АРХИТЕКТУРА

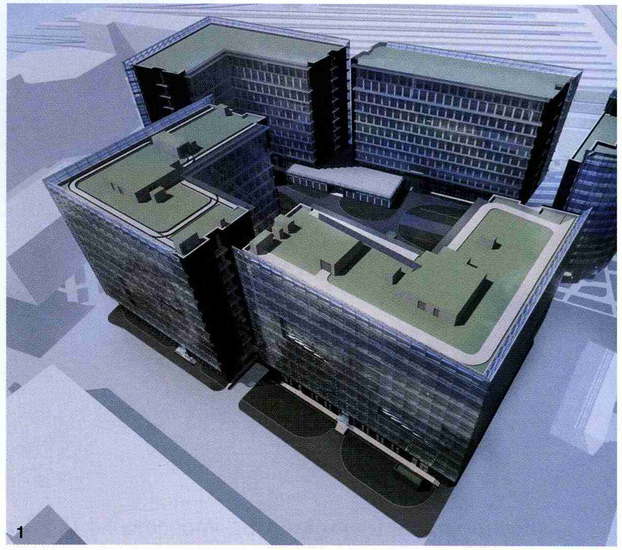
ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН. О НОВЫХ ВЫЗОВАХ И СТАРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗМЫШЛЯЕТ АРХИТЕКТОР СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ.

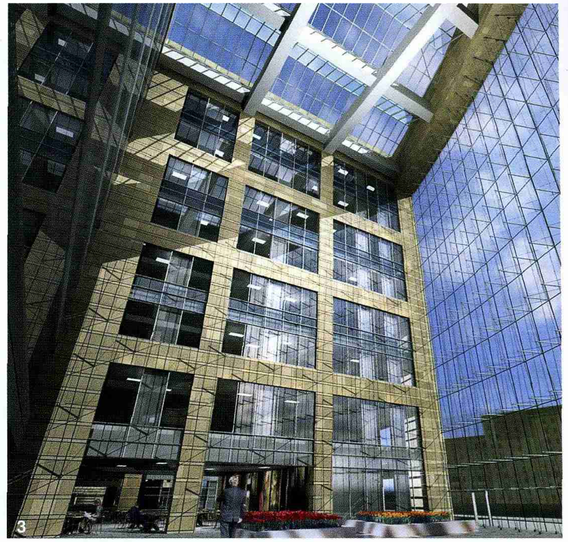
Кризис и проектирование
Кризис самым существенным образом повлиял на проектирование для строительства — вместе со стагнацией рынка недвижимости и падением спроса на нее резко сократились объемы строительства и, как следствие, проектирования. Происходит перестройка, перераспределение качества. Рынок был неестественно, страшно перегрет. Он был рынком продавца, а нормальный — это рынок покупателя. Существует математическая «теория очередей», суть которой в том, что спрос и предложение никогда не совпадают. То есть всегда стоит очередь — либо продавцов, либо покупателей. Когда рынок был перегрет, к нам стояла очередь и мы регулярно, практически каждый день, отказывались от проектов. А теперь, можно сказать, очередь исчезла... Серьезно изменилась структура заказа: объекты стали меньше и прагматичнее. Зато появилось больше времени для работы над проектами. Думаю, что сейчас заказчики экономнее будут подходить к инженерии здания, реже используя, например, продукцию Швеции и чаще — Польши. Если раньше в хорошем доме было оборудование от ведущих производителей, то в ближайшем будущем предпочтение отдадут менее известным брендам. Может, я недооцениваю значение кризиса? Я по-прежнему на вопрос: «Как дела?» — отвечаю: «Хорошо». А на удивленный взгляд: «Раньше было ОЧЕНЬ хорошо, а теперь ПРОСТО хорошо».

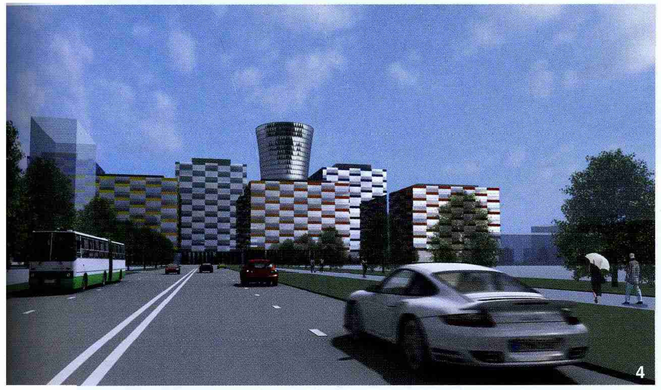
Проекты и заказчики Мы занимаемся коммерческой архитектурой, нам интересно работать с крупной формой, с различной типологией объектов. Сейчас мы почти не делаем офисные интерьеры. Да, в «Эрмитаж-Плаза» мы создавали интерьеры входной группы и лифтовые холлы, но это далеко не весь дом — это всего лишь 5 % общей площади. Реально у нас не хватало ресурсов работать и с интерьером тоже, хотя это увлекательно и интересно. Для учета загрузки мастерской я условно делю наши проекты на те, которые находятся в активной фазе, в пассивной и приостановленные. Например, «Вивальди-Плаза» как раз находится в неактивной фазе, хотя там, несмотря на кризис, идет интенсивная стройка, — мы только сопровождаем разработку фасадов и обеспечиваем авторский надзор за этими работами. В активной фазе — большой жилой дом недалеко от нашего офиса, четыре офисных здания в Краснодаре, два квартала в подмосковном Рублеве-Архангельском. Строим жилой дом на Остоженке, согласовываем проект офисного комплекса в районе Шаболовки, реконструируем квартал в Текстильщиках. Есть необычные для нас объекты — небольшой торговый комплекс и гостиница в самом центре Севастополя. Выбирая проект, необходимо учитывать типологию, размер, уровень сложности задачи и личность заказчика. Важный критерий — это удовольствие от общения: человек должен быть приятным и квалифицированным. Было бы хорошо, если бы заказчики были вменяемыми, не жадными и доверяли своим архитекторам. • *Продолжение — в следующем номере журнала.*

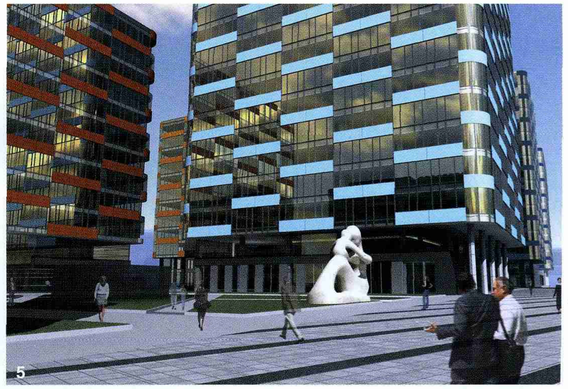
Crisis and designing The crisis influenced on design for building. The stagnation in the real estate market brought us to reducing of the volume of building greatly and, as a result, the volume of design is also reducing. A redistribution of quality is taking place. The market was a seller's market. A normal market is a buyer's one. The so-called 'theory of queues' exists, when supply and demand never coincide. You always have a queue. When the market was overheated, clients were queuing for our services and we had to turn projects down. Now the queue has dried up. The projects to order are becoming less and more pragmatic. We have more time to work on a project. Previously, a quality building needed to have equipment from leading manufacturers, but in the near future preference will be given to less well-known brands. When people ask me how things are, I say, «Good». And when people look at me in surprise, I add, «Previously things were very good; now they're just good».

Projects and clients Our field is commercial architecture. We find it interesting to work with large buildings of a variety of types. Yes, at Hermitage Plaza we designed the entrance halls and the lift areas. But it's only 5% of the total floor area. We just don't have the resources to do interior design as well. I divide all our projects into those which are in an active phase, a passive phase, and those which have been halted. Vivaldi Plaza, e.g., is in the non-active phase. We supervise the execution of work on the fa ade there. In the active phase is a large residential building not far from our office, four office buildings in Krasnodar, two blocks in Rublevo-Arkhangelskoe. We have a house being built on Ostozhenka. Our design for a large business centre in the district of Shabolovka is in planning approval, and we are reconstructing a street block in Tekstil'shiki. Two original designs that we're doing are a small shopping arcade and hotel in Sevastopol. Our choice of projects to do depends on building type and size, the complexity of the brief, and the personality of the client. An important criterion is the pleasure to be got from working with someone. • *To be continued in the next issue of 100% Office.*









1. Деловой центр на территории Московского фурнитурного завода. 2, 3. Многофункциональный офисно-торговый комплекс «Миракс-Плаза». 4, 5. Деловой центр «Кронштадтский». 6. Деловой центр «Комплекс 8» на территории «Красной Розы 1875».

1. Business Center on the territory of Moscow Furniture Plant. 2, 3. Mirax-Plaza multi-functional office and trade complex. 4, 5. The Kronstadtsky Business Center. 6. Complex 8 Business Center on the territory of Krasnaya Rosa 1875.