, где за счет низкой себестоимости и большого «тиража» достигается тот же уровень прибыли.

— Случалось вам отказываться от проектов?

— Редкий день обходится без звонка от потенциальных клиентов, и многим приходится отказывать. В большинстве случаев действительно неинтересно с творческой точки зрения. Мучительно, когда проект интересен, но мы понимаем, что уже не можем за него взяться физически, а сделать что-то с худшим качеством боимся. Небольшие по площади объекты уже неинтересны с коммерческой точки зрения. А случается, глядя в глаза заказчикам, я очень сильно сомневаюсь в том, что эти люди смогут построить то, что хотят. Таким тоже отказываем.

Некоторые мои коллеги, особенно западные архитекторы, ведут несколько проектов «для денег», а несколько — «для творчества». Деньги, заработанные на проектировании гигантского «сарая», позволят сконцентрировать ресурсы и потратить больше времени и денег на работу с эксклюзивным домом, который потом появится на обложках журналов. А это, в свою очередь, создаст компании дополнительный пиар и позволит получить новые заказы.

— Значит, ваши проекты можно разделить на те, что «для денег», и те, что «для души»?

— Честно говоря, нет. У нас все проекты относительно равномерны. Есть ключевые, а есть менее интерес-

Если бы девелоперы слушали только консультантов, то все дома были бы одинаковыми прямоугольными коробками

За кадром

— Как вы относитесь к сносу памятников архитектуры, таких, как, например, Военторг?

— Это полное безобразие! Как объясняют градоначальники, Военторг был не памятником, а вновь выявленным памятником — это, дескать, разные статусы. Прямого нарушения законодательства не было, но Военторг безумно жалко!

— Какое здание в Москве вам нравится больше всего?

— Дом Пашкова и здание Центрального телеграфа. Из современных — работы моих коллег Юрия Григоряна, Сергея Скуратова и Никиты Бирюкова.

— Как вы оцениваете проект «Москва-Сити»?

— Мне не нравится. Возможно, в этой затее и есть смысл, но слишком уж близко от исторического центра он строится. Башни «Сити» будут нависать над Кремлем.

Репутация крепче «Трансвааля»

О «Трансвааль-парке» у нас будут помнить долго. Генеральным проектировщиком объекта выступало как раз архитектурное бюро Сергея Киселева. Однако сам Киселев уверяет, что его компания проектировала только те части, которые не были разрушены:

— В нашем проекте покрытие зоны водных аттракционов было задумано из алюминия, но подвели партнеры, которые обещали не только проконсультировать нас, но и установить составные элементы конструкций. А сделать этого не смогли. В итоге подрядчику, у которого были очень жесткие сроки и штрафы за опоздание, пришлось заменить конструкции на железобетонные и привлечь другого проектировщика. Если бы был реализован наш проект, обрушения бы не произошло.

— *Виноват Нодар Канчели?*

— История сложная. Обвинить его невозможно. О том, почему все это рухнуло, есть только предположения. Прокурорское расследование пришло к выводу, что это ошибки проектирования. Комиссия Союза московских архитекторов заявила, что всему виной приложение внешней силы. Я, как профессионал, принимаю только вторую причину. Но ни то ни другое доказать не удалось, а значит, согласно презумпции невиновности, Нодар Вахтангович оправдан справедливо.

— *После обрушения Госстрой приостановил действие вашей лицензии. Как удалось ее возобновить?*

— В течение нескольких недель я ездил в Госстрой и вел там задушевные беседы. Не помогало. Лицензию нам вернули только после того, как я пригрозил подать в суд на регулятора. Это было нахально с нашей стороны, но подействовало.

— *Не отразилось ли произошедшее на вашей репутации?*

— Нет, нам с достоинством удалось выйти из этой ситуации. Даже когда действие лицензии было приостановлено, партнеры и заказчики нам доверяли, а некоторые даже специально заплатили вперед.

ные, но тоже получившиеся. Дело в том, что только ради денег мы уже давно ничего не делаем. Когда много лет успешно работаешь на рынке, интерес к деньгам как к таковым угасает. Когда мы только начинали и жили без квартир, ходили пешком, нам, конечно, очень хотелось заработать. Но сегодня алчности, которая была по молодости, уже нет.

От начала до банкета

— *Какова роль архитектора в строительном процессе? На какой стадии он берет проект и когда выходит из него?*

— Мы готовы работать над проектом с момента появления идеи и до праздничного банкета в честь сдачи дома в эксплуатацию.

— *Доводилось ли вам работать с госзаказом?*

— Нет, мы сейчас специализируемся только на работе с частными инвесторами.

— *Платят мало? Но ведь отказываясь, вы теряете огромный рынок.*

— Не в этом дело. Судя по тому, как живут работающие с городом мастерские, сотрудничать с бюджетом даже выгоднее. И на заре перестройки мы предприняли такую попытку. Но чиновник, влияющий на получение заказа, прямо намекал: часть денег нужно будет вернуть ему. Это очень сильно подействовало на нас, и в итоге появилось отторжение к такому способу получения работы. Тот чиновник был явно вор, а потакать вору мы не хотели. Куда приятнее работать с людьми, которые тратят свои деньги, а не бюджетные.

— *Но, возможно, в работе с госзаказом появляется больший простор для маневра, ведь стремление сэкономить у чиновника не столь сильно, как у частного инвестора?*

— Не уверен. Тратить чужие деньги, особенно деньги налогоплательщиков, — дело, требующее большой социальной ответственности. Да и процедура получения таких заказов и работа с ними сложна. Помимо процветающей практики «откатов», есть «оптимизация затрат», соблюдением которой ведает специальной орган — Москомэкспертиза. Именно этот орган проверяет все бюджетные стройки и снижает стоимость всего, что только можно. Так что работать с «деталью» и другими дорогостоящими архитектурными элементами просто невозможно. А при работе с частными заказчиками такое хоть и не часто, но случается.

— *Занимаясь проектами в сфере коммерческой недвижимости, вы наверняка сталкиваетесь с консультантами по этим вопросам. Совпадают ли ваши взгляды?*

— Признаюсь, опыт разный. Компромисс всегда удается находить благодаря вменяемости заказчика. Если бы девелоперы слушали только консультантов, то все дома были бы одинаковыми прямоугольными коробочками, и ни о какой архитектуре и речи бы не шло.

— *Может ли архитектор остановить процесс строительства, если видит, что качество работы подрядчика находится на низком уровне и угрожает безопасности?*

— Конечно, в нашей практике даже была ситуация, когда мы остановили стройку и уговорили инвестора заменить подрядчика.

— *А почему качество строительства в Москве находится на столь низком уровне?*

— Признаюсь, даже у нас все поразному. Вот из последних проектов один дом построен просто блестяще, другой — добротно, а третий… печально. Нет, это не значит, что он рухнет. Он очень прочный. Но качество (а в понимании архитектора это в первую очередь геометрия) страдает. Почему? В первом случае заказчик строил дом своими силами, во втором привлекалась иностранная подрядная организация, а в третьем — объектом занималась компания с длинным «советским» прошлым. Наиболее остро вопрос качества стоит в секторе массовой застройки. Мы вот недавно покупали родственникам квартиру в Куркине. Это сильные впечатления. Ничего параллельного и перпендикулярного там не было и в помине. Обмеры показали, что у подрядчика с геометрией бо-о-ольшие проблемы. А неподалеку там строится еще и коттеджный поселок. Тоже выдающееся творение. Еще ничего почти не построено, но уже разваливается на глазах. Проблема — в привлечении неквалифицированной рабочей силы.

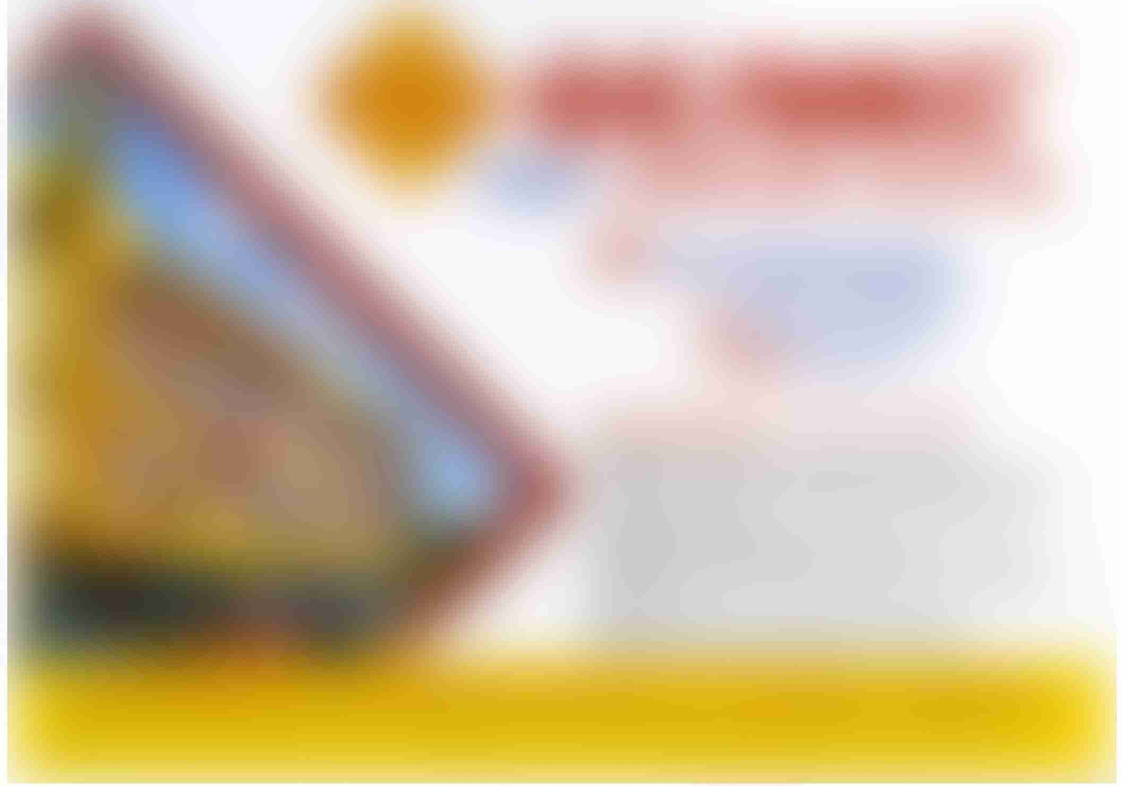
Искусство проектирования сложных зданий было утеряно в 1954 году, когда страна вступила в эру панельного домостроения

Ворон ворону

— *Насколько сильна конкуренция между архитектурными бюро? За каждый проект разворачивается настоящая схватка?*

— На самом деле предложений много. Есть круг коллег, которые работают на том же рынке, что и мы. Мы все друг друга знаем и иногда даже собираемся вместе. Когда приходит интересный заказ — перезваниваемся, советуемся. А если я знаю, что заказчик обращался к одному из моих коллег, то пытаюсь разубедить девелопера перебегать ко мне, объясняя ему, что лучше продолжать работать с прежним архитектором. В то же время некоторые мои коллеги, зная, что я хочу взять проект, отказывались от участия в тендере.

— *А как же зоны влияния? Говорят, проекты в центральной части Москвы лучше «заказывать» у «Моспроекта-2» Михаила Посохина. Считается, что это его «вотчина», а любой проект другого архитектора не пройдет градсовет…*



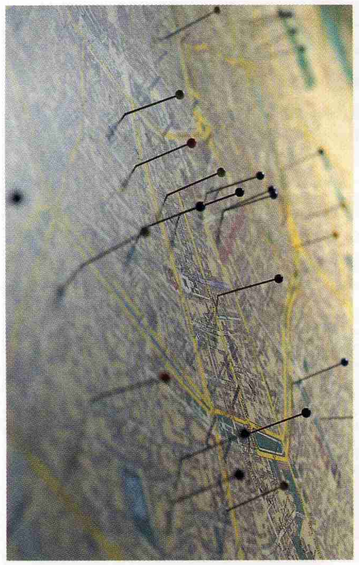
— Как таковых «зон влияния» нет. Каждый может работать в центре или на окраинах. Что касается непосредственно «Моспроекта-2», то эта организация создавалась как институт уникальных объектов, которые сконцентрированы в центре Москвы. Тем более что сам Михаил Посохин как заместитель главного архитектора Александра Кузьмина отвечает в Москомархитектуры за центр города. Но это не значит, что другим архитекторам дорога в центр заказана. Да, среди некоторых заказчиков бытует мнение, что если проект в центре города, то его лучше заказать Посохину: это будет дороже, но надежнее, так как другого архитектора могут «не пустить» в центр. Но все не так сложно: у нас, например, есть несколько проектов в центре, которые успешно прошли градсовет.

— Подобные проекты более выгодны?

— Если говорить о бизнесе, то наиболее высокая рентабельность достигается на больших проектах. А вот объем административно-согласовательной части и другой околоархитектурной суеты не так сильно зависит от размера проекта, зато прямо связан с его расположением. Вот и получается, что согласовать проект площадью сто тысяч квадратных метров на окраине Москвы проще, чем три тысячи в центре.

— Сколько зарабатывают архитекторы?

— Во всем мире стоимость услуг на проектирование объекта зависит от его площади и сложности (есть пять категорий сложности). Например, спроектировать большой простой дом стоит 3% от стоимости строительства, а маленький сложный коттедж — 12%. Но у нас такая система в чистом виде не прижилась. Взамен был принят многостраничный документ «Порядок определения стоимости профессиональных работ и услуг по созданию архитектурного объекта». Он базируется на принятых московским правительством расценках. Но когда мы попробовали применить эти системы, получились такие баснословные суммы, которые нам, например, не платят. Поэтому у нас все делается значительно проще. Есть табличка, в которой учтены пять уровней сложности и площадь проекта. А на пересечении стоит цифра, обозначающая стоимость проектирования в расчете за один квадратный метр. И вот эта цифра служит предметом для торга, а главное, она понятна и инвесторам, и нам. И не нужны никакие профессиональные сметчики, которые, умело манипулируя коэффициентами, могут менять стоимость проекта.



◂ Редкий день обходится без звонка от потенциальных клиентов, однако многим Сергей Киселев отказывает: «Ради денег мы давно ничего не делаем, но заказов хватает».

Есть в нашем ценообразовании и еще одна тонкость. Например, берясь за проект, мы не всегда знаем, каким по площади он получится. В таком случае мы разделяем оплату на этапы, но договариваемся с заказчиком об условных единицах, на которые будем умножать получившийся результат. Скажем, весь проект может стоить 100 условных единиц, из которых на разработку концепции придется 10, на сам проект — 30, на рабочую документацию — 50, а на надзор — 10 единиц. Если я не уверен, что проект будет именно таким, как мы задумали, то за первую фазу я готов взять 5 единиц, зато за вторую — 35. Главное, чтобы в сумме получилось 40.

Используя такую систему, важно договориться об общей стоимости и поправочных коэффициентах «на берегу». Были случаи, когда архитекторы называли только стоимость первой фазы, представляли концепцию, которая очень нравилась заказчику. Но после получения согласований проектировщик называл заоблачную стоимость остальных работ, от которой заказчик уже не мог отказаться.

— То есть цену заказчику назначаете вы, а не наоборот?

— Не назначаем. Предлагаем. И это предмет для торга.

— Не сказывается ли калькуляция «на коленке» на доходности вашего бизнеса?

— Может, и сказывается. У нас пока нет времени посчитать эту доходность. В нашем бизнесе все совсем не так, как в крупных компаниях, о серьезном экономическом анализе мы только мечтаем. Наша деятельность — больше архитектура, чем правильный бизнес.

Архитекторы и «звезды»

— Сегодня среди инвесторов стало модным привлекать западных «звездных» архитекторов с мировым именем. Но ни один из их проектов так и не был реализован до конца.

— У каждого проекта своя судьба. Трудно утверждать, что любая «звезда», начинающая работать в России, ничего никогда не построит. Да, пока ни одного реализованного проекта нет. Но мне было бы приятно, если бы что-то появилось.

— Что важнее в вашем бизнесе: «звездность» и талант одного архитектора или слаженная командная работа профессионалов?

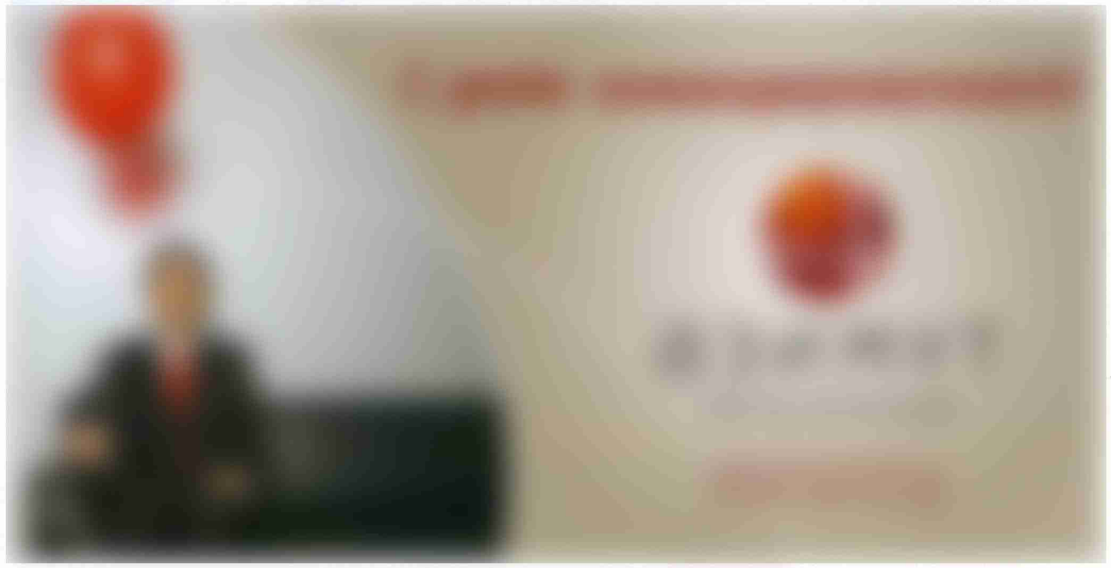
— Полный успех может иметь только архитектор-«звезда», вокруг которого собирается команда профессионалов. Ни то ни другое по отдельности не дает наивысшего результата. Зачастую даже талантливые архитекторы, не имеющие за спиной человеческого ресурса, остаются невостребованными.

— Почему в России нет своих «звезд» архитектурной мысли?

— Будем растить! А если серьезно, дело в том, что для «звездной» архитектуры необходимы высокие технологии строительства и проектирования, которые у нас пока не востребованы. У наших девелоперов другие задачи, другая норма прибыли. Поэтому строить то, что строят «звезды» в мире, невыгодно. Ведь в основном «звезды» проектируют культурные центры, театры, музеи. А подобные проекты окупятся не так быстро, как простая коробка в каком-нибудь «Орехове-Кокосове»! Рынок не созрел.

В идеале заказчиками у «звезд» должны быть власти, а проекты — реализовываться на бюджетные средства, как это происходит во всем мире. Наши же власти не хотят строить культурные объекты на свои деньги, пытаясь переложить эти затраты на плечи частных инвесторов. Схема предельно проста: какой-нибудь известной личности выделяется участок, на котором нужно построить, скажем, театр. Но для этого необходимо привлечь инвестора, чтобы он оплатил строительство этого театра на одной части участка, а на оставшихся землях построил офисный или торговый центр. Как правило, такие объекты делятся в пропорции 30 на 70 процентов в пользу коммерческой недвижимости. В итоге рождаются уроды, «кентавры»: в одном и том же здании располагаются театр и офисный центр. Думаю, объекты культуры и городской инфраструктуры нельзя строить на деньги инвесторов. Это губит саму идею.

— Несмотря на «эру коробок», архитектура в России как искусство не вырождается?

Качество массовой застройки — это сильные впечатления. Ничего параллельного и перпендикулярного там нет и в помине

— Наоборот, она развивается. Нынешний строй способствует этому куда больше, чем предыдущий. Впрочем, следует понимать, что и во всем мире архитектурных шедевров не так уж много. 90–95% объектов относятся к категории гражданского строительства. А настоящая архитектура возникает только тогда, когда при проектировании делается больше, чем нужно функционально. Но это не значит, что такие проекты априори убыточны. В большинстве своем они рассчитаны на туристов, которые приезжают смотреть на «архитектурное чудо» и тратят на это деньги. Увы, наши чиновники еще не поняли, что, вложив в создание такого чуда серьезные деньги сейчас, можно заработать в несколько раз больше потом. □