

городской журнал

№1 (74)  
ФЕВРАЛЬ  
2017

# БОЛЬШОЙ



ISSN 2218-2693



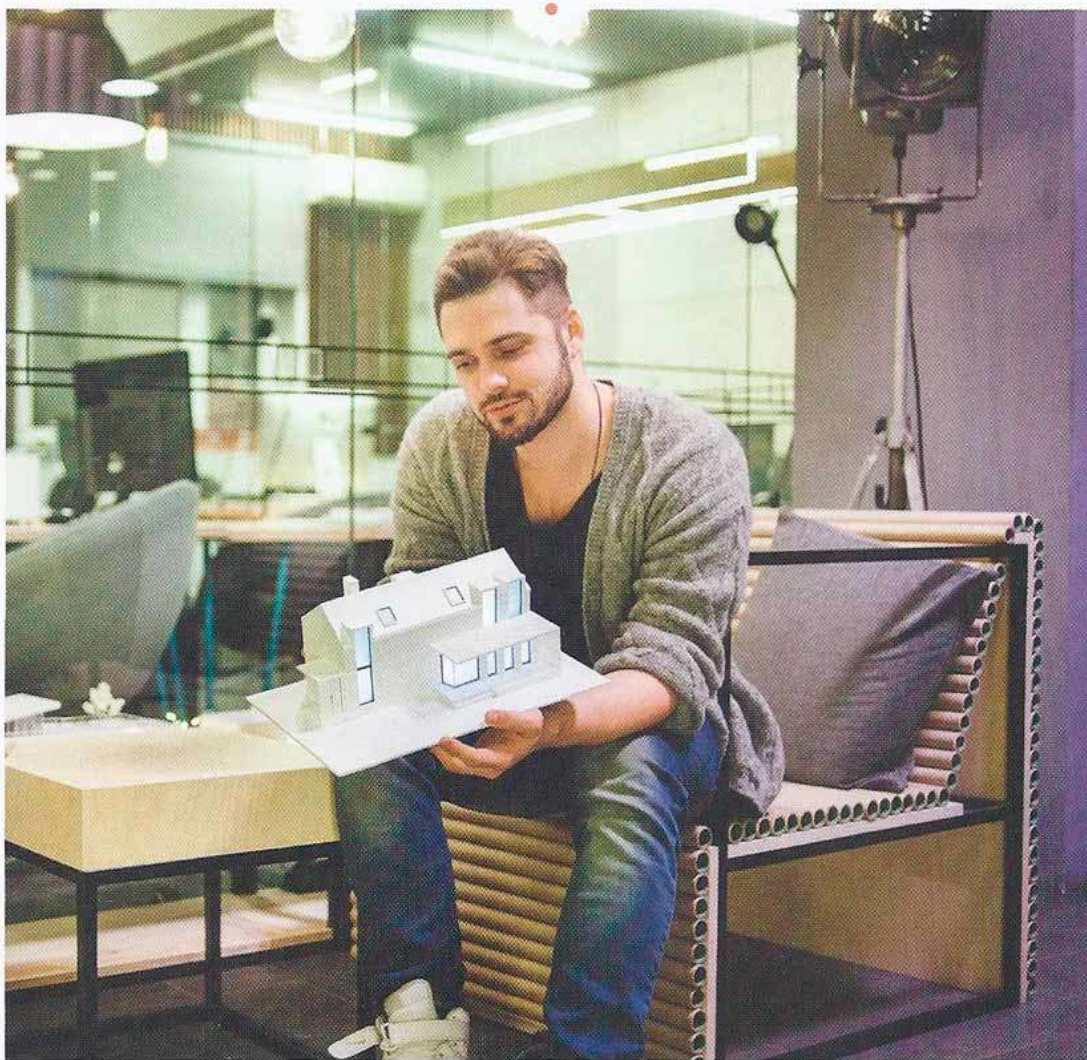
www.bolshoi.by

**Hennessy**  
VERY SPECIAL

Студия «Зробім» — луч света в темном царстве белорусской архитектуры, а ее арт-директор *Андрусъ Bezdar* — «Герой нашего времени» в совместном проекте Hennessy Very Special и журнала «Большой». Он ставит диагноз белорусской архитектуре, а заодно рассказывает, как сомнительный офис со списанными стульями превратился в преуспевающую компанию, которая работает с А-100 и МТС.

АРХИТЕКТОР

# Андрусъ Bezdar



БЕСЕДОВАЛА:  
ЕЛЕНА  
МЕЛЬНИКОВА  
—  
ФОТО:  
МАКСИМ  
ШУМИЛИН

*«Каждый заказ — это определенный вызов: а сможешь ли ты придумать что-то, чего не было раньше?»*

— Архитектурная студия «Зробім» появилась шесть лет назад, когда вы и Алексей Кораблев были третьекурсниками БНТУ...

— ...И в промышленном здании треста «Белпромналадка» сняли помещение — поближе к универу, чтобы удобно было ходить на пары. Договорились с завхозом (то есть заплатили ему 50 тысяч рублей по тем временам) и забрали списанные из БНТУ столы и стулья. Обставили советской мебелью наш сомнительный офис с обоями в цветочек и паркетом елочкой. В помещении «свистели» окна, потому зимой было очень холодно, а летом — душно.

Одну часть дня мы проводили на работе, другую в университете. Нанимали сотрудников: любого, у кого есть ноутбук, берем на работу. Из стипендии платили зарплаты. С божьей помощью оплачивали аренду.

— Когда случился этот перелом — переход от офиса с обоями в цветочек к архитектурным наградам?

— У «Зробім» было два этапа: первый — абсолютно хаотичный, когда мы открыли компанию, думая, что уже взрослые и много знаем. Тогда все развалилось: клиенты были недовольны, сотрудникам мы платить больше не могли. Собственно, на нас в суд подали в это время: там был очень сложный заказчик и мы объективно сделали плохой проект.

Тогда нам очень помог директор Biggз Виталий Татаров. Так получалось, что его сын Сергей, учившийся в архитектурном колледже, был одним из шестерых студентов, которые проходили у нас практику. Они все еле влезали в маленькую офис нашей конторы. У Сергея, кстати, тоже был свой ноутбук, единственный Apple на всю компанию. Как-то так получалось, что он порекомендовал нам встретиться с отцом. Виталий Татаров дал нам какие-то деньги на рекламу: тысячу долларов, по-моему. Для нас это было: «Ого, целая тысяча долларов!», а для него: «Держите ребята, когданибудь потом вернете».

— Вернули?

— Да, конечно. Где-то через полгода. Потому что Татаров дал нам не только деньги, но и советы. Например, такой: «Вообще-то, ребята, есть реклама в интернете. Можно сделать свой сайт и продвигать его». А мы тогда расклеивали объявления по району — на Каменной Горке, например. Такие заказчики к нам и приходили. Дизайн интерьера им был не нужен, но так как стоил он у нас очень дешево (50 долларов за проект), клиент думал: «О, зайву дизайнера, подарю жене. Пусть мучает».

Виталий Татаров объяснил нам, что у бизнеса должна быть стратегия. Так начался

второй этап, когда компания стала обдуманно развиваться. Два сотрудника, затем трое, пятеро... Сейчас попасть в нашу студию очень сложно: надо выполнить много тестовых заданий, выдержать стажировку и испытательный срок. Ищем профессионалов по всей Беларуси, но у нас постоянно есть открытые вакансии. То, что мы стали приглашать только лучших архитекторов, стало очень важным решением. Не менее значимым оказался наш собственный приобретенный опыт: мы уже не были теми студентами, которые недавно узнали, что у дома есть фундамент.

— Каким был первый проект, который пришел по душе и вам, и заказчикам?

— Наверное, одним из первых удачных проектов «Зробім» стал коттедж Energohouse. Над ним работал Кирилл Скорынин (студия LEVEL80 architects) и,



видимо, от нехватки времени просто передал проект нам. Он достаточно простой, но интересный с точки зрения будущего: это дом, который вырабатывает энергии больше, чем потребляет. Геотермальный насос, солнечные батареи, система «умный дом», которая контролирует уровень CO<sub>2</sub> в помещении... Дом экспозиционный и предполагает, чтобы о нём рассказывали. Так мы дали первое интервью журналистам. Наверное, с этого все началось.

— Много ли сегодня среди ваших проектов рутинны?

— Человек, который хочет совершенно обычный дом, как правило, к нам не приходит: есть компании, где это можно сделать дешевле. Потому что у нас почти нет рутин, только интересные и сложные проекты. Один из наших заказчиков жаловался: обратился к дизайнеру, а тот показал ему

картинку из интернета, мол, у вас будет вот так. «Но так ведь уже у кого-то есть!» Логично. Если вы посмотрите на наши проекты, они все разные.

— С какими крупными компаниями вы сотрудничаете?

— Много проектов мы сделали для А-100, это один из наших крупных заказчиков. Начали сотрудничать с МТС.

Сейчас мы пытаемся выйти на большую архитектуру: например, участвуем в тендере на строительство городского квартала в Вильнюсе.

Но все-таки 70% наших клиентов — частные. Больше всего среди них программистов — наверное, реклама в интернете сработала. Виталий Татаров нам тогда сказал: «Ребята, сайт — это очень важно». А в те времена никто так не думал, все получали заказы по рекомендации.

Программисты достаточно инновационные ребята, понимают современную архитектуру. С ними легко общаться.

— И деньги у них есть.

— Ну как сказать... Есть архитекторы, которые делают дома только для олигархов, для них программисты — не клиенты.

На самом деле, это хороший средний класс, который может реализовывать свои задумки. Естественно, заказывают не дворцы и не виллы, хотя мы сейчас строим и несколько дорогих домов большой площади.

— С позолоченными ваннами?

— Нет, такие клиенты к нам не приходят. Мы работаем в своем стиле, предпочитаем современный дизайн. Когда есть бюджет, можно позволить себе более нетривиальные решения. Например, сейчас мы строим дом с раздвижной витражной системой. Остекление составляет угол примерно шесть на шесть метров и может полностью убираться в сторону, за счет чего интерьер дома перетекает в экстерьерное пространство.

— Насколько средний белорус разбирается в архитектуре?

— На самом деле, я хорошего мнения о белорусских заказчиках. Например, в Литве все равномерно и один коттедж похож на другой, а у нас каждый клиент хочет необычный дом. Как правило, белорусы при деньгах часто путешествуют, многое видели и хотят воплощать оригинальные идеи. Это сложная черта: с одной стороны, человек не выпендривается перед соседями, так что дом не должен выделяться, но при этом сам проект должен быть суперинтересным. Потому что каждый заказ — это определенный вызов: а сможешь ли ты придумать что-то такое, чего не было раньше?... 6