

Четверг 28 февраля 2013 №36

(№5068 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №57-76

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге



Территория комфорта

Guide

RBI
The art of real estate

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА КОМПАНИЯ RBI

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ГК „ГОРОД“»

ГОРОД
ГРУППА КОМПАНИЙ

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА
ООО «НОВГОРОДСКАЯ»



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

НЕОБРАТИМАЯ СУДЬБА

Сегодня с Биржевого моста открывается душераздирающая картина. Берег и даже часть Малой Невы в сторону Тучкова моста превратились в монбланы замерзшей земли и грязи. Подобного испытания историческая часть Петербурга не переживала ни до планов строительства «Набережной Европы», ни после. Зияющую пустоту ничем не прикроешь — и виды из окон новенького дома на углу Мытнинской набережной уж точно не соотносятся со стоимостью квартир. А «Набережная Европа» приобретает некоторый концептуальный смысл, становится символом наших реалий.

Есть в Японии, в городе Митака, удивительное здание — дом «Обратимой судьбы». Его авторы — не архитектурная мастерская, а странная парочка: художник и поэтесса. Сусаку Аракава и Маделин Джинс известны своим неординарным подходом к архитектуре — они работают, исходя из своего мироощущения, а не из канонов и стандартов. Дом «Обратимой судьбы» совсем небольшой — всего девять квартир. Здесь нет ничего, что можно было бы назвать привычным комфортом, все наоборот — дискомфорт здесь выступает главным двигателем домашней жизни. Авторы этого сооружения полагают, что дома вредно скучать, особенно тем, кто ленив, депрессивен или уже в преклонном возрасте. И нужно создать такую среду, которая мало того, что развивает координацию движений, но и заставляет быть все время начеку, обостряет чувства и помогает сохранить небанальный взгляд на вещи и ситуации. Весь дом построен из разномерных бетонных блоков — круглых, прямоугольных, с торчащими углами, имеет детали самых причудливых форм и цветовых решений. Окна расположены хаотично, полы — выпукло-вогнутые, выключатели и электрические розетки сразу не найдешь и до них непросто добраться, в двери можно протиснуться только боком или согнувшись — и это еще далеко не все. Иррациональная обстановка, по идее авторов проекта, должна оказывать стимулирующее воздействие на психику жильцов. Наверное, оказывает — во всяком случае, квартиры в доме «Обратимой судьбы» не пустуют.

Возможно, японцы по-своему правы. Посреди упорядоченного мира хочется чего-нибудь неправильного. Но когда вокруг слишком много иррационального, судьба заброшенных проектов становится необратимой.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ГОД ВПЕРЕД, ТРИ НАЗАД ЭТОТ ГОД НЕ ОБЕЩАЕТ НИЧЕГО ЭКСТРАОРДИНАРНОГО ПЕТЕРБУРГСКОМУ РЫНКУ ЖИЛЬЯ. ПРАВДА, МЫ ПОТИХОНЬКУ ВОЗВРАЩАЕМСЯ В СИТУАЦИЮ ТРЕХЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ, КОГДА ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ВВОДА КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ В ЧЕРТЕ ГОРОДА СНИЖАЛИСЬ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ



СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ В ЧЕРТЕ ГОРОДА ИДЕТ НЕ ТАК АКТИВНО: ПО ПРОГНОЗАМ, В ЭТОМ ГОДУ БУДЕТ РЕАЛИЗОВАНО МЕНЬШЕ ПРОЕКТОВ, ЧЕМ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ

Зато растут и предложение, и ввод в районе «закадья». Именно туда и смещается спрос на жилье экономкласса. Купить же квартиру в административных границах Петербурга уже становится дорогим удовольствием.

В 2012 году, по данным Петростата, в Петербурге введено в эксплуатацию 2,576 млн кв. м жилой недвижимости. Это на 4,8% меньше, чем в 2011 году, когда строителями было сдано 2,705 млн кв. м жилья. Это притом, что, по озвученным в начале минувшего года прогнозам Смольного, за 2012 год в Петербурге планировалось ввести около 2,8 млн кв. м жилья. В 2013 году, по мнению экспертов, падение продолжится и объем ввода составит не более 2,3 млн кв. м жилья.

«2012 год был относительно спокойным: не было резких сезонных ценовых колебаний, спрос и предложение были сбалансированы. За год стоимость квадратного метра на первичном рынке увеличилась приблизительно на 10 процентов. Необычно было то, что в конце декабря активность покупателей значительно сократилась, что противоречит традиционному для конца года росту количества сделок. Такое уменьшение спроса связано с ростом ставок по ипотечным кредитам, со снижением покупательской способности населения и усилившейся неуверенностью в завтраш-

нем дне, связанной с экономической и политической нестабильностью в стране», — говорит Марк Лернер, генеральный директор компании «Петрополь».

«Основное событие прошлого года — продолжение роста спроса на жилье. В итоге за 2012 год мы провели на 40 процентов больше сделок, чем в 2011-м. Полагаю, что в этом году меньше сделок не будет. Еще один тренд — рост и спроса, и предложения на недорогие таунхаусы и дома в ближайших пригородах Петербурга. В прошлом году на рынок вышло около десятка подобных проектов, в которых можно купить жилье за 1,3–1,7 млн рублей. Именно спрос на объекты такого уровня цен и будет определять рынок в ближайшее время. Кроме того, в прошлом году появилось несколько крайне интересных и качественных проектов в сегменте бизнес-класса», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург».

Всего в Петербурге, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за 2012 год продано около 3 млн кв. м жилья, это на 15–18% больше, чем в 2011 году. По словам Андрея Тетыша, председателя совета директоров АРИН, средняя стоимость одного квадратного метра в новостройках по итогам года выросла на 11,1% — до 86 тыс. рублей.

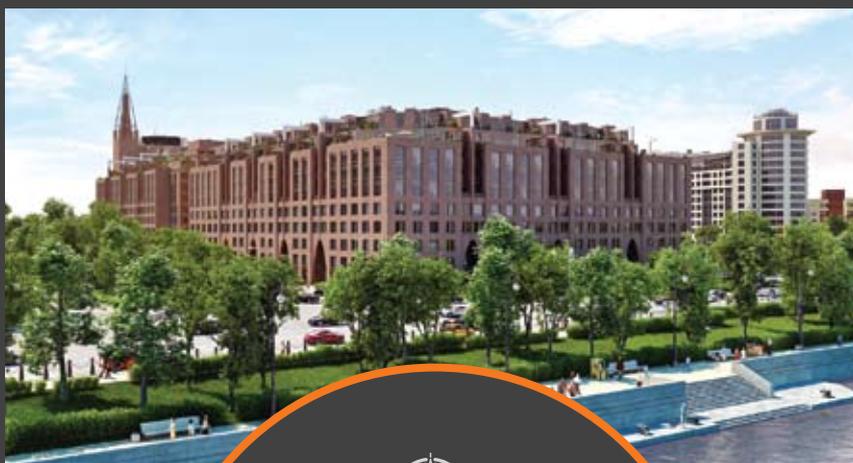
ЗАСТРОЙЩИКИ ПОКАЗЫВАЮТ ПЛЮС

Несмотря на уменьшение количества вводимого жилья, большинство крупных застройщиков показали увеличение продаж. Так, строительный холдинг Etalon Group в прошлом году увеличил продажи на 30% по сравнению с 2011 годом — до 23,7 млрд рублей, были заключены новые контракты на 316,466 тыс. кв. м, это на 17% больше, чем годом ранее. Etalon практически достиг докризисного результата: в 2008 году компания продала квартир общей площадью 297 тыс. кв. м на 24,5 млрд рублей. Группа ЛСР в прошлом году заключила в Петербурге, Москве и Екатеринбурге контракты на продажу 447 тыс. кв. м жилья, что на 31% больше, чем годом ранее. Стоимость заключенных контрактов — 37 млрд рублей, на 46% больше, чем в прошлом году. Больше половины продаж у ЛСР пришлось на Петербург: здесь компания заключила контракты на 272 тыс. кв. м, включая жилье в сегментах «элита» и «масс-маркет», их общая стоимость — 26,6 млрд рублей. Прирост к 2011 году составил 18% в площадях и 36% в деньгах, рассказывают в группе ЛСР. У «Главлстрой-СПб» продажи выросли на 21% — до 267,283 тыс. кв. м, а в денежном выражении — на 37%, до 18,2 млрд рублей. Продажи Setl City увеличились по сравнению с 2011 годом на 89% в денежном исчислении и на 71% в натуральном. → 60

ТЕНДЕНЦИИ

Жизнь в стиле **RBI**

скидка 12%*
при 100%-й оплате



ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

«Четыре горизонта» — это дом, наполненный светом и воздухом, для людей с обостренным чувством свободы.



ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



АЛЕКСАНДРИЯ

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

«Александрия» — элитный жилой комплекс в центре Петербурга, обращенный фасадом к Смольному собору.

Дом построен

НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Дом благородных семейств «Собрание» — здесь создается история, рождаются традиции, строится будущее, которое из этих стен уверенно шагает в большую жизнь.



УЛ. БОЛЬШАЯ ПОСАДСКАЯ, 12



Новелла

Дом на Черной речке

Дом на Черной Речке «Новелла» — дом, где все начинается.

В доме 54 квартиры

УЛ. САВУШКИНА, 7



The art of real estate®

Санкт-Петербург, В.О.
Малый пр., 22, лит. А
БЦ «Соверен»

Тел:
(812)

320 7676 www.rbi.ru

Реклама. ООО «Новгородская», ООО «Прайм-Инвестмент», ООО «Денген», ЗАО «Северный город»
Проектная декларация и подробности акции на сайте: www.rbi.ru СРОП № 0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.

20 ЛЕТ РАБОТЫ. 58 ПОСТРОЕННЫХ ДОМОВ
ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

58 → «Петербургская недвижимость», которая выступает брокером строящегося жилья, за прошлый год удвоила реализацию. На 40% выросли продажи в группе компаний «Новый Петербург».

ДЕФИЦИТ БУДЕТ Но, как говорят эксперты, можно ожидать, что уже в наступившем году спрос начнет превышать предложение на первичном рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге. «В 2012 году, особенно во втором полугодии, новые проекты не выходили массово на рынок. Отсутствие запусков проектов начнет влиять на рыночную ситуацию уже в 2013 году — постепенно вымывается имеющееся товарное предложение. При этом спрос на рынке достаточно стабильный и высокий, наблюдается небольшой рост цен, который сохранится в нынешнем году», — говорит директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая. С ней согласен исполнительный директор строительной компании «С.Э.Р.» Павел Березной: «Сейчас на рынке жилой недвижимости существует ряд моментов, которые повлекут за собой повышение ее стоимости. Это связано с желанием властей переложить строительство социальной инфраструктуры на застройщиков, сложностью с приобретением земельных участков под жилое строительство, а также длительностью процесса согласования. В итоге в этом году ожидается заметный, хоть и не критичный для рынка рост».

«То, что сдается сейчас, закладывалось до кризиса и уже во время него. Поэтому не исключено, что и следующий год будет таким же по объему ввода. А вот потом, в 2014–2016-х годах, темпы строительства могут снова вырасти. Ведь сейчас, с учетом Ленобласти, на рынок выводится больше объектов, чем два-три года назад», — уверен руководитель департамен-

та недвижимости компании ЦДС Сергей Терентьев. Аналогичного мнения придерживается и Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена»: «Пока основной тренд — снижение количества проектов по строительству жилья в черте города: их будет реализовано меньше, чем в предыдущие годы. Лидерами по вводу жилья в 2013 году станут приграничные районы, их доля возрастет. Многие застройщики, которые ориентированы на покупателя жилья экономкласса, уходят в область, так как в этом регионе созданы более выгодные и льготные условия для работы. Несомненно, эту тенденцию подогреет и последняя инициатива Смольного о строительстве инфраструктуры за счет застройщиков. С уходом в другой регион качество построенных объектов остается на прежнем уровне. Покупатель стал более требовательным и избирательным к качеству и материалам, используемым при строительстве домов».

«Сейчас на рынке несколько трендов. Первый — это резкий скачок рынка из центра Петербурга за его границы: переменили место и строители с проектами, и покупатели. Сколько это будет продолжаться, пока неясно, — говорит Игорь Оноков, генеральный директор ООО «Леонтьевский мыс». — Что будет с этим процессом делать городские власти, тоже непонятно. Пока очевидно желание не развивать, а замораживать рынок. Соответственно, я не вижу причин для понижения цен на недвижимость в границах Петербурга. Нет причин и для бурного роста».

Второй немаловажный тренд — покупатели становятся все более осведомленными, ими есть из чего выбирать и они все более тщательно подходят к покупке жилья, обращая внимание на качество строительства и проекта в целом. В принципе можно ожидать, что уже в этом году мы увидим переход от рынка продавца, то есть застройщика, к

рынку покупателя. Причем с его крайностями — нераспроданными квартирами, демпингом в некачественных проектах».

РОСТА ПОЧТИ НЕТ Пока, как считают эксперты, говорить о возможности какого-то резкого увеличения цен не стоит. Но цена «квадрата» будет неизбежно расти. «К сожалению, сегодня отсутствует сколько-нибудь значительное влияние на рост рынка такого важного драйвера, как ипотека, и непонятно, когда он может появиться. Все банки, включая Сбербанк, пока заметно ухудшают условия ипотечных программ, снижается качество одного из основных финансовых инструментов, и таким образом ограничиваются возможности клиентов по финансированию. Можно даже говорить о некотором сокращении в целом по рынку числа покупателей жилья. Поэтому рост цен будет происходить в связи с сокращением предложения на рынке, но не очень активно и быстро», — считает госпожа Гуртовая.

«Цены в 2013 году будут расти в пределах инфляции. Причем рост будет зависеть от зоны, в которой ведется застройка. Наибольший рост цен как раз ожидается на пригородных территориях, которые все более популярны у покупателей. Также, поскольку их осваивает все большее число застройщиков, будет расти конкуренция — она способствует тому, что проекты становятся более качественными», — говорит генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость» Олег Пашин.

По мнению Василия Селиванова, генерального директора компании Legenda Intelligent Development, цены на строящееся жилье скорее всего умеренно вырастут: «Несмотря на ухудшение в Петербурге ситуации с землей и новыми проектами, цена, даже в условиях дефицита предложения, неизбежно упирается в возможности потребителей. Цены могут сильно вырасти

в отдельных проектах, реализуемых в сложившихся (более обжитых и развитых) районах города. В то же время на периферии, в проектах КОТ, растущий объем предложения и постоянная конкуренция между девелоперами будут сдерживать цены. А поскольку именно этот сегмент (квартиры в комплексных проектах) занимают сегодня 60–70 процентов объема предложения — они и будут определять „среднюю температуру“». По мнению Дмитрия Брызгалова, генерального директора ГК «Город», «в ближайшее время будет продолжаться тенденция смещения покупательского спроса из экономкласса в сегмент „комфорт“. Наряду с этим можно прогнозировать умеренный рост цен на уровне 10–12 процентов на протяжении 2013 года».

Растущие цены на недвижимость будут привлекать на этот рынок и средства инвесторов, что неизбежно еще больше подогреет рынок, считает руководитель компании Л1 Павел Андреев: «2012 год показал, что в условиях колебаний на рынке ценных бумаг, неустойчивости валютного курса квартира остается лучшим активом для сбережения и приумножения средств. Недвижимость сегодня повышается в цене почти непрерывно. В этом году средняя цена квадратного метра жилья может вырасти еще на 10–15 процентов. То есть купленную в начале года квартиру уже в декабре можно будет продать на 200–300 тыс. рублей дороже».

Рост спроса, подталкивающий цены на строящееся жилье, провоцируется нехваткой качественного жилья в черте города. Большой популярностью пользуются объекты в центре города. «Мест под застройку в центре города почти не осталось. Поэтому мы отмечаем почти ажиотажный спрос на введенные в эксплуатацию дома на Петроградской стороне — это „Классика“ и „Премьер Палас“, — отмечает Павел Андреев. ■

ЗАТАЕННАЯ ЖИЗНЬ

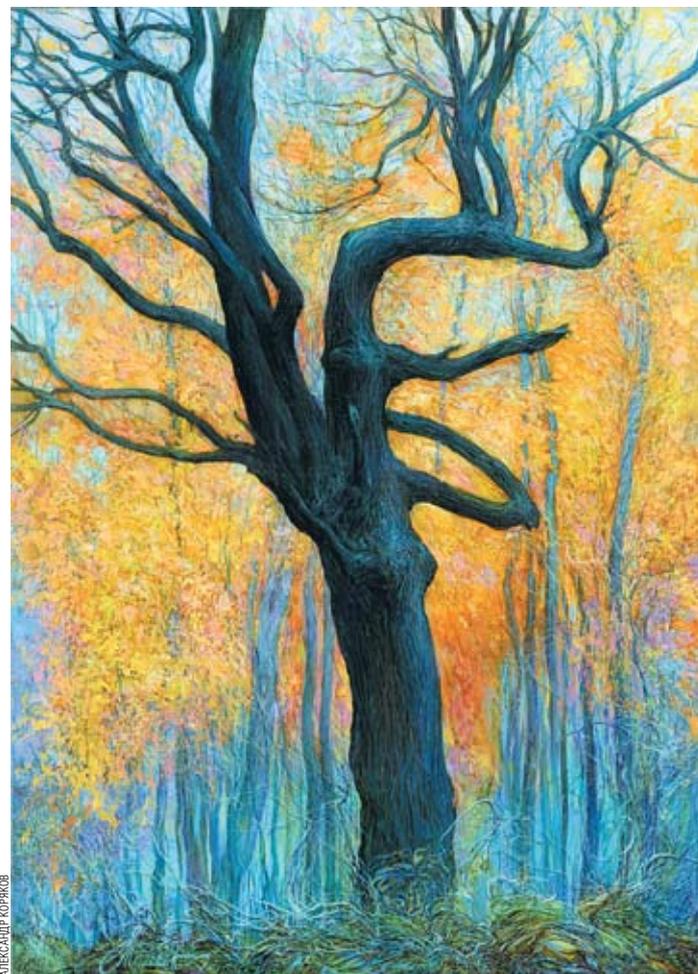
ПЕРВАЯ В РОССИИ ПЕРСОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА АНДРЕЯ МАМАЕВА «ДРУГАЯ ПРИРОДА» ОТКРЫЛАСЬ В ГАЛЕРЕЕ «14/45» НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ. В НЕДАЛЕКОМ ПРОШЛОМ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕСМЕН, ТЕПЕРЬ ОН ЗАНИМАЕТСЯ ТОЛЬКО ЖИВОПИСЬЮ.

Пейзажи Андрея Мамаева таинственны и сюрреалистичны, они завораживают тонкостью миниатюрного письма. «Все это могло бы показаться виртуозной технологичностью в духе фотореализма, если бы не было частью определенной художественной системы — строгого живописного аскетизма, — пишет искусствовед Изабелла Белят. — Автору близка приглушенная, затаенная жизнь природы, когда... в облике ее проступает четкая графичность».

Андрею Мамаеву 47 лет, и еще несколько лет назад он занимался далеким от живописи делом — сталелитейным производством. Сегодня Андрей признается, что душевный комфорт испытывает только за мольбертом — в своей мастер-

ской он проводит по 12 часов в сутки. На самом деле живописи он учился еще в детстве: окончил художественную школу, поступил в Серовское училище на отделение реставрации. Но потом на долгое время его жизнь была связана с бизнесом, и к любимому занятию он вернулся совсем недавно. «Я стараюсь учиться у очень многих мастеров, — говорит Андрей Мамаев. — Могут называть кумиров: это Эндрю Уайет, Эгон Шилле, Степан Колесников...»

Путь к нашему зрителю, как это часто бывает, художник начал издавна: два года назад Андрей Мамаев выставлялся в Нью-Йорке, в Ten43 Gallery на Манхэттене. Выставка в галерее современного искусства «14/45» продлится до 6 марта. ■



«ЗАРОСШИЙ ПАРК». АНДРЕЙ МАМАЕВ

Особенное место для особенных людей

«Золотой век» в Царском Селе

Сегодня все больше людей ценят жизнь в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Город Пушкин, он же Царское Село, как раз один из них. Основанный как летняя резиденция русских царей, он повидал на своем веку многое. Когда-то здесь собирался весь цвет российского общества, это были золотые времена Царского Села. «Золотой век» для Пушкина – это надежда на счастливое будущее. «Золотой век» – это жилой комплекс, который возводит группа компаний «ЦДС» напротив Екатерининского парка. Четырехэтажные здания комплекса в сдержанном архитектурном стиле объединены сквозным фасадом. Авторский ландшафтный дизайн территории с декоративными фонтанами и малыми архитектурными формами. На территории комплекса построен благоустроенный подземный паркинг с лифтом, детский сад, детские и спортивные площадки.

ЖК «Золотой век» – это особенное место для особенных людей.

ОСОБЕННОЕ МЕСТО ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗОЛОТОЙ ВЕК

г. Пушкин, Парковая ул., д. 44-57

- ◆ Плановый срок завершения строительства: 1 квартал 2013 г.
- ◆ **РАССРОЧКА до 1,5 лет в рублях.** При первом взносе от 40% - предоставляется беспроцентная рассрочка
- ◆ Лифт в паркинг



Приглашение вступить в ЖК «ЦДС-1»

ЦДС ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

отделы реализации
320-12-00
(812) 320-12-01
320-12-02

www.cds.spb.ru



ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ
В СФЕРЕ
ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

Заказчик ЗАО «ЦДС»

Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖК «ЦДС-1» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК в отделах реализации. С информацией о застройщике и с проектом строительства можно ознакомиться на сайте www.cds.spb.ru

реклама

ОТКРЫТАЯ ФИЛОСОФИЯ КОМФОРТ-КЛАССА

КАК ИЗМЕНИЛСЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА? ЧТО УЖЕ СЕГОДНЯ ДОЛЖЕН ПРЕДУСМОТРЕТЬ ДЕВЕЛОПЕР, ЧТОБЫ ЕГО ОБЪЕКТ НЕ ПОТЕРЯЛ АКТУАЛЬНОСТИ И ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ЗНАЕТ ОТВЕТ ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI). ВЕРНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: В каком состоянии находится петербургский рынок жилья комфорт-класса?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Понятие «комфорт-класс» появилось в Петербурге в последние несколько лет, это веяние времени. Связано оно с двумя факторами: растущими требованиями клиента и расширившейся географией предложения. Если вспомнить рынок десятилетней давности, то тогда минимальное количество строящихся объектов находилось в Ленинградской области — и они были вне поля анализа рынка. Это был другой рынок: небольшие объекты в не самых популярных и комфортных местах. В последние годы происходит процесс создания агломерации — Петербург и Ленобласть становятся фактически единым субъектом, и люди готовы жить как в городе, так и в его ближайших пригородах. В связи с этим у девелоперов появилась необходимость дифференцировать продукт. Одни сделали акцент на покупателя, для которого первым и главным критерием является цена, — и строят объекты практически в чистом поле. Другие стали совершенствовать качество продукта. Сначала строили панельные дома, потом перешли на кирпич-монолит, затем стали появляться объекты с разнообразной инфраструктурой.

G: Они и стали называться комфорт-классом?

З. Т.: Прообразом этого типа стали «Квартиры для среднего класса» (КСК) — стандарт строительства, который наша компания «Северный город» вывела на рынок в 2002 году. Это стало прорывом для рынка — мы четко сказали людям, какими будут их дома, что в них будет, какие опции. Сегодня стандарт «Квартир для среднего класса» уже не является уникальным, он скопирован многими, плюс и покупатели хотят от своей квартиры большего, поэтому мы пошли дальше и разработали новый продукт — квартиры в стиле ЗЕ (эргономика, экология и экономика). Это продолжение КСК, но на новом витке. Мы изучили основные требования к современному европейскому жилью и на их базе сформировали конкретный перечень опций, который актуален для нашего города и горожан. Сегодня все хотят жить, как в Европе. Этот посыл созвучен и внутреннему ощущению компании — мы всегда исповедовали прозападный стиль ведения бизнеса. Квартиры в стиле ЗЕ — европейского качества. Эффективная организация пространства, формирование идеальной среды для здоровой и качественной жизни, а также рациональный подход к сегодняшним и будущим затратам. И все это не только в рамках отдельной взятой квартиры, но и дома.

G: В чем это выражается на практике?

З. Т.: Вентилируемые и оштукатуренные фасады, остекление лоджий, следование



концепции «минимум ступенек» (опускание лифта в паркинг, пандусы на лестницах, крыльцо со сглаженным въездом), коллекторная система разводки отопления, огороженная территория, многоступенчатая система очистки воды. Высокие потолки, деревянные стеклопакеты, места для кондиционеров на фасадах, качественные железные двери в квартиру. Просторные холлы со светлой отделкой и зеленый двор: вместо молодых саженцев будут высаживаться взрослые деревья и группы декоративных кустарников — ведь чем больше листьев, тем чище воздух. Большой выбор планировочных решений: кухни-гостиные, ниши для встроенных шкафов, гардеробные, ванны с окном. Оптимальные затраты на содержание квартиры.

G: В каких районах города комфорт-класс может действительно считаться комфортным?

З. Т.: В хороших спальных районах (например, Приморском и Невском) и некоторых районах Ленобласти, которые активно развиваются. Их преимущество в том, что это обжитые районы, в них есть вся инфраструктура — нет сомнений в удобстве проживания. Наш первый объект в стиле ЗЕ — «Дом на излучине Невы» на Пискаревском проспекте, 3.

Красногвардейский район — место с развитой инфраструктурой (много детских садов, школ, гипермаркетов, торговых центров, вузов, спортивных комплексов) и удобным транспортным сообщением. В перспективе недалеко от комплекса

появится станция метро «Полюстровский проспект» и новый мост через Неву, который обеспечит бесперерывную переправу даже в период навигации. Из окон дома открываются потрясающие виды на Неву, Большеохтинский мост и Смольный собор. «Дом на излучине Невы» — это высшая планка комфорт-класса в части качественных характеристик дома.

G: То есть это новый стандарт качества?

З. Т.: Создавая новый продукт, мы осознанно ушли от стандартизации, поскольку это статичная система, которая быстро теряет актуальность и копируется. Если КСК подразумевал жесткий стандарт, то ЗЕ — это открытая философия, которая позволит совершенствовать продукт от объекта к объекту. Все следующие дома «Северного города» будут также построены в соответствии с этой философией, но набор конкретных опций в каждом доме будет свой. К каждому проекту мы подходим индивидуально, формируя его наполнение, исходя из месторасположения и потребностей покупателей. Наша цель — дать людям максимум возможностей для того, чтобы их квартира воспринималась индивидуально. Другие наши объекты в стиле ЗЕ — на Пригородном проспекте и проспекте Александровской Фермы — возможно, будут иметь чуть меньшее наполнение, чем «Дом на излучине Невы». Но люди, которые купят там квартиры, будут понимать, чем их жилье отличается от того, что есть на рынке. Оно будет подходить именно им и включать все необходимое, что нужно жителю этого микрорайона.

G: Кто занимается архитектурной составляющей проектов?

З. Т.: «Дом на излучине Невы» выполнен архитектурной мастерской «Григорьев и партнеры». Фасады решены в современном стиле и имеют ярко выраженное ярусное построение. Общий стиль комплекса задан водонапорной башней Охтинской бумагопрядильной мануфактуры. Это объект культурного наследия XIX века, который войдет в состав комплекса, будет отреставрирован и станет центром нового дворового пространства.

G: На ваш взгляд, какие перспективы у рынка комфорт-класса?

З. Т.: Рынок становится все более зрелым, конкуренция усиливается и будет расти. Выигрывает тот, кто концентрируется на качестве в широком смысле этого слова — качестве продукта, качестве сервиса, способности принимать долгосрочные решения, жертвуя сиюминутной прибылью. Современный потребитель голосует своим кошельком, и голосует он за качество. В нашей компании создана многоступенчатая система контроля качества строительства, которая включает обязательные составляющие, установленные государственными надзорными органами, а также дополнительные этапы, разработанные для снижения строительных дефектов и замечаний.

G: А с точки зрения спроса?

З. Т.: Покупатель стал более грамотным. Он четко понимает, что такое качество, и поэтому предъявляет более высокие требования к жилью. Но при всем наборе дополнительных опций для покупателя крайне важно базовое качество: чтобы было тихо, ничего не протекало, не отваливалась облицовка. Наша задача — понять, что рынку нужно сегодня. Поскольку то же самое будет востребовано и в течение нескольких последующих лет, если на рынке и в стране все будет хорошо. Если говорить о сегодняшних тенденциях, то основные — это рост интереса к европейским планировкам и рост числа комнат. Сейчас пропорции продаж меняются от однокомнатных квартир в сторону двухкомнатных. Причем не всегда с увеличением площадей: просто при прочих равных в двухкомнатной квартире жить комфортнее.

G: А что для вас лично является «территорией комфорта»?

З. Т.: Дом, в котором я живу, — «Новая звезда». Там все продумано, чтобы жить было хорошо. Есть тренажерный зал и 25-метровый бассейн, парикмахерская и солярий, массажный и косметологический кабинеты, детская игровая комната, бильярдная. Это территория комфорта, где можно и с детьми пообщаться, и спортом позаниматься, и привести себя в порядок. Можно вообще никуда не выходить. Мой дом — моя крепость... ■



Можно бесконечно спорить о том, какое место является самым главным в доме. Однако бесспорно то, что большую часть времени мы проводим именно в спальне. При этом для молодой семьи эта часть дома приобретает особое значение. Мастера компании Frette уверены – постельное белье и принадлежности для дома, которые предлагает этот бренд, способны пробудить нежность и страсть в любой паре. Как говорится, никакого волшебства – секрет этого белья в его качестве и тщательном подборе материалов. В своих коллекциях Frette умело сочетает изысканный египетский хлопок, мягкий шелк, нежный мех, утонченный бархат... Словом, все те материалы, благодаря которым дом становится уютнее и приобретает индивидуальность. Пожалуй, Frette удалось раскрыть тайну семейного счастья. Ведь если в доме царит комфорт и покой, то и в семье будет вечно жить любовь. Не удивительно, что во всем мире постельное белье считается самым лучшим свадебным подарком.

Вот уже более 150 лет производитель текстильной продукции, итальянская компания Frette, помогает лучшим дизайнерам воплощать самые смелые идеи, а истинным ценителям роскоши и уюта – удовлетворять свою жажду новизны и шика. Но Frette – это не просто всемирно известный производитель постельного белья и изысканных аксессуаров для дома. Эта компания также считается истинным воплощением успеха и процветания. На протяжении всей своей истории Frette удается держаться на гребне успеха, не изменяя при этом своему основному принципу – обеспечивать лучшие дома и гостиницы мира эксклюзивным постельным бельем, способным удовлетворить самый взыскательный вкус.



FRETTE

Бутик итальянского постельного белья и домашней одежды

Суворовский пр., д. 61

т. (812) 321-60-80

www.frettespb.ru

НА ПИК ТАУНХАУСОВ

ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА В ПРОШЛОМ ГОДУ СТАЛИ ТАУНХАУСНЫЕ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ РОСЛИ В ПРИГРАНИЧНОЙ ЗОНЕ ПЕТЕРБУРГА КАК НА ДРОЖЖАХ. В ЭТОМ ГОДУ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СИТУАЦИЯ ОСТАНЕТСЯ ПРЕЖНЕЙ — И ПРОЕКТЫ, И ПРОДАЖИ В НИХ БУДУТ РАСТИ. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Впрочем, рост наблюдается не только в отдельных проектах, но и в целом на рынке загородной недвижимости. Так, по данным исследования «Центра оценки и консалтинга „БН“», в настоящее время ведутся продажи объектов в 371 коттеджном поселке (включая таунхаусы и малоэтажную застройку), которые расположены в Петербурге, его пригородах и Ленобласти. Прирост количества поселков, по сравнению с предыдущим кварталом 2012 года, составил 1,4%. За год предложение увеличилось на 72 коттеджных поселка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (четвертый квартал 2011 года), когда в продажу были выставлены объекты в 299 поселках, прирост составил 24,1%.

Без учета классификации на принадлежность к тому или иному классу жилья на конец 2012 года средняя цена предложения коттеджей в Петербурге и пригородных районах составила 101,6 тыс. рублей за квадратный метр с учетом стоимости участка земли, на котором расположено домовладение. Минимальная цена по стоимости квадратного метра отдельно стоящего домовладения отмечена в поселках экономкласса, расположенных в Ломоносовском и Кингисеппском районах Ленобласти. Стоимость дома из профилированного бруса или оцилиндрованного бревна, расположенного на участке 10 соток, начинается от 14–18 тыс. рублей за квадратный метр.

МАЛЕНЬКИЙ ИНТЕРЕС По данным экспертов, сегодня на территории Петербурга и в пределах 50-километровой зоны Ленинградской области располагается более 60 проектов с таунхаусами, в которых около 5 тыс. домовладений. (По данным «Петербургской недвижимости», в 2007 году насчитывалось лишь 39 проектов с предложением таунхаусов.)

Большая часть из них (около 51%) относится к комфорт-классу, около 30% составляют комплексы экономкласса, оставшиеся 19% — таунхаусы бизнес-класса. По оценке аналитиков компании «Зеленый Петербург» (входит в ГК «Новый Петербург»), по сравнению с прошлым годом спрос вырос почти на 60%. «Недорогие таунхаусы в основной своей массе представлены в зоне тридцатикилометровой удаленности от границ города во Всеволожском, Гатчинском и Выборгском районах Ленобласти. Если говорить о Всеволожском районе (до 30 километров от границ города), то он является особенно привлекательным в классе „комфорт“. Его отличает хорошая транспортная доступность, наличие городских коммуникаций и инфраструктуры, природные характеристики (озера, леса и пр.). В ближайшее время ожидается ряд новых проектов во Всеволожском и Тосненском районах», — отмечает Светлана Московченко, руководитель проекта по загородному направлению консалтингового центра «Петербургская недви-



КЛУБНЫЙ КВАРТАЛ «НОВАЯ СКАНДИНАВИЯ» РАСПОЛОЖЕН НА БЕРЕГУ БОЛЬШОГО НИЖНЕГО СУЗДАЛЬСКОГО ОЗЕРА НА ЗАПОВЕДНЫХ ЗЕМЛЯХ

мости». При этом в 70% случаев застройщики реализуют смешанные поселки, где есть и таунхаусы, и коттеджи, и (реже) многоквартирные малоэтажные дома.

РОСТ ВПОЛОВИНУ Участники рынка констатируют увеличение спроса на таунхаусы. «Во второй половине года интерес к таунхаусам со стороны покупателей существенно вырос. С начала года продажи в этом сегменте выросли в полтора раза. В целом можно говорить, что по итогам третьего квартала на таунхаусы пришлось 20–25 процентов сделок», — говорит Владимир Спирок, заместитель генерального директора АН «АРИН».

«В первую очередь на рынке недвижимости ближайших пригородов раскупаются именно таунхаусы, а не коттеджи. Но по цене они должны быть реальной альтернативой двух-трехкомнатной городской квартире», — считает Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». По данным аналитиков компании, сегодня цены на таунхаусы (площадь около 70 кв. м со всеми коммуникациями и возможностью проживать круглый год) в ближайших пригородах начинаются в среднем от 2,6 млн рублей. В сегменте «комфорт» стоимость такого жилья составляет от 5,2 млн рублей, «бизнес» — 11,4 млн рублей. Элитные таунхаусы класса «люкс» предлагают в среднем от 19,8 млн рублей. Лидерами спроса, по словам Арсения Васильева генерального директора УК «Унисто Петросталь», являются кирпичные или монолитные объекты

площадью 150–200 кв. м в два-три этажа с 10–15 блок-секциями в одном таунхаусе.

Но, как говорят эксперты, несмотря на рост спроса, цены на таунхаусы в ближайшее время расти не будут. «Связано это с тем, что на рынке таунхаусов усиливается конкуренция: свои проекты в этом сегменте выводят в продажу не только традиционные „малоэтажники“, но и застройщики, до сих пор занимавшиеся традиционным многоквартирным жильем», — говорит Лев Гниденко, генеральный директор ЗАО «Ойкумена». Так, с начала 2012 года в продажу вышло более 15 новых проектов с таунхаусами (более 900 объектов).

СОМНИТЕЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА Несмотря на растущую популярность, пока спрос на таунхаусы не достиг своего пика. «К переезду за город сегодня готова лишь небольшая часть петербуржцев. Главная причина — отсутствие в Ленобласти необходимой для комфортной жизни инфраструктуры, сложное транспортное сообщение с Петербургом, существенная удаленность от города большинства проектов. Еще один фактор — пока не все морально готовы продать квартиру в городе и переехать постоянно жить за город. Спрос есть, но очень осторожный. Когда мы начинали реализовывать наш проект „Новая Ижора“, нам приходилось подробно объяснять все нюансы и преимущество этого формата. И каждый год количество интересантов только росло», — рассказывает Светлана Аршинникова, директор по маркетингу АН «Балтрос».

Велики и риски. В частности, в большинстве поселков не урегулированы земельные вопросы. «Зачастую земли, на которых сейчас продают таунхаусы, относятся к землям сельхозназначения, на которых не предусмотрено жилое строительство. При этом продажа осуществляется по предварительным договорам, а застройщик лишь обещает через три-четыре месяца перевести земли в пригодные для индивидуального жилищного строительства. Но уложится ли застройщик в эти сроки или нет, большой вопрос. А что если перевод вообще не удастся? Тогда всю ответственность будет нести покупатель. И в самом худшем варианте по решению суда именно его заставят самостоятельно нести свой дом. Прецеденты уже есть», — рассказывает руководитель одного из агентств недвижимости. «Еще одна проблема — обеспечение дома инженерными коммуникациями. Сейчас получить нужные мощности в области очень тяжело. А у покупателя подключение к коммуникациям идет отдельным договором. Значит, и ответственность — только в пределах этого договора, который не затрагивает ни строительство дома, ни договор купли-продажи земли», — продолжает эксперт.

В общем и целом участники рынка видят за рынком таунхаусов большое будущее, но только в том случае, если он будет более цивилизован. Пока большая часть покупателей приобретают таунхаусы, ориентируясь лишь на низкую цену, и не глядят в документы — в итоге риски остаются ни с чем велики. ■

ФЛОРЕНСКИЙ С ГРЕБЕНЩИКОВЫМ

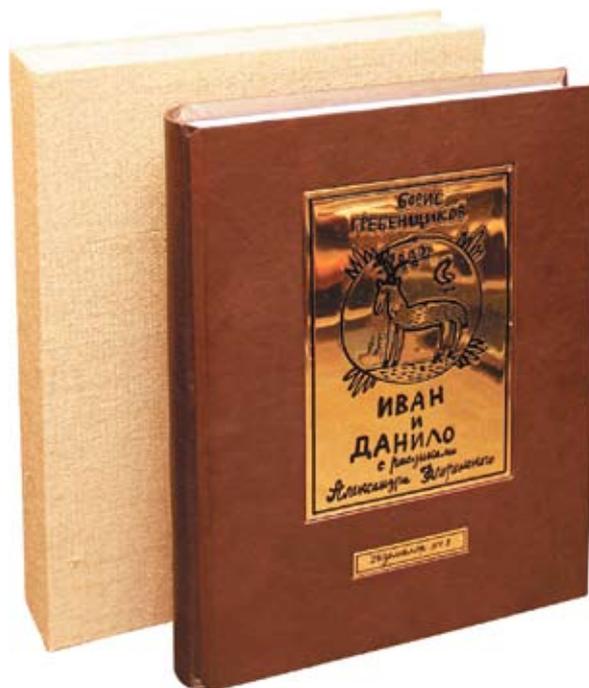
1 МАРТА В НОВОМ МУЗЕЕ НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ ОТКРЫВАЕТСЯ ВЫСТАВКА ГРАФИКИ АЛЕКСАНДРА ФЛОРЕНСКОГО ПО МОТИВАМ СКАЗОЧНОЙ ПОВЕСТИ БОРИСА ГРЕБЕНЩИКОВА «ИВАН И ДАНИЛО».

Сама книга, выпущенная коллекционным тиражом в творческой мастерской «Ручная печать», представляет собой огромный том в кожаном переплете и включает в себя, кроме двух десятков иллюстраций, 80 текстовых полос. Можно сказать, что это издание — своеобразная выставка Флоренского в обрамлении текста Гребенщикова, где каждый оттиск подписан художником и обозначен своим номером в общем числе комплектов. На экспозиции будут представлены иллюстрации в технике шелкографии, а также предметы старого типографского производства, дающие представление о работе печатника.

Работа над проектом шла два года — еще в 2010 году сделали первые оттиски на станке XIX века на бумаге ручного литья. В 2012 году книга с графикой Флоренского выпущена петербургской творческой мастерской «Ручная печать» тиражом 36 нумерованных экземпляров, подписанных издателем, автором текста и художником.

Борис Гребенщиков написал свою сказочную повесть в разгар перестройки, а первый раз она была издана с рисунками Александра Флоренского уже перед распадом Советского Союза. «Однажды в 1986 году мне позвонил Витька Тихомиров и сказал, что Гребенщиков тоже написал

небольшую сказку и просит меня сделать к ней иллюстрации, потому что прежде видел мои картинки к другим книжкам, и они ему очень нравятся. Иллюстрации же, будучи нарисованными, потом соответственно будут размножены малым тиражом и приложены к машинописным самиздатовским копиям этого текста, и эти хлопоты Боря берет на себя, — вспоминает Александр Флоренский. — Я предложил следующий сценарий: мы собираемся где-нибудь в уютном месте, выпиваем, Боря читает сказку вслух, а я по ходу дела иллюстрирую. Так мы и поступили: собрались большой компанией на Малой Конюшенной у Бори, стали выпивать, читать и рисовать. ...Прошло время. В стране случились гласность и перестройка. Всякие такие тексты и картинки стали востребованы, и сказку начали публиковать вместе с картинками. Потом Миша Сапего (издательство «Красный матрос») пару раз печатал «Ивана и Данилу» с моими картинками отдельным изданием, в этом виде книжка стала довольно распространенной, и казалось, что история эта уже исчерпана. Однако произошло следующее: прямо почти как у какого-нибудь Дюма (то есть 25 лет спустя!), а именно в 2011 году, владелец издательства «Ручная печать» Тимофей Марков предложил Борису Борисовичу и мне издать «Ивана и



В ФОРМАТЕ КОЛЛЕКЦИОННОЙ ЭТА КНИГА ИЗДАЕТСЯ ВПЕРВЫЕ

Данилу» в этой вот шикарной версии. Для этого мне потребовалось сделать новые иллюстрации для воспроизведения в технике шелкографии, каковые я и сделал к февралю 2012 года».

Выставка продлится по 14 апреля. ■





BELLAGIO
Country Club

ГОТОВЫЕ ТАУНХАУСЫ
в Репино

от 50 000 руб/м²

от 180 м²

FG | **965 27 37**
FORTGROUP | bellagio-repino.com

предложение
ограничено

КОВЕР РУЧНОЙ РАБОТЫ

УЗЛОВ В КЛАССИЧЕСКОМ КОВРЕ РУЧНОЙ РАБОТЫ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДВА — ПЕРСИДСКИЙ И ТУРЕЦКИЙ. АННА КОНЕВА

Первый узел — асимметричный, когда хвостики ворса выходят по разные стороны от нити основы, второй — симметричный, когда ворсинки рядом. Казалось бы, разница невелика, но, оказывается, персидский узел более трудоемкий, более изящный и мягкий. Он позволяет добиться плавного перехода цвета и пластичной фактуры. Зато узел турецкий, более фактурный и грубый, оказывается гораздо прочнее, и сплетенный из таких узлов ковер прослужит дольше. Есть еще испанский узел и узел под названием «джофити», однако они более тонкие и непрочные, сплетенные такими узлами ковры двухсот лет не прослужат. Испанский узел, кстати, свидетельствует о том, что под мусульманским владычеством Испания, кроме невзгод, получила и выгоды, в числе которых было производство ковров. Ковроткачество в Испании развивалось начиная с VIII века, и ковры эти были весьма популярны, хотя и не столь качественные, как настоящие персидские и турецкие.

БЛАГОРОДНЫЕ ПЕРСЫ Два названия узлов открывают нам две страны происхождения коврового искусства. Считается, что родина ковра — древняя Персия, хотя одновременно ткались ковры и в Египте, и в Индии, и на древнем Кавказе, и в Средней Азии. Но по-прежнему именно персидский ковер считается самого благородного происхождения.

Историю Персии вполне можно изучать по истории ее ковров. Расцвет ковроткачества приходится на эпоху правления династии Сасанидов (III–VII века). Именно этому времени принадлежит ковер, который историки считают самым дорогим в мире. В рукописях его называют «громданный ковер» или «ковер „Весна Хосрова“» по имени шаха, для которого соткали это чудо. Ковер действительно был громадным — он полностью покрывал пол тронного зала, то есть был в длину более 120 м. В него были вплетены золотые нити, украшен он был драгоценными камнями. Рисунок воспроизводил весенний цветущий сад, дорожки которого были тканы золотом. Согласно легенде, шах, перед тем как принять важное решение, в задумчивости гулял по своему «весеннему саду». Увы, ковер не сохранился: в 637 году столица Ктесифан была захвачена арабами, ковер был разрезан на куски и продан, дабы обогатить казну завоевателей. Персия тогда стала частью Арабского халифата, с тех пор с ковров пропали дивные сады, звери и птицы, ибо ислам запрещал изображение живых существ — их заменил растительный орнамент.

Когда в XIII веке Персию захватили монголы, ковры утратили роскошь и чистоту цветов, а орнамент стал геометрическим. Но в XVI столетии, в годы правления шаха Исмаила персидские ковры вернули себе былую славу. В это время стало модно ткать ковры из шелка, вплетать в них золотые и серебряные нити. Орнамент вновь стал богаче, появились изображения птиц и стилизованных зверей. Именно в это время сложились те центры ковроткачества, которые известны и по сей день. Это ковры из Тебриза, мягкие и плотные,



И ВО ВРЕМЕНА ДАВНИЕ, И СЕГОДНЯ ВОСТОЧНЫЕ КОВРЫ ТКУТ ТОЛЬКО ЖЕНЩИНЫ. СЕЙЧАС СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ТАКОЙ РАБОТОЙ ЗАНИМАТЬСЯ ДОЛЬШЕ ТРЕХ ЛЕТ КРЯДУ НЕЛЬЗЯ — СТРАДАЕТ ЗРЕНИЕ

с преобладанием красного или синего в сочетании со светлыми тонами; ковры из Наине, пастельные голубые и цвета слоновой кости, с изысканными медальонами; ковры Исфахана, с динамичным орнаментом и сочными тонами, непременно симметричным растительным рисунком. Красители использовались только натуральные: чтобы получить желтый тон, брали кожуру граната и цветок софоры, ягоды крушины красят нить в зеленый, листья ревеня и спорыша — в синий, для коричневого требуется скорлупа грецкого ореха, а чтобы получить насыщенный красный — корни марены. И сегодня настоящий персидский ковер никогда не поцветет, и краски на нем не потускнеют.

ФРАНЦУЗСКИЙ АКЦЕНТ Именно персидские ковры стали предметом во-

точной роскоши популярной не стала. А вот французы оценили красоту и богатство персидских ковров, и они заняли свое место в интерьерах наряду с традиционными европейскими гобеленами. Уже в XI веке в Париже открылась первая ковроткаческая мастерская, где позже ткали ковры для Короля Людовика XIV, который, как известно, был весьма разборчив в предметах роскоши. Коврами «на турецкий манер» были устланы полы в королевской спальне, алтарный альков, даже королевское место в соборе. Известно, что для Людовика было соткано 92 ковра, а легенда утверждает, что ступать на ковер мог только сам монарх и никто больше.

К XVII веку ковры стали одним из самых прибыльных производств. В 1608 году некто Пьер Дюпон получает лицензию на производство ковров в мастерских Лувра. Здесь изготавливались классические ворсовые ковры, с использованием персидских и испанских узлов. Торговая марка получила название «Савонери», веком позже это производство переехало в Англию, где и осталось. А во Франции до сих пор работает другое производство того же времени — фабрика, где ткот обюссонские ковры. Это ковры так называемого безворсового способа ткачества. Гладкие ковры (как правило, двусторонние) похожи на ткани, но они более плотные. За счет отсутствия ворса узор на них более четкий и очень сложный. А вот цветовая гамма не такая богатая, как у восточных ковров.

Серьезным изобретением стали жаккардовые станки, они появились в XIX веке. С появлением машин ковровое производство стало дешевле, быстрее, теперь ковер стал не предметом роскоши, а просто вещью. Зато выросли в цене ковры ручной вязки — они стали предметом коллекционирования и гордости владельцев.

ВОСТОЧНЫЕ УЗОРЫ Ковер, без сомнения, — доминанта интерьера, и не случайно восточная поговорка гласит, что дом начинается там, где лежит ковер. Сегодня ковры ткот машинным способом, и современные технологии позволяют добиться весьма высокого качества. Но и ручные ковры по-прежнему производят — не только в Иране и Турции, но также в Туркменистане, Пакистане, Индии (где своя богатейшая традиция), на Кавказе и в Китае. Китай имеет собственную традицию ручного ткачества с использованием разноворсовой «скульптурной» техники, что позволяет создать объемные узоры. Фирменный узор китайских ковров — крупные цветы с высоким ворсом. Эту традицию поддерживают, и подлинный китайский ковер — не только древний, но и современный — поражает своей красотой. ■

ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

Каждый, кто был на восточном базаре, знает, что ковры бросают под ноги прохожим, по ним ходят и ездят, их посыпают пылью и даже поливают водой. Это древняя традиция. Сотканный ковер три месяца лежал на дороге перед мастерской, по нему ездили повозки и ходили люди — так узелки становились плотнее, лишняя ворса выбивалась, а сам ковер приобретал мягкость. После этого его мыли и готовили к продаже. Кстати, шерстяные ковры можно мыть, так как шерсть быстро высыхает — в отличие от хлопка и шелка.



СТАРТ ПРОДАЖ КВАРТИР

второй очереди Ленинского парка

скидка до **18%**



ОФИСЫ ПРОДАЖ:

199106, Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 80

191025, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 61

С проектной декларацией, подробностями и условиями предложения можно ознакомиться на сайте www.gorod.com и в офисе компании по адресу: Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 80. Предложение распространяется на все квартиры второй очереди ЖК «Ленинский парк» при условии 100% оплаты. Строительный адрес: Санкт-Петербург, Красносельский район, Ленинский пр., участок Б, корпуса Б, В (северо-западнее пересечения с ул. Доблести), застройщик ООО «Планета».

СВЕТОВОЙ ДЕНЬ

СВЕТ В ДОМЕ, КАК ИЗВЕСТНО, МОЖЕТ МНОГОЕ. НАПРИМЕР, СДЕЛАТЬ ПРОСТРАНСТВО ОПТИЧЕСКИ БОЛЬШЕ, ВЫШЕ И ПРОСТОРНЕЕ, ПОДЧЕРКНУТЬ ТО, НА ЧТО ХОЧЕТСЯ СМОТРЕТЬ, И ЗАВУАЛИРОВАТЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ. ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

Сегодня в световом дизайне используются разные стили, а в интерьерной моде — контрастные сочетания. Это значит, что стиль обстановки жилого пространства может абсолютно не сочетаться со стилем светильников. Лаконичный интерьер, окруженный стенами из голого кирпича, запросто может освещаться многорожковой помпезной люстрой муранского стекла. Или наоборот — мебель округлых форм витиеватого рококо вполне приемлет авангардный верхний свет.

Материалы, из которых сегодня делают люстры, бра, торшеры и настольные лампы, — самые разные. К традиционным хрусталу, стеклу, бронзе и другим металлам добавились пластик, дерево, бумага. Бумажный стиль пришел с Востока, и сегодня европейские дизайнеры взяли за него всерьез. Говорят, что увлечение бумажными светильниками в Европе связано с энергосбережением и экологичностью. Энергосберегающие и люминесцентные лампы не нагревают абажур, поэтому можно использовать самую разную бумагу, шелк и другие материалы, отчего свет становится мягким, уютным и рассеянным.

Но классикой жанра по-прежнему остаются люстры. Они как никакие другие светильники придают любому помещению дворцово-замковую атмосферу, делают его нарядным и ярким.



- 1 Настольная лампа Steev Valtori, «Республика света»
- 2 Торшер Steev Valtori, «Республика света»
- 3 Светильник Van der Vaald, «Республика света»
- 4 Люстра Burlesque, фабрика Patrizia Garganti, Lampadario
- 5 Настольная лампа Daniela, Ralph Lauren Home, Galerie 46
- 6 Люстра Izmir, фабрика Barovier e Toso, Lampadario
- 7 Люстра Steev Valtori, «Республика света»
- 8 Люстра Steev Valtori, «Республика света»
- 9 Торшер IN-EI, Issey Miyake, фабрика Artemide, Lampadario
- 10 Люстра, фабрика Masiero, Lampadario

5



7



9



6



8



10



КАК ВЫРАЩИВАЮТ ПЕРСОНАЛ

КАДРЫ — ИЗВЕЧНАЯ ПРОБЛЕМА РЕСТОРАТОРОВ. О НОВОЙ ПРОГРАММЕ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ PMDS (PALKIN MULTI DYNAMICS SYSTEM) РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ РЕСТОРАНА «ПАЛКИНЬ» ЕВГЕНИЙ КОЖУХОВ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Евгений, в чем суть программы?

ЕВГЕНИЙ КОЖУХОВ: В сфере услуг класса люкс, в частности в ресторанах, на первом месте стоит человеческий фактор. От людей, задействованных в процессе обслуживания клиента, зависит не меньше половины успеха. Программа контроля качества обслуживания PMDS рассчитана на мотивацию, оценку работы и выявление лидеров среди менеджеров и метрдотелей, официантов, барменов, помощников. Мы выделили три основные динамики: social, disciplinary, competence. Каждая из них в своей плоскости позволяет оценить навыки и достижения каждого из сотрудников. На основании этих данных мы можем задавать вектор развития профессиональной и личностной культуры работников, поддерживать высокий уровень квалификации, своевременно реагировать на ошибки и брак, предвидеть будущие «слабые места» системы, планировать карьеру персонала.

G: Как это происходит на практике?

Е. К.: Если кандидат проходит собеседование, то по мере обучения он сдает базовые нормативы. Сотрудники ресторана должны быть честными, выносливыми, быстро учиться, уметь общаться и работать в команде. Обладать высокой мерой ответственности и трудолюбия и, конечно, специальными знаниями и навыками. Ядро нашей программы — система наставничества. Каждый обучающийся получает наставника из числа доверенных сотрудников, который вместе с тренинг-менеджером будет направлять его развитие.

Раз в месяц сотрудник предоставляет отчет в письменном виде, где анализирует свою работу и вносит предложения на предстоящий период (disciplinary). Он изучает техники продаж и презентаций, диалогует, сочетание продуктов, мировые кулинарные традиции, историю ресторана, тенденции современной кухни, сигары и вина (competence) и пр. Кроме того, в программе — публичные выступления об-



учающихся перед коллегами с докладами и оценка взаимодействия персонала друг с другом (social).

G: А это-то зачем?

Е. К.: В некоторых ресторанах сотрудники ненавидят гостей, руководство и друг друга — и начинают мстить, пусть и неявным образом, не соблюдая нормы этики, стандарты, причиняя ущерб оборудованию и репутации. Мы стараемся воспитывать в сотрудниках ответственность, товарищество, чувство взаимовыручки. Готовим их к встрече с гостями разных социальных уровней. Ведь в ресторане всем должно быть хорошо — и президенту страны, и главе крупной корпорации, и студенту, и пенсионерке, зашедшей на чашку чая. Мы заложили в основу наших стандартов понимание целостности, комфорта и максимальной эффективности. Если гость разговаривает с соседом, официант не должен мешать ему только потому, что «по правилам» нужно

ставить блюдо или налить вино именно с этой стороны. Важно, чтобы гостю было удобно. Кроме того, есть правила поведения, обязательные к исполнению, — и с человеком, пренебрегающим ими, не желая, например, сдерживать свои эмоции, мы расстаемся, будь он хоть суперспециалистом.

G: Как разрабатывалась программа?

Е. К.: Система родилась не сразу. Не то чтобы я заснул с проблемой, проснулся — и вот она решена! Пришлось общаться со специалистами, анализировать собственный опыт и опыт европейских коллег, изучать протокольные правила и приспособить их к нашим условиям, структурировать и формализовать сложные процедуры работы персонала и правила взаимодействия друг с другом и с клиентами. В общей сложности процесс занял около двух лет. В итоге получился документ на нескольких десятках страниц и целый механизм, своего рода оранжерея

по выращиванию и развитию человеческого капитала. Но это не значит, что работа окончена: остается возможность совершенствоваться и документ, и механизм.

G: А не боитесь, что научите человека, а он уйдет?

Е. К.: И так не раз случалось: наши официанты уходили «на повышение» в другие заведения. Но мы готовы идти на риск — это лучше, чем мириться с недостаточным профессионализмом. Кроме того, с появлением системы PMDS у работника появляется возможность карьерного роста прямо здесь — зачем искать добра от добра?

G: Какова реакция гостей?

Е. К.: Гости в первую очередь отмечают особую подготовку сотрудников, понимают, что перед ними — специалист достаточно высокого уровня, который может помочь с выбором блюд и вин, дать рекомендации по сочетанию продуктов, проконсультировать по составу блюд и т.д. При этом обратиться за помощью гость может не только к «своему» официанту, но и к любому работнику зала.

В советское время официанты сознательно выбирали эту профессию делом своей жизни, они были весьма состоятельными и успешными людьми. К сожалению, до наших дней из тех кадров мало кто сохранился — кого-то уже нет в живых, у кого-то — проблемы с дисциплиной и алкоголем. Сегодняшний персонал в основном не рассчитывает делать карьеру в этой сфере.

G: И вы надеетесь поднять престиж профессии?

Е. К.: Понимание престижности профессии приходит с опытом, когда человек получает подтверждение значимости своего дела, начинает уважать профессионала в себе, понимает социальную важность профессии. Ситуация меняется в лучшую сторону. Я полагаю, что в ближайшие годы будет сформировано новое поколение людей, для которых работа в ресторане станет делом их жизни. ■

ПУТЕШЕСТВИЕ К СЕРДЦУ

В ресторане **Romanov Bar & Grill** по 9 марта проходит «Путешествие к самому сердцу Коньяка» от Remy Martin. Этот арт-проект предоставляет возможность погрузиться в атмосферу французского виноделия и проследить долгий путь рождения благородного напитка: от виноградной лозы и производства дубовых бочек до зрелого, выдержанного ароматного коньяка.

Идея «Путешествия» — поделиться опытом и знаниями с теми, кто интересуется историей и технологией создания

старейшего напитка, ведь это целая философия с массой впечатляющих фактов. О профессиональных тонкостях можно узнать из первых уст: своим многолетним опытом делится мастер коньячного дома Remy Martin мадам Пьеретт Трише. А в процессе интерактивного обучения гости смогут даже принять участие в создании своего купажа. В завершение путешествия — дегустация в настоящем погребе с лимузенскими бочками, в которых хранится драгоценный напиток. ■



CHIN CHIN CAFE В ГАСТРОНОМИЧЕСКОМ ТРЕНДЕ

В ресторане Chin Chin Cafe прошли гастроли итальянского шеф-повара Андреа Мильяччо. После француза Жерома Риго, экс-шеф-повара Кремля, это второй специалист такого высокого профессионального уровня, приготовивший авторские сет-меню для гостей ресторана.

Андреа Мильяччо сегодня работает на Капри, в ресторане L'Olivo (Capri Palace Hotel & Spa, Capri). В свои тридцать лет он добился значительных успехов — за плечами немалый опыт работы в престижных заведениях Швейцарии, Порто Эрколе (Италия), Капри. А ресторан L'Olivo с приходом Андреа был отмечен двумя звездами Michelin. Основной акцент шеф-повар делает на блюда средиземноморской кухни, а главная философская идея Андреа Мильяччо — создавать современную высокую кухню из низкокалорийных блюд, приготовленных из органических продуктов. Авторский сет на гала-ужинах в Chin Chin Cafe представил несколько необычное видение итальянской кухни. Оригинальность

КРАСНЫЕ КОРОЛЕВСКИЕ КРЕВЕТКИ С РИКОТТОЙ, СОУСОМ ПЕСТО И ЧЕРНОЙ ИКРОЙ



заключалась в сочетании ингредиентов и в то же время — в отсутствии резких гастрономических контрастов между всеми блюдами сета. В меню вошли красные королевские креветки с рикоттой, соусом песто и черной икрой; лимонное ризотто

с морепродуктами и нежным кремом; ножка телятины с артишоками, картофельным пюре и обжаренным нутом «фарината», а в качестве десерта подавали мусс из козьего сыра с клубникой и йогуртовым мороженым. ■



АНДРЕА МИЛЬЯЧЧО, ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА L'OLIVO (CAPRI PALACE HOTEL & SPA, CAPRI)

ФИЛЕ СИБАСА С АПЕЛЬСИНОВЫМ СОУСОМ В BRERA BAR



БЛИНЫ НА МАСЛЕНИЦУ

В Chin Chin Cafe с 10 по 17 марта можно будет попробовать блины со всего света — русские, картофельные на раскаленном камне, сладкие тайские, нежные креп-сюзетт. Кроме разнообразия основ обещают богатый выбор экзотических начинок. А также воскресный семейный праздник с детским мастер-классом по украшению блинов.

Блинное раздолье готовят и в ресторане Regatta: всю неделю здесь подают специальные сет-меню — пять (со сметаной и вареньем) или десять (сметана, варенье, нутелла, мясной соус «болоньез») блинов с добавками. А в воскресенье гостей ждет «Блинный бранч»: с 14:00 до 17:00 блины будут выпекаться в зале и подаваться в неограниченном количестве. Начинки на выбор — сметана, варенье, сгущенка, нутелла или сметана, мясной соус «болоньез», грибы с сыром, филадельфия с лососем и др.

Специальное блинное меню с иностранным акцентом будет действовать с 11 по 17 марта в отеле «Кемпински Мойка 22». В качестве холодных закусок в ресторане «Бельвю Бассери» подадут блины с копченым лососем, красной икрой и сметаной; с камчатским крабом, авокадо и соусом карри; с пармской ветчиной, моцареллой, буффало, рукколой и томатами; с яйцом и осетровой икрой. В качестве горячих закусок — блины с жареными гребешками и овощами под шафрановым соусом; с куриной грудкой и фуа-гра под соусом шерри; а также гречневые блины: с луком, грибами и ветчиной и «Строганофф» с ломтиками говядины. На десерт — блины со сгущенным молоком; жаренные



В РЕСТОРАНЕ «БЕЛЬВЮ БРАССЕРИ» ПОДАДУТ БЛИНЫ С ИКРОЙ

во фритюре с бананом, нутеллой и кокосовой стружкой; с сыром маскарпоне и клубникой под медово-бальзамическим соусом; Suzette a la Russe со сметаной и фламбированными фруктами. В баре «Фон Витте» можно закусить блинами с копченым лососем, красной икрой и сметаной, а также блинами «Цезарь» с пармезаном и куриной грудкой. На горячее предложат итальянские блины с салями, сыром моцарелла и базиликом; блины с курицей в сливках; гречневые блины с луком, грибами и ветчиной; «Строганофф» с ломтиками говядины. А на сладкое — классические сладкие блины с медом; блины со сгущенным молоком; с сыром маскарпоне и клубникой под медово-бальзамическим соусом; с яблоками в карамели под яблочным соусом. ■

УЖИН ДЛЯ ЛЮБИМОЙ

8 Марта в ресторане miX отеля W St. Petersburg будет звучать живая музыка. Гостям подадут аперитив (Russian Kir Royal) и предложат «самые нежные блюда»: куриный бульон и равиоли с фуа-гра; филе сибаса с овощами; филе утки со специями, свеклой и соусом «Дольче форте»; а также макарони со вкусом розы.

Шеф-повар отеля «Коринтия Санкт-Петербург» Денис Кондаков предлагает выбрать из трех горячих закусок — тартар из тунца с авокадо и мини-кress-салатом; припущенная в белом вине груша с сыром горгонзола с апельсиновыми кубиками в желе с зеленым салатом; суп из лобстера с соусом айоли. На выбор предлагаются и два основных блюда: запеченная оленина с пюре из сладкого картофеля и сельдерея и соусом из красной смородины; филе лосося на гриле со спаржей, запеченным картофелем с голубым сыром и апельсиновым соусом. На аперитив здесь подадут «Мартини Розе», на закуску — морских гребешков с желе из красной икры, а на десерт — миндально-карамельную «шкатулку» с медовым парфе и свежими ягодами. Ужин пройдет в ресторане «Империял»

с 18:30 до 23:00, а в холле отеля будет выступать диджей.

Шеф-повар нового Brera Bar Фортунато Уццоло (Fortunato Uzzolo) создал гастрономический сет на основе морепродуктов, в который вошли сырная корзинка с рукколой и креветками; темпура с креветками и овощами; шоколадные тальятелли с кроликом и филе сибаса с апельсиновым соусом. А десерт (кекс с заварным кремом) итальянский шеф, работавший в Италии, Швейцарии и Франции (Lucerna, Pulcinella, La Casita), назвал в честь самого распространенного мартовского цветка — «Мимоза».

Сладкую жизнь устраивает дамам «Гранд кафе» курорта «Игора». Здесь появилось несколько новых десертов, в том числе — миндально-белковый торт с заварным кремом и черносливом, яблочный пирог с клубничным соусом.

А в таверне «Гролле» решили порадовать гостей главным символом петербургской весны — жареной корюшкой. Ее уже подают (с салатом из свежих овощей, приправленных душистым маслом) — значит, скоро и снег растает. ■

ОТПУСК С ЧЕТЫРЬМЯ ИКСАМИ

ЧТО ВЫХОДИТ, КОГДА ОБЪЕДИНЯЮТСЯ УСИЛИЯ ТУРОПЕРАТОРА И ЛЮБИМОГО КЛУБА? О СОВМЕСТНЫХ ВЫЕЗДНЫХ ПРОЕКТАХ С ХХХХ GROUP РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ПО ТУРИЗМУ ТУРФИРМЫ «ВЕРСА» МАРИНА САМОРОДСКАЯ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

МАРИНА САМОРОДСКАЯ: Все началось четыре года назад с проекта «Бар ХХХХ в Андорре». Мы очень плотно сотрудничали с баром ХХХХ при проведении вечеринок и презентаций в Петербурге и однажды решили провести совместное путешествие за границу. Желающих оказалось много, приехали около 50 человек. Забронировали гостиницу, арендовали бар, оформили его в стиле ХХХХ, пригласили барменов и ведущих из «Иксов». Было очень весело. В Андорре стриптиз официально запрещен, и после первой же вечеринки к нам пришло, казалось, все население этого карликового государства. У ХХХХ нет границ, нет правил. На памятнике в виде яйца (означающего что-то вроде нулевого километра) висел женский лифчик — так «отметились» посетители ХХХХ. Про это даже в местных газетах писали... Андорра гремела!

GUIDE: Проблем с полицией не было?

М. С.: Обошлось. Потом был первый ХХХХ на пароме. Бар был временным, а паром — эстонским. Обошли все столицы, выходили на всех остановках, был даже заезд на мотоциклах. Кстати, у портов не было физической возможности погрузить на паром мотоциклы, пришлось самим ставить специальные стропила.

В других странах часто возникают препятствия, которые невозможно было предвидеть. Например, когда мы ездили на Новый год на Тенерифе, оказалось, что там нет русских телеканалов. Сначала все расстроились, но в полночь мы все-таки слушали речь российского президента — правда, по армянскому каналу. Была и еще одна проблема: бар ХХХХ организовали прямо в ресторане отеля, и было очень трудно освободить его от детей после окончания программы детской анимации. Там тоже была обширная экскурсионная программа, сафари на водных мотоциклах, посещение аквапарка, костюмированный бал.

Г: Еще и культурная программа?

М. С.: Многие думают, что выезды ХХХХ — это много алкоголя и сплошной стриптиз. На самом деле в таких поездках очень большое внимание уделяется познавательно-развлекательной программе — за это как раз отвечает «Верса». Мы определяем сразу всю программу, и человек знает, что ждет его утром, днем и вечером. Он может присоединиться к товарищам или пойти гулять самостоятельно — мы никого не принуждаем строго следовать программе, но он всегда знает, чем себя занять и где искать единомышленников, если одиночество ему наскучит. Бар не работает круглосуточно, и можно даже заняться спортом: мы делаем утреннюю зарядку, есть время для занятий йогой, волейбола и других игр. В той же Андорре по утрам катались на лыжах, потом была развлекательная программа с экскурсиями. Многие ездят с детьми — это тоже показатель.

Г: Группа набирается из завсегдаев баров?

М. С.: В самолете 170 человек, и эти люди в основном знают друг друга — или готовы быстро со всеми познакомиться. Ведь такая



поездка — еще и повод обрести новых друзей. Основная масса туристов — посетители «Иксов». Образованные, креативные молодые люди, добившиеся чего-то в этой жизни. Они привыкли отдыхать большой компанией. В этом есть свой психологический момент. Если бы каждый из них просто обратился к обычному туроператору — то попал бы в компанию посторонних людей, а тут — все свои. И даже руководство «Иксов» «тусит» вместе с клиентами. До и после поездки проводятся тематические вечеринки в барах ХХХХ с коктейлем «Ибица».

Г: Вы бывали в таких поездках?

М. С.: Да, я летала на Ибицу в позапрошлом году. Это очень популярный курорт, на который слетается много людей со всего мира. Самые звездные диджеи, самые масштабные вечеринки... Тогда мы впервые организовали прямой рейс Санкт-Петербург — Ибица, в сентябре 2013 года планируется второй выезд. Это направление рассчитано на тех, кто едет веселиться.

Г: И каковы личные впечатления?

М. С.: Очень впечатляет именно сплоченность группы. Я до сих пор поддерживаю отношения чуть ли не со всеми. И, как правило, одной поездкой дело не ограничивается —

просто невозможно остановиться. Те, с кем уже отдыхал, при встрече начинают атаковать: когда поедем в следующий раз?

Кстати, в прошлый раз парочка питерских диджеев после поездки «задержалась» на Ибице поработать. Приятно, что на таком известном и популярном курорте играют наши молодые ребята!

Г: Есть ли польза для бизнеса от этих совместных выездов?

М. С.: Это имиджевая вещь. Туры организуются для того, чтобы объединить людей. Подобные выезды — это положительные эмоции, и «Верса» тоже с ними ассоциируется. Кроме того, это знак того, что мы дружны — ведь отдыхают обычно с друзьями. Наши компании очень похожи и в развитии, и в отношении к бизнесу. «Иксы» очень подвижны и лояльны, с ними легко работать на дружеском уже уровне.

Г: А с точки зрения экономической?

М. С.: Туроператор без поддержки клуба вряд ли может организовать дополнительный рейс на Ибицу. Когда мы работаем с баром ХХХХ, нам проще донести до потенциальных туристов информацию о проекте. А у них — больше доверия к нам, поскольку они не рискуют в одиночку, а собираются

путешествовать со своими друзьями, с любимыми барменами и диджеями. «Иксы» рекомендовали себя на рынке Петербурга, им ведь уже больше десяти лет.

ХХХХ Group часто предоставляет нам свои бары в качестве рекламной площадки, где мы проводим промоакции. Совместная работа помогает нам привлекать новых туристов: многие, побывав в поездке с «Иксами» и с нами, приходят в «Версу» и за другими видами отдыха. У нас становится больше постоянных клиентов.

Г: Как выбираете курорты для совместных поездок?

М. С.: Сначала был горнолыжный курорт в Андорре, это было зимой. А для летних выездов выбрали Испанию. Это одно из самых интересных и разнообразных с точки зрения видов отдыха направление. Здесь можно найти отдых на все вкусы и желания — и семейный, и молодежный, и активный, и пляжный, и познавательный... При этом все достаточно демократично. Мы сейчас не бронируем один фиксированный отель, как это было в Андорре (было достаточно дорого), а стараемся обеспечить гостей гостиницами разных категорий (в пешей доступности от бара). Есть номера в отелях класса люкс — и есть одно-двухкомнатные апартаменты, где останавливаются студенты. Это, пожалуй, самое веселое место — жизнь там кипит круглосуточно!

Есть и юридический аспект выбора: испанские законы весьма лояльны — далеко не в любой стране можно организовать выездной бар и торговать алкоголем.

Г: А где любите отдыхать вы?

М. С.: Там же. Если еду с ребенком, выбираю Майорку с теплым морем, песчаными пляжами, хорошей анимационной программой. Если летаем с мужем без ребенка, — тогда в Бенидорм. Это новое для нас направление. Там одни из лучших песчаных пляжей и самый долгий период, когда море теплое. Бенидорм называют испанским Лас-Вегасом. В этом городе можно найти все — от дельфинария, аквапарка и парка аттракционов до ночных клубов. А еще — обширный список всевозможных экскурсий: Мадрид очень близко, до Валенсии всего два часа. К сожалению, в Испании не так много отелей, которые предоставляют хороший all inclusive, поэтому их надо планировать заранее.

Г: Насколько заранее?

М. С.: Уже сейчас. А лучше — еще вчера. В последние два года вообще наблюдается тенденция очень раннего бронирования. Петербуржцы начинают планировать летний отдых уже в декабре-январе. Сейчас бронируют Грецию, Турцию, Хорватию, Черногорию, Болгарию, Португалию... Дело в том, что отели предоставляют скидки до 40% на раннее бронирование. Им это выгодно, поскольку они заранее обеспечивают себя клиентами. Туристу это тоже выгодно: он понимает, что точно попадет туда, куда хотел (в сезон номеров может уже не быть), и за меньшие деньги. А с точки зрения психологической — приятно промозглой питерской зимой сознавать, что лето уже у тебя в кармане. ■

CARRERA ВКЛЮЧАЕТ ПОЛНЫЙ ПРИВОД

КОМПАНИЯ PORSCHE ВЫБРАЛА ДЛЯ ТЕСТ-ДРАЙВА МЕСТЕЧКО LES DIABLERETS В ШВЕЙЦАРИИ — ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ С ЗАСНЕЖЕННЫМИ ГОРНЫМИ ДОРОГАМИ В ОКРУЖЕНИИ ОТВЕСНЫХ СТЕН И ОБРЫВОВ. ПЕТР АЛЕКСЕЕВ

Таким образом Porsche официально представила несколько усовершенствованных моделей купе поколения 911 и анонсировала выход на рынок четырех полноприводных вариантов 911 Carrera 4.

Участок для тест-драйва, на который без цепей на шинах было боязно заезжать, на самом деле оказался идеальным для того, чтобы продемонстрировать устойчивость автомобилей на сложнейшей трассе высокогорного серпантина. И показать в работе инновационные системы управления. В модельном ряду усовершенствованных Carrera 4 были представлены: 911 Carrera 4 3,4-литровый двигатель мощностью 350 л. с., 911 Carrera 4 Cabriolet 3,4-литровый двигатель мощностью 350 л. с., 911 Carrera 4S 3,8-литровый двигатель мощностью 400 л. с., 911 Carrera 4S Cabriolet 3,8-литровый двигатель мощностью 400 л. с.

УМНЫЕ МАШИНЫ Инновации, в частности активная система Porsche Traction Management (PTM), позволяют суперкару уверенно двигаться по уплотненному снегу на дороге, словно по автобану. При этом автомобили ведут себя на зимней резине абсолютно устойчиво. PTM способна практически мгновенно активно перераспределять крутящий момент между передней и задней осями, что и способствует большей устойчивости, лучшей тяге и точной управляемости.

Начиненный электроникой и различными «умными» функциями, автомобиль продолжает «расти интеллектуально»: так, система в зависимости от ситуации движения и желаний водителя распознает экономичный стиль вождения и уменьшает момент, направляемый на переднюю ось. Тем самым сокращается мощность потерь. При этом улучшенные ходовые качества, а также более высокие технические характеристики двигателя, по словам разработчиков из Porsche, не повлияли на увеличение расхода топлива. Наоборот, новые модели расходуют значительно меньше топлива по сравнению со своими предшественниками. В отдельных случаях экономия составляет до 16%.

ВНЕШНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ Новые Carrera получили изменения и во внешнем виде — отличительным признаком 911-го с полным приводом стала измененная задняя часть. По сравнению с заднеприводными моделями 911 Carrera, каждая задняя колесная арка вынесена наружу на 22 мм, а задние шины стали на 10 мм шире. В результате колея модели 911 Carrera 4 увеличилась на 42 мм, а модели S — на 36 мм. Также была добавлена светящаяся полоса, в которой располагаются парковочные и габаритные фонари. Она проходит под кантом спойлера и визуально соединяет блоки задних фонарей, с одной стороны, подчеркивая мощный вид кормы автомобиля, с другой — придавая полноприводным моделям весьма узнаваемый ночной дизайн. Эта полоса точно позволяет понять в тем-



PORSCHE CARRERA 4

ноте тому, кто едет сзади, что перед ним — новый полноприводный 911-й.

Кроме этого, Porsche предлагает для купе 911 Carrera в качестве опции новый сдвижной люк со стеклянной крышкой.

МОЩНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ Водители Porsche — это обычно тонкие ценители технических новинок, им также небезразлично, как и за счет чего их автомобиль достигает таких впечатляющих результатов на дороге. Для думающих и любопытных введена функция отображения на дисплее панели приборов индикации того, как полный привод PTM распределяет крутящий момент.

Когда ты управляешь мощным суперкаром, вопрос безопасности также стоит на первом месте. И разработчики из Porsche в полноприводных моделях предложили абсолютно новую систему Porsche Active Safe (PAS), помогающую водителю избежать наездов на идущие впереди автомобили.

Автомобиль Porsche — это еще и уникальный звук двигателя, который позволяет водителю почувствовать себя властелином сотен лошадиных сил под капотом, а прохожему — испытать чувство уважения к мощи элегантного

суперкара. Нововведение в полноприводных Porsche направлено в этот раз только на водителя: акустический резонатор Sound Symposer, который входит в базовую комплектацию всех моделей, усиливает внутри салона звук двигателя,

делая его более «спортивным». Акустический резонатор, являясь системой пассивной, сам не производит никакого искусственного звука, зато, нажав кнопку, можно насладиться звуком новых опозитных двигателей. ■

ACC С PORSCHE ACTIVE SAFE: КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Опциональный адаптивный круиз-контроль (ACC) для автомобилей с Porsche Doppelkupplung (PDK) дополнен функцией обеспечения безопасности под названием Porsche Active Safe (PAS). Эта система — даже при выключенном ACC — помогает водителю избежать наездов на находящиеся впереди автомобили. Для этого передний радар постоянно следит за движением, определяя автомобили, которые движутся со значительно меньшей скоростью. Если система распознает опасность столкновения с впереди идущим автомобилем, то в результате подведения колодок к дискам в состоянии повышенной готовности приводится тормозная система, а также система помощи при экстренном торможении. При увеличении риска опасности столкновения водитель получает визуальное и звуковое предупреждение, а о необходимости вмешательства в происходящее напоминает легкое повышение давления в тормозной системе. Если водитель нажимает педаль тормоза слишком слабо, то система в зависимости от ситуации и в рамках возможного автоматически увеличивает давление в тормозной системе вплоть до полной остановки автомобиля.

При необходимости PAS можно отключить с помощью комбинации приборов. PAS использует функции ACC в качестве основы для своей работы. Передний радар следит за автомобилями, находящимися впереди на той же полосе движения на расстоянии не более 200 метров. ACC выдерживает одну из четырех возможных предварительно задаваемых дистанций, которые зависят от скорости движения, и автоматически адаптирует скорость движения, при необходимости полностью останавливая автомобиль. Если стоящий перед 911-м автомобиль снова начинает движение, водитель может возобновить движение в режиме ACC нажатием на кнопку Resume на подрулевом рычаге или легким касанием педали акселератора. Это в значительной степени снимает нагрузку с водителя при движении в городских пробках.

ШВЕЦИЯ: ИЗ SAFSEN В ИДРЕ ФЬЕЛЛЬ

ЗНАМЕНИТАЯ ШВЕДСКАЯ ГОРНОЛЫЖНИЦА ПЕРНИЛЛА ВИБЕРГ ВЫГОДНО ВЛОЖИЛА СВОИ КАПИТАЛЫ: СЕГОДНЯ ОНА ВЛАДЕЕТ СОБСТВЕННЫМ ОТЕЛЕМ НА ОДНОМ ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ КУРОРТОВ СКАНДИНАВИИ. ОТЕЛЬ ТАК И НАЗЫВАЕТСЯ — PERNILLA WIBERG HOTEL. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

PERNILLA WIBERG HOTEL НА КУРОРТЕ ИДРЕ ФЬЕЛЛЬ

Прежде чем добраться до горнолыжного курорта Идре Фьелль (Idre Fjäll), стоит немного поколесить по центральной шведской провинции Даларна, родине деревянных лошадок. Дело в том, что здесь расположено еще один горнолыжный курорт — Сафсен (Safsen), отличающийся обстановкой домашней и можно даже сказать — деревенской. Что, естественно, не отражается на качестве склонов и сервиса. Вряд ли это может быть иначе в стране, где горнолыжный спорт — национальное достояние и неперенное занятие всех и каждого чуть ли не с младенчества.

САФСЕН Мамаша катит коляску с румяным малышом прямо к кафе. Внизу, в сетчатом багажнике детского транспорта, — крошечные лыжи и почти игрушечные горнолыжные ботиночки. Кажется, у здешних детей и родителей совсем нет естественного чувства осторожности. Но в Швеции это нормально: здесь встают на лыжи чуть ли не раньше, чем начинают ходить.

В Сафсен приезжают в основном семьями и дружескими компаниями из раз-

ных уголков Швеции — кто на выходные, кто в отпуск. На курорте 16 трасс (работает шесть подъемников) и только четыре из них — относительно «черные». Самая длинная протянулась на два километра. Отличается курорт и беговыми трассами — не везде они такие протяженные: 115 км, проложенных и размеченных в окрестном лесу. Ради разнообразия можно покататься на исландской мохноногой лошадке — конюшня находится практически на территории курорта. Здесь 14 лошадок — слишком много, говорит хозяйка конюшни, но жалко с ними расставаться.

Сам курорт представляет собой лесистую местность на берегу озера с разбросанными по довольно обширной территории типично шведскими темно-красными деревянными домами. Есть совсем небольшие, есть двухэтажные с тремя спальнями наверху и большой гостиной и спальней внизу. Абсолютно во всех домах — сауна для небольшой компании. А еще — полностью оборудованная кухня с плитой, громадным холодильником и все-

ми кастрюлями-сковородами, посудой и кухонными механизмами.

Так как курорт ориентирован на семейный отдых, для детей продумано все до мелочей — и не только на склоне, где, как и на многих курортах, есть детская школа, специальные зоны, игровые комнаты, отдельные инструкторы (например, лосенок Филуриус), но и в самих домах. На втором этаже — детские спальни с низкими двухъярусными кроватями, в прихожей — автомобильное креслице, детские стулья и даже выдвигающиеся ограждения на лестнице. Вечером здесь скучновато, зато там и здесь на закрытых террасах и в нижних гостиных горит уютный свет, а за большим столом собирается целая компания. Но если не хочется сидеть дома, можно отправиться в ресторан на местное фондю — у въезда на курорт расположились здание администрации с ресепшн и уютное заведение, где по утрам подают завтрак. Тонко нарезанные кусочки мяса самостоятельно надеваются на шпажку и окунаются в кипящее на горелке масло — такие горелки во время ужина устанавливаются

на каждом столе. А в качестве гарнира — запеченная в фольге картошка, сырые овощи и шампиньоны.

Днем до «горы» курсирует маленький автобус-шаттл с веселым пожилым водителем в вязаной шапочке, сдвинутой набекрень. Русских он видит нечасто. Несмотря на то, что курорт уже несколько лет старается работать с русским туристическим рынком, соотечественников здесь немного. В Сафсене отдыхают и катаются в основном сами шведы, а также голландцы и датчане. Их не останавливает расстояние от Стокгольма — от аэропорта, где можно взять автомобиль напрокат, до Сафсена — примерно 270 километров.

ИДРЕ ФЬЕЛЛЬ Для того чтобы ощутить контраст и иной дух крупного горнолыжного курорта, стоит отправиться из Сафсена в Идре Фьелль — еще примерно 200 с небольшим километров. (В высокий сезон до курорта можно добраться от центрального железнодорожного вокзала Стокгольма на автобусе, расстояние 460 км.) Здесь все по-другому: хотя коттеджи тоже есть,

центром курорта является отель в альпийском стиле — собственность 42-летней Перниллы Вибберг. Сама Вибберг — знаменитая в Швеции горнолыжница, самая успешная в индивидуальных видах, двукратная олимпийская чемпионка, четырехкратная чемпионка мира, обладательница Кубка мира — давно уже живет в Монако. Свою славу она увековечила буквально в камне и дереве. В холле отеля — витрины с ее многочисленными наградами, в номерах — ее фотографии. Ну а если говорить о персонале, то здесь принят «семейный подряд»: и в отеле, и на курорте работают целыми семьями, а живут — в деревне в 8 км от курорта.

На самом деле Идре Фьелль не предназначен для длительных прогулок, здесь все под рукой, то есть недалеко от подъемника. А беговые трассы составляют «всего» 74 км. Зато есть такое развлечение, как катание на сноуболах по волшебному заснеженному лесу и свободные гонки по замерзшему озеру. Для детей специально устроен парк развлечений Askestiggen, в котором множество лыжных аттракционов и целый городок с туннелями, мостиками, фигурками троллей, и даже мини-зоопарк — специальные загоны для домашних животных. Чуть ниже по этому склону — ферма ездовых собак, а значит — можно прокатиться на собачьей упряжке. К собакам здесь отношение человеческое: во время сильных морозов собачьи упряжки выезжают лишь несколько раз, поэтому выезды бронируют заранее.

Вообще в Идре Фьелль всегда довольно многолюдно — здесь работает 36 подъемников. На «зеленых» трассах — их 16 — дети и новички. Стайка малышей в разноцветных шлемах с ирокезами бодро съезжает вслед за молоденькой учительницей в форме курорта по серпантинной «дорожке» прямо к подножию горы. Опытные лыжники поднимаются на пять «красных» и одиннадцать «черных» трасс — кстати, одна из них совершенно уникальна по углу наклона спуска. Во всяком случае сверху видно только подножие горы. А в общей сложности на курорте 42 трассы.

Что касается обучения, то этот процесс здесь поставлен на широкую ногу. Можно учиться все время. Кроме горнолыжных школ для детей и взрослых есть курсы обучения катанию на сноуборде.

Понятно, что кроме спусков и подъемов, лыж и сноубордов в Идре Фьелль есть и другие зимние развлечения. Стоит изучить карту курорта, где все размечено разноцветными стрелочками и флажками. Вот, например, название Pulkaabacken — здесь съезжают с горы на санках, а около развилки Vrabarsslingan и Fabodsvangen расположены конюшни — можно влезть в седло на часок-другой или прокатиться в запряженных санях.

ГАРАНТИЯ СНЕГА Оба курорта — и Сафсен, и Идре Фьелль — гордятся своим оборудованием, которое обеспечивает снежный покров с середины декабря до середины апреля. На самом деле даже дольше, но «снежные гарантии» даются именно на это время — например, Идре Фьелль гарантирует, что десять горнолыжных трасс, две из которых детские, а также по крайней мере 2,5 км трасс для беговых лыж, будут открыты и полностью пригодны для катания. Хотя всегда знают: кататься здесь можно с ноября до мая. И абсолютно все снаряжение и лыжи даются напрокат прямо на курорте. ■

СКЛОНЫ ФИНЛЯНДИИ: И ЗИМОЙ, И ЛЕТОМ

ФИНСКИЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ РУКА ДОВОЛЬНО БЛИЗОК РУССКОМУ ЛЫЖНИКУ. В ПРЯМОМ СМЫСЛЕ — РЕГИОН КУУСАМО ГРАНИЧИТ С РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ, ТАК ЧТО ДОБРАТЬСЯ ДО ВОЖДЕЛЕННЫХ СКЛОНОВ МОЖНО ДАЖЕ НА МАШИНЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Но небольшое расстояние далеко не главное. В Руке можно продлить зиму до середины июня — летний склон с отличным снежным покрытием приятно разнообразит привычный отпуск.

Рука — один из самых крупных и достаточно популярных лыжных курортов Финляндии. Снег выпадает уже с середины октября и стабильно держится до середины мая. 200 дней зимних развлечений, в том числе весной и осенью. Лето в Финляндии недолгое, но даже в начале июня на летнем склоне можно попробовать свои силы в горнолыжном спорте. В конце концов, сочетать несочетаемое — это особое удовольствие. С одной стороны, вполне зимние горные лыжи, походы на снегоступах, подледная рыбалка, традиционные гонки на собачьих и оленьих упряжках, а также сафари на снегоходах. С другой — дополнительный комплект летних развлечений — сафари уже на квадроциклах, спуск по рекам с порогами, туристические походы и рыбалка, а как особое возна-

граждение — возможность прокатиться на лыжах летом. Кстати, перед пробой сил на склоне можно потренироваться в пешеходных прогулках — в национальном парке Оуланка, кроме особенностей флоры и фауны, — оборудованные пешие тропы и места для отдыха.

И все же в Руку в первую очередь стоит поехать ради лыж. 20 километров оснащенных трасс, максимальный перепад высот 201 метр, максимальная длина склона 1300 метров. Варианты для лыжников различного уровня, 41% — «голубые» трассы для начинающих, 43% — «красные», средней сложности, 16% — «черные», для опытных лыжников, 21 подъемник может доставить на склон более 25 тыс. желающих за час.

Не чужды Руке и современные технологии — 87% склонов снабжены искусственным освещением, большая часть трасс оборудована системой производства искусственного снега — пять ратраков и 90 снежных пушек. Хафпайп соответ-

ствует международным стандартам FIS, открыта одна из лучших в мире могульных трасс Battery Run (длина 225 м, отвес 106 м, наклон 52%, примерно 29°), трасса для ски-кросса. В то же время традиции соблюдаются: в Руке работает старейшая и самая крупная лыжная школа Финляндии Ski School Ruka. Это до двух сотен инструкторов в сезон, в том числе и русскоговорящих.

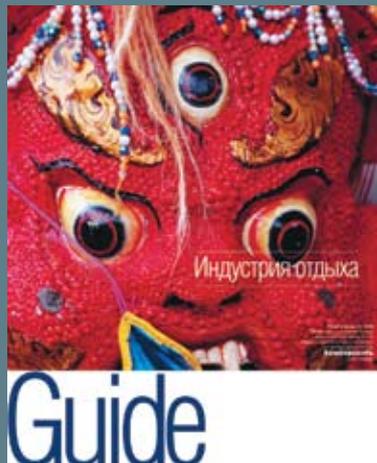
В Тулу со своим самоваром не ездят, а вот в Руку с собственным комплектом лыжного снаряжения — без проблем. Если проверенных в деле лыж у вас пока нет, все необходимое можно будет взять напрокат. Два магазина предлагают 2100 комплектов лыжного снаряжения любых размеров и расцветок. Кстати, с сентября по февраль кататься можно, наслаждаясь не только заснеженными видами, но и полярным сиянием. В июне северных огней видно не будет, зато и впечатления от летних лыж особенные. ■



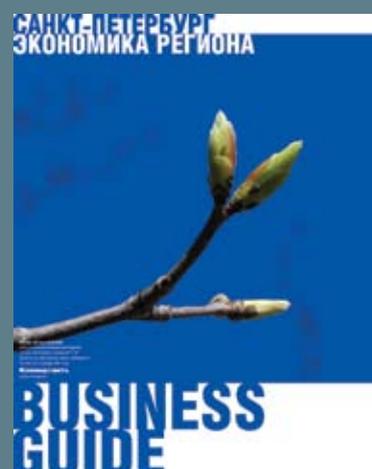
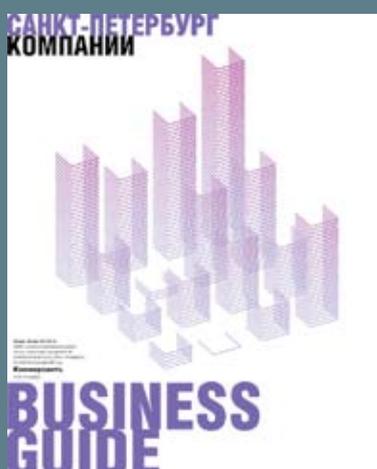
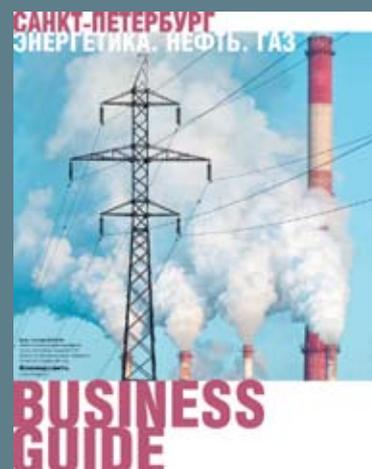
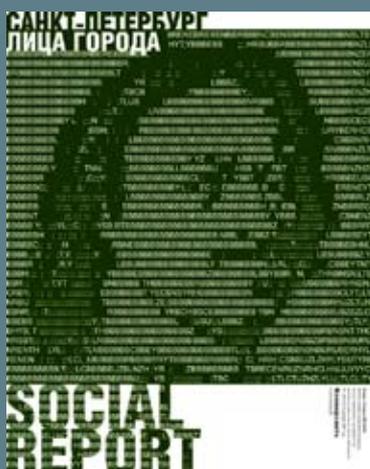
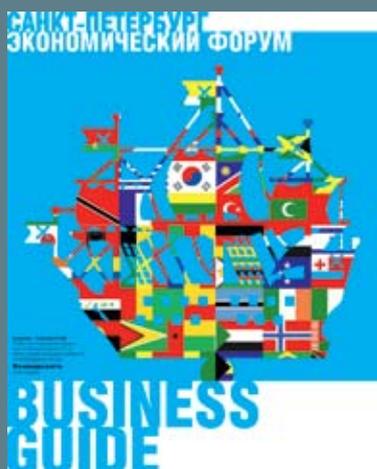
ОСНАЩЕННЫЕ ЛЫЖНЫЕ ТРАССЫ В РУКЕ ПРОТЯНУЛИСЬ НА 20 КМ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНФРАСТРУКТУРА
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ
ТЕХНОЛОГИИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
ТРЕНДЫ
КАДРЫ
АНАЛИЗ
МНЕНИЯ



BUSINESS GUIDE

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB