



Территория комфорта

Вторник 23 апреля 2013 №71
(№5102 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

RBI
The art of real estate®

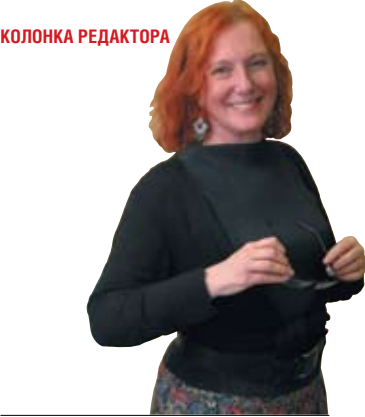
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА КОМПАНИЯ RBI


CORINTHIA
HOTEL
ST PETERSBURG

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

РЕКЛАМА
ООО «НОВГОРОДСКАЯ»

РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

О БЕДНОМ ГАЗОНЕ
ЗАМОЛВИТЕ СЛОВО

Весна в Петербурге — самое некомфортное время. Все внешние городские изъяны обнажаются после таяния последнего грязного снега. Если на газонах в это время в Амстердаме зацветают крокусы, то наши превращаются в грязное месиво с траншеями от автомобильных шин. За державу, честное слово, обидно. Но судьба неогороженных оазисов в городе никого не волнует, ни районные власти, ни городские. На ограждения денег нет — так во всяком случае отвечают в администрации Приморского района. Остается надеяться, что когда в Лахте построят, наконец, газпромовский небоскреб, стихийные парковки превратятся в цивилизованные — дабы не нарушать гармонию этих мест.

На фоне размаха того строительства, которое идет в Приморском районе, еще не один газон падет жертвой новых проектов. Недостроенная КАД, похожая сейчас на скелет динозавра, что нависает над пересечением Приморского с улицей Савушкина, выглядит бетонным хищником, заслоняющим все живое и зеленое. С озеленением в городе вообще большие проблемы — скоро деньги будут потрачены на однолетние растения, развешанные на фонарях по всему городу. Красиво, конечно, только осенью это все надо выбросить. Вместе с потраченными средствами. А планы по более долговому и надежному озеленению, если они есть, конечно, на некоторые районы почему-то не распространяются. Но зато повезет тем, кто будет жить в новых жилых комплексах с развитой инфраструктурой. Вот в городе скоро целый экодвор появится. То есть экологический — он почему-то так называется. Кстати, смысл слова затуманился — это просто такой синоним всему хорошему. В экодворе, который, понятно, расположен в экоквартале, будут экокюдеса: фонари на солнечных батарейках, велосипедные дорожки, вечнозеленые насаждения и много невиданного жителями каменных джунглей.

Ну а тем, кто обитает не в экодворах и не на Крестовском острове, придется похуже. Иногда даже кажется: выйдешь из дома — а вокруг лунный ландшафт. Что-то такое уже было в фильмах о будущем. Но пока, слава богу, мы может парковаться на газонах.

БЕЗ КРИЗИСА, НО С ОПАСЕНИЯМИ

НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНОСТИ С ПОЛУЧЕНИЕМ И ОФОРМЛЕНИЕМ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ ПОЛНЫ ОПТИМИЗМА: И СПРОС, И ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ РАСТУТ. НО ЕСТЬ ОПАСЕНИЯ, ЧТО СПРОС В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ МОЖЕТ СОКРАТИТЬСЯ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ



КОММЕРСАНТЪ

НА УГЛУ УЛИЦ ОПТИКОВ И ТУРИСТСКОЙ ЗА ПАРУ ЛЕТ ВЫРОС БОЛЬШОЙ НОВЫЙ РАЙОН С ДОМАМИ МАССОВОЙ ЗАСТРОЙКИ

Рынок недвижимости сейчас стабилен, констатируют эксперты: спрос находится на высоком уровне, дефицита предложения в крупных компаниях нет. «В настоящий момент экономика страны в целом и рынок недвижимости в частности находятся в стабильном состоянии. Более того, на протяжении последнего года рынок жилья характеризуется высокой активностью как со стороны застройщиков, которые постоянно выводят на рынок новые проекты, так и со стороны покупателей, которые формируют высокий спрос на квартиры», — считает Мария Цветкова, директор департамента маркетинга ЗАО «Центральное управление недвижимости „ЛенСпецСМУ“ (входит в Etalon Group). «Рынок почувствовал явное оживление. После длительных зимних месяцев спрос весьма активен. За март уровень активности продаж в нашей компании по направлению „новое строительство“ вырос на 20 процентов. Спрос остается в эконом-сегменте и стремится в пригород», — говорит Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака». Не видит кризисных явлений и Александр Львович, генеральный директор СК «Навис»: «Новые проекты анонсируются, новые объекты возводятся, новые дома сдаются. Причем нередко с опережением заявленных сроков. Сегодня средняя сто-

имость квадратного метра в новостройке превысила 70 тыс. рублей. Этот рост прежде всего связан с возросшим спросом. Подобное положение дел сложно назвать кризисом».

РОСТ НА ПРОЦЕНТЫ За первые три месяца стоимость квартир на первичном рынке Петербурга подорожала на 1,5%, подсчитали аналитики АН «Новый Петербург». «Однокомнатные квартиры выросли в цене на 1,2 процента, двухкомнатные — на 1,7 процента, трехкомнатные подорожали на 0,5 процента. Средние цены предложения на конец марта составляют: однокомнатные квартиры стоят 3,3–3,5 млн рублей, двухкомнатные — 5,1–5,3 млн рублей, трехкомнатные — 7,4–7,9 млн рублей. Заметно вырос интерес покупателей к областным проектам с невысокой ценой», — рассказывает генеральный директор ГК «Новый Петербург» Андрей Вересов.

По мнению руководителя строительной компании Л1 Павла Андреева, с начала года цены на строящееся жилье выросли на 4%. «В результате смещения спроса на первичный рынок разница между средними ценами на первичное и вторичное жилье существенно сократилась. Сейчас средняя цена квадратного метра на вторичном рынке лишь на 10 процентов пре-

вышает стоимость первичного „квадрата“. Хотя еще год назад этот показатель был более 15 процентов, а, например, летом 2008 года (перед началом кризиса) доходил до 20 процентов. Этот факт свидетельствует о нескольких тенденциях на первичном рынке и о доверии людей к строительному рынку. Люди уверены в надежности строительных компаний и понимают, что покупка жилья на стадии строительства выгодна не только в качестве вложения средств, но и дает множество других преимуществ. В частности, более высокое качество по сравнению с домами на вторичном рынке», — рассказывает эксперт.

Структура предложения по классам жилья на первичном рынке за первый квартал практически не изменилась. Экономкласс по-прежнему занимает большую часть предложения на рынке и составляет около 65% от общего количества строительных объектов. Доля комфорт-класса 29%, строящиеся дома бизнес-класса — это 6% от всего рынка. Сейчас, по данным «Нового Петербурга», средняя цена предложения составляет: «эконом» — 75 тыс., «комфорт» — 98 тыс. и «бизнес» — 185 тыс. рублей за квадратный метр жилья.

«В сегменте масс-маркета продолжает развиваться тенденция дифференциации средней цены предложения. → 20



BELLAGIO
Country Club



готовые таунхаусы в Репино

от **47 000** руб/м²

от **220** м²

FG
FORTGROUP

965 27 37
bellagio-repino.com

предложение
ограничено

18 → Более дорогие проекты сосредоточены в обжитых кварталах с развитой инфраструктурой у станций метро. Более демократичное предложение — в проектах комплексного освоения территории в развивающихся микрорайонах. На начало текущего года уровень цены при единовременной оплате в сегменте масс-маркета в обжитых районах города составил 78 тыс. рублей за квадратный метр. В пригородных территориях (до 10 км от КАД) и административно подчиненных районах города цена при единовременной оплате составляет 61,4 тыс. рублей за квадратный метр. Ожидается небольшой рост цен на первичное предложение», — говорит коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Денис Бабаков.

По словам генерального директора ЦРП «Петербургская недвижимость» Олега Пашина, в течение первого квартала 2013 года продолжал расти рынок ипотеки: «Банки улучшали условия ипотечных программ и расширяли круг аккредитованных объектов (в том числе, за счет вновь выведенных на рынок крупных проектов). Благодаря этому доля ипотечных сделок в „Петербургской недвижимости“ к концу первого квартала выросла до 35 процентов (в конце 2012 года она составляла 30 процентов). Улучшение условий ипотечного кредитования стало одним из факторов, стимулирующих покупательскую активность. Другим фактором стало растущее предложение: в течение трех месяцев девелоперы выводили в продажу новые интересные проекты как в Санкт-Петербурге, так и в его пригородах». С Олегом Пашиним согласны и другие участники рынка, которые подчеркивают, что, несмотря на все панические заявления о дефиците земли, конец 2012 — начало 2013 года охарактеризовался достаточно интенсивным выводом новых проектов на рынок. «Соотношение спроса и предложения выглядит сегодня достаточно сбалансированным. По нашему мнению, сейчас правильнее говорить не о возможности дефицита как такового, а о том, насколько качественную, комфортную и полноценную среду проживания предлагает тот или иной проект своим потенциальным покупателям. В 2013 году треть предложений на первичном рынке жилья в Петербурге сфокусируется на юго-западе и северо-западе. Только там возможна масштабная квартальная застройка, которая создает комфортную среду обитания», — полагает Дмитрий Брызгалов, генеральный директор ГК «Город».

По данным КЦ «Петербургской недвижимости», в первом квартале 2013 года объем вывода новых объектов на рынок был сопоставим с показателями третьего и четвертого кварталов 2012 года. Открытие продаж состоялось в объектах, общая площадь квартир в которых превысила уровень в 1 млн кв. м (более 21 тыс. квартир). В числе наиболее крупных объектов, в которых стартовали продажи в январе — марте 2013 года, можно отметить новые корпуса в ЖК «Северная долина» («Главстрой-СПб») — более 10% в общем объеме жилья, вышедшего на рынок за период. Второе место делят два объекта: очередные корпуса ЖК «Каменка» («СУ-155») — 75,3 тыс. кв. м и вторая очередь ЖК «Академ-парк» («БФА-Девелопмент») — 73,3 тыс. кв. м.

По данным УК «Старт Девелопмент», в пригородной зоне за первый квартал 2013 года в продажу были выведены 33 новых жилых комплекса — еще в 2012 году такой



ЖК «СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА», В КОТОРОЙ ИДЕТ ПРОЦЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА, ИМЕЕТ ХОРОШУЮ ТРАНСПОРТНУЮ ДОСТУПНОСТЬ

объем нового предложения появлялся на рынке за полугодовой период. В том числе это Jaanila Country в Янино, несколько новых проектов в зонах Мурино и Девяткино, по-прежнему активно развиваются Всеволожск, Шушары, несколько новых домов появилось в Пушкине. «Сохраняется тенденция к смещению и предложения, и спроса в пригороды. Жилье в обжитых кварталах Петербурга — не то чтобы было в дефиците, но существенно дороже, чем на окраинах», — говорит Елена Шишулина, руководитель отдела маркетинга УК «Старт Девелопмент».

По мнению руководителя департамента недвижимости компании ЦДС Сергея Терентьева, тенденция к увеличению предложения продолжится: «Уже в 2014-м стоит ожидать увеличения количества сданных объектов и общего числа введенных в эксплуатацию квадратных метров жилья. То, что сдается сейчас, закладывалось до кризиса и уже во время него. Так что не исключено, что и следующий год будет таким же по объему ввода. А вот потом, в 2014–2016 годах, темпы строительства могут снова вырасти. Ведь сейчас на рынок выводится больше объектов, чем два-три года назад, если брать в расчет и область».

Как говорят эксперты, на рынке увеличивается количество инвестиционных покупок. «К примеру, в первом квартале 2013 года количество людей, покупающих квартиры с целью инвестиций, увеличилось относительно первого квартала 2012 года. Как результат, в этом году доля инвестиционных покупок составляет от 10 до 15 процентов», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АРИН.

СПРОС ИДЕТ НА СПАД Не все застройщики столь оптимистичны. Так, по мнению генерального директора ЗАО «Ойкумена» Льва Гниденко, сегодня ситуация с продажами в Петербурге сложнее, чем год

назад. «Причиной этому несколько факторов: уменьшение платежеспособного спроса, серьезное увеличение объема предложения и рост ипотечных ставок. У населения стало меньше свободных денежных средств на руках, а ипотечные ставки выросли. При этом уже на десять лет вперед заявлено проектов общим объемом около 30 млн кв. м, то есть по 3 млн кв. м в год в среднем, что довольно много для Санкт-Петербурга. Уже давно реализуются и продолжают строиться такие крупные проекты, как „Северная долина“, „Балтийская жемчужина“, „Каменка“, выходят на рынок новые альтернативные проекты на границе города и области. В итоге на данный момент предложение немного превышает спрос. Поэтому рост цен с начала года замедляется и иногда даже видно их снижение, например, на квартиры большой площади», — говорит он.

С этим согласна и Светлана Аршинникова, руководитель отдела маркетинга ГК «Балтрос»: «В первую очередь в 2012–2013 годах мы видим снижение покупательского спроса на квартиры комфорт-класса. Как следствие — рост предложения в сегменте экономкласса и активное развитие окраин города с выходом в 47-й регион. Именно в этом сегменте сосредоточены квартиры до 3 млн рублей. На рынке вновь высока доля малогабаритных квартир, растет количество студий, средний метраж квартиры уменьшился на 5–6 квадратных метров».

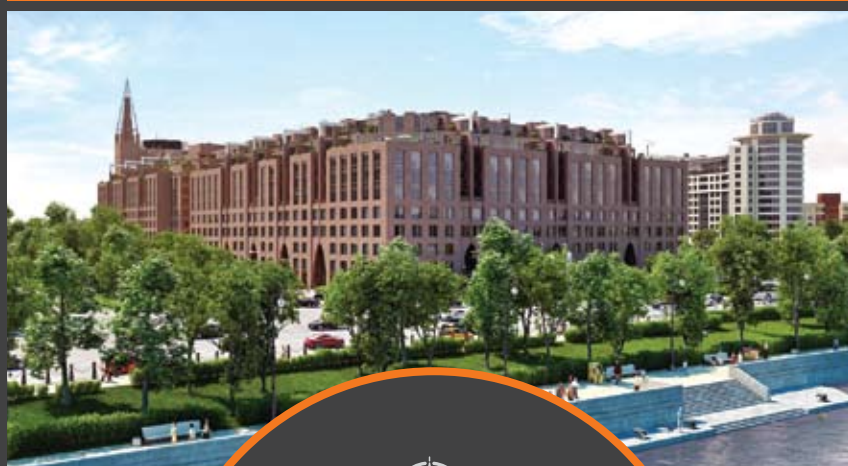
КОМФОРТНО И ЧЕСТНО Как говорят участники рынка, главный тренд последнего года — спрос покупателей на более качественную жилую среду. Потенциальных владельцев жилья интересуют не только стены, но и окружение, в котором они будут жить. «Покупатели все больше внимания уделяют внешнему облику здания, архитектурным решениям и удобству планировок, инфраструктуре и комфорту проживания. В частности, все самое необ-

ходимое в шаговой доступности от квартиры — это не только магазины, аптека, детский сад, кафе, салон красоты и другие предприятия сферы бытового обслуживания, но и благоустроенная зеленая зона для отдыха детей и взрослых. Будущие жильцы все чаще интересуются тем, как будет выглядеть их дом, насколько удобны и функциональны планировки квартир», — говорит Людмила Здоровецкая, руководитель отдела продаж группы компаний «Росстройинвест». С ней согласен Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера»: «Особенно высок этот спрос в сегменте „высокого“ комфорт- и бизнес-класса. Покупатели устали от жизни в муравейниках, с трудностями проезда по кварталу, когда нельзя нормально поставить машину. Даже количество соседей имеет значение — невозможно знать всех 200 своих соседей по подъезду. Именно исходя из этих предпосылок мы и реализуем малоэтажный жилой комплекс „Эдельвейс“ в Коломягах».

По мнению Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», еще один тренд — более четкая сегментация рынка: «В 2013 году на федеральном уровне была принята „Единая классификация многоквартирных жилых новостроек“, где прописаны критерии, по которым тот или иной объект может быть отнесен к сегменту „эконом“, „комфорт“, „бизнес“ или „элиты“. Принятие подобного документа — очень важный и позитивный момент: он говорит о том, что строительный рынок становится более цивилизованным, открытым и прозрачным для потребителя. Раньше застройщики самостоятельно относили свои проекты к тому или иному сегменту, иногда при этом — вольно или невольно — вводя покупателей в заблуждение. Теперь классификация объектов недвижимости может быть проведена по объективным критериям», — утверждает господин Степанов. ■

Жизнь в стиле **RBI**

скидка 12%*
при 100%-й оплате



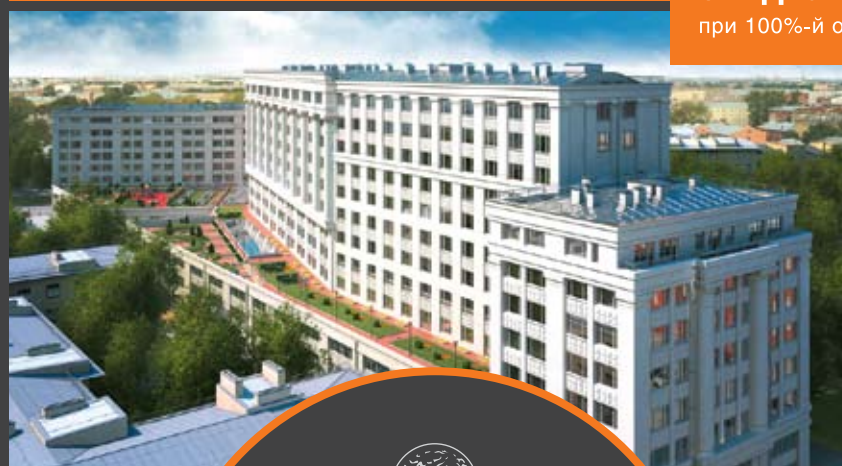
ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

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



ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



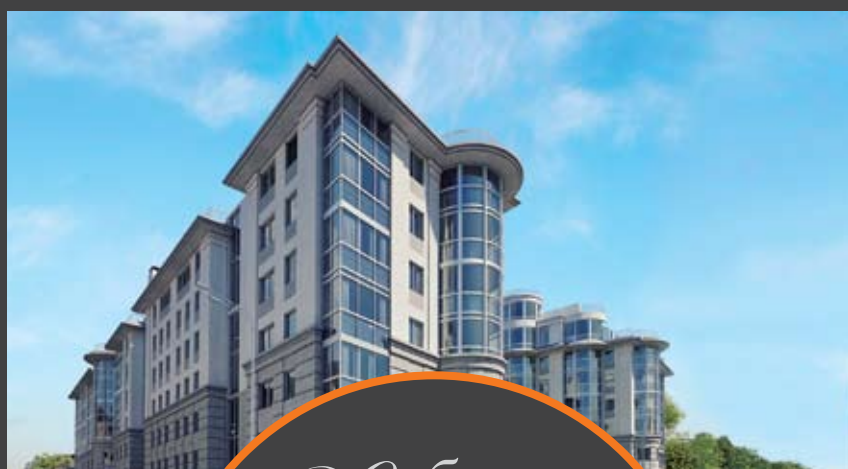
АЛЕКСАНДРИЯ

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 СРОН:0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.

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

БИЗНЕС СТРЕМИТСЯ К ЦЕНТРУ

СКОЛЬКО БЫ НИ ОБСУЖДАЛСЯ ВОПРОС О ПЕРЕНОСЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЗА ПРЕДЕЛЫ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПЕТЕРБУРГА, В РЕАЛЬНОСТИ НИЧЕГО ПОДОБНОГО НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ОФИСНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ПЕРСПЕКТИВАХ «ПЕРЕЕЗДА» БИЗНЕСА РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI) ВЕРА СЕРЕЖИНА. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Вера Глебовна, где сегодня хочет «жить» бизнес?

ВЕРА СЕРЕЖИНА: Америку я, наверное, не открою. Желание бизнеса — центрированное, самые дорогие и востребованные офисные и коммерческие помещения находятся в центре Петербурга. Это связано с транспортной ситуацией: из центра можно быстро попасть в любую точку города. При этом важно учитывать, что кроме руководства в офисе работают и рядовые сотрудники, для которых важна близость метро, разнообразие наземного транспорта, близкие пешеходные переходы. Если ты можешь быстро дойти или доехать до метро — ты мобилен и независим. Представителям бизнеса важна также скорость взаимодействия с властными структурами, а власть «живет» на Исаакиевской площади, в Смольном, на Невском проспекте. Третий важный фактор — это статус, ведь офис — это визитная карточка, по нему складывается впечатление о компании.

G: Как в центре решаются проблемы с парковкой?

В. С.: Парковочные места хотели бы иметь все, но порой это просто невозможно. Тогда приходится выбирать — престиж и удобство месторасположения или комфорт организации парковочных мест. По стандартам на каждые 100–150 кв. м офисных площадей положено определенное количество машино-мест в паркинге. Если ты строишь бизнес-центр в чистом поле, эти требования вполне выполнимы, но в историческом центре удовлетворить их сложно. Обычное решение — заглубить паркинг в землю — возможно не на всех участках. Поэтому девелоперы вынуждены идти на компромисс между необходимостью и возможностью. Зачастую вопросы парковки решаются арендой и организацией мест по соседству с бизнес-центром.

G: В каких районах коммерческие помещения наиболее востребованы?

В. С.: В первую очередь это Центральный и Петроградский районы. Третий по популярности — Василеостровский район, но здесь чуть хуже с транспортной доступностью. Активно развивается Московский район — в районе Пулковского строятся технопарки. Новый мощный центр делового притяжения формируется в районе Смольного, где строится «Невская ратуша» и другие офисно-деловые центры. Здесь много коммерческих помещений, и они хорошо продаются. От этого соседства выигрывают и прилегающие территории, это мы видим, например, в нашем деловом центре «Базель», который строится на улице Новгородской. Два этажа современных офисных площадей пользуются высоким спросом. В «золотом треугольнике» ни нового строительства, ни реконструкции существующих зданий уже, наверное, не предвидится. Строить практически негде, реставрировать — долго и дорого, и в текущем законодательном поле это практически нереализуемая задача.

G: Бизнес переедет в спальные районы?



В. С.: Конечно, в спальных районах бизнес-центры не появятся. Будут развиваться территории, расположенные между спальными районами и центром — так называемая зона «серого пояса». Здесь возможно и новое строительство, и редевелопмент площадей промышленных предприятий. Хорошая офисная наполненность постепенно становится свойственна набережным, где формируются магистрали непрерывного движения, — Свердловской, Выборгской, Петроградской. Возможно также развитие территорий вдоль активных магистралей: площадь Конституции, район Пулково, Лахта. Хороший трафик привлекателен с точки зрения собственников бизнеса, сотрудников и клиентов.

G: Все это в отдаленной или ближайшей перспективе?

В. С.: Стереотипы менять сложно, а стереотипы, связанные со статусом, меняются десятилетиями. Востребованность помещений в центральных районах, историческом центре будет высока в ближайшие 5–10 лет. Перемещение бизнеса из центра — это не быстрый процесс. Пока не переедет власть, пока не будет активно развиваться транспортная инфраструктура, пока не появится новый центр делового притяжения, ситуация не изменится. И решение этого вопроса не под силу отдельным инвесторам, должна быть единая стратегия развития, в которой заинтересованы и власть, и бизнес.

G: Изменились ли требования арендаторов и покупателей к качеству помещений?

В. С.: Вкладываясь в собственный офис, человек предполагает пользоваться им долго и задумывается о том, чтобы через несколько лет не возникло проблем с инженерией. Энергетическая мощность и тепло — параметры, которые важны и для коммерческих, и для офисных помещений. Чем плохи переделанные квартиры на первых этажах — пробки вылетают, особенно в старом фонде. Поэтому помещения во вновь построенных или недавно реконструированных зданиях более ликвидны и востребованы, но и более затратны с точки зрения первоначальных инвестиций.

G: А с точки зрения размера площадей?

В. С.: В какой-то момент наблюдался некоторый дефицит небольших помещений (50–100 кв. м), и не только в центре. Это была обратная сторона крупных планировочных решений, когда девелоперы проектировали огромные пространства, не представляя, на кого они рассчитаны. Помещения более 400 кв. м пустовали, а мелким предпринимателям сидеть было некуда. Сейчас происходит рационализация потребностей и предложений. Наши специалисты, как правило, проектируют площади с учетом потребностей потенциальных покупателей.

G: В чем это выражается?

В. С.: Метраж офисных помещений зависит от размера бизнеса и количества сотрудников.

Есть санитарные нормы и элементарные параметры удобства: одному человеку в среднем вряд ли нужно более 10 кв. м, если это не руководитель. Прогноз развития площадей связан со здоровьем экономики в целом. Это наглядно продемонстрировал 2008 год: многие увольняли сотрудников, сокращали площади, переезжали из бизнес-центров класса А в класс В и т. д. Если бизнес развивается, он набирает новых сотрудников, а значит, его аппетиты в смысле площадей будут расти. Когда экономика восстанавливается, метраж офиса соответствует численности работающих в нем людей. Возвращаясь к нашему проекту «Базель»: в этом бизнес-центре представлены офисы самых различных планировок площадью от минимально возможных 17 кв. м до 735 кв. м. Часть из них имеет свободную планировку — крупные площади (600–1000 кв. м) покупателю удобнее и выгоднее обустраивать под себя самому.

G: А если говорить о коммерческих помещениях?

В. С.: Их метраж обусловлен функциональным назначением: будет ли там аптека, банк или кафе. Например, в деловом центре «Базель» под химчистку отводится помещение площадью 37 кв. м, а под фитнес-центр — более 1200 кв. м. При этом помещение для фитнеса имеет все необходимое для устройства системы кондиционирования и повышенную электрическую мощность (250 кВт). В элитном доме «Таврический» (проспект Чернышевского, 4) коммерческие помещения занимают три этажа, и их техническая оснащенность (с учетом месторасположения в историческом центре) позволяет использовать их более разнообразно — это могут быть офисы, выставочные залы, галерея. В жилых объектах комфорт-класса, строящихся в динамично развивающихся районах города, коммерческие площади занимают первые этажи и, как правило, имеют более мелкую нарезку. Основное предназначение таких площадей — аптеки, салоны красоты, продуктовые магазины.

G: Существуют ли какие-то индивидуальные критерии подбора помещений?

В. С.: После месторасположения и метража самое главное — соотношение цены и возможностей. У каждого бизнеса своя специфика. Отделению банка или магазину нужен отдельный вход, место для вывески, витринные окна. У проектной организации, в которую ходит ограниченное количество посетителей, вход может быть со двора, а офис на любом этаже. Покупатель стал более рациональным, стал считать и думать на шаг вперед при принятии решения. У каждого есть выбор: строить самому или покупать готовое помещение. Вкладываясь в проектирование и строительство, прокладывая коммуникации, проходить процедуры согласования — если это сделает девелопер, затраты бизнесмена будут ниже. Это более долгосрочное и выгодное вложение, а современное поколение бизнесменов умеет считать. ■

ЮИТ ДОМ

Мы готовы подождать...

Рассрочка на 7 лет

Большой выбор квартир вблизи центра



10%
скидка



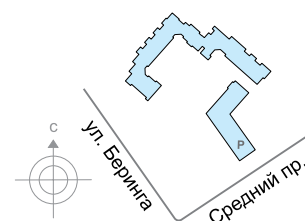
10%
скидка

Suomi

Жилой комплекс на Васильевском острове
Средний пр., д. 89, лит. А

Квартиры с панорамными видами на центр города и большими «финскими» балконами

- Комплекс состоит из двух корпусов различного класса: 10-этажного повышенной комфортности и 9-этажного корпуса бизнес-класса.
- Подземный паркинг с лифтом на 179 машино-мест.
- Площадки для отдыха детей и взрослых.
- Площадки для занятий физкультурой.
- Квартирные двери — стальные, усиленные, со звукоизоляцией и финской фурнитурой.
- Приборы отопления PURMO (Финляндия) с терморегуляторами DANFOSS (Дания).
- Все балконы и лоджии остеклены. Часть из них — большие «финские» (до 1,8 м глубиной).
- Окна — деревоалюминиевые рамы с двухкамерными стеклопакетами.
- Рядом с комплексом расположен бассейн и стадион.
- При проектировании учтены потребности маломобильных групп населения.
- Свежий воздух Финского залива.
- Скоро открытие нового выхода станции метро «Спортивная» и ЗСД.



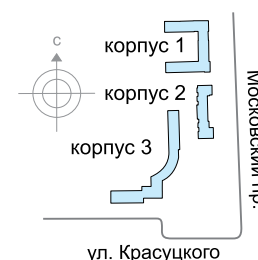
Ввод в эксплуатацию — январь 2015 года.

Новомосковский

Жилой комплекс на Московском проспекте
Московский пр., д. 65 / ул. Красуцкого, д. 3

Квартиры с саунами и большими «финскими» балконами, 1 минута от ст. метро «Фрунзенская»

- Финский контроль качества.
- 7-19-этажные жилые здания. Часть квартир — с видом на Московский проспект.
- На закрытой охраняемой территории комплекса расположен детский сад полного дня на 50 мест.
- Благоустроенные площадки для отдыха детей, взрослых и занятий физкультурой.
- В ряде квартир предусмотрено помещение сауны.
- Остекленные балконы или лоджии. Часть балконов — «финские» (до 1,5 м глубиной).
- Приборы отопления PURMO (Финляндия) с терморегуляторами DANFOSS (Дания).
- Автостоянка на 275 машино-мест; лифты — до уровня паркинга.
- Квартирные двери стальные, усиленные, со звукоизоляцией и фурнитурой типа ABLOY.
- Принудительная вентиляция жилых помещений с естественным притоком воздуха через оконные клапаны.
- Малолучные лифты финского концерна KONE.
- Учтены потребности маломобильных групп населения.

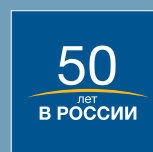


Ввод в эксплуатацию: 1-й и 2-й корпуса — декабрь 2014 года,
3-й корпус — октябрь 2015 года.

* Скидка при единовременной оплате.

703-44-44

Центральный офис продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский пр., 54



YITDOM.RU
YIT

В ОЖИДАНИИ ТЕПЛА

ЗАТЯНУВШАЯСЯ ЗИМА СНИЗИЛА АКТИВНОСТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. БОЛЬШЕ ВСЕГО ОТ БЕСКОНЕЧНОГО ФЕВРАЛЯ ПОСТРАДАЛИ ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО БЛИЖЕ К ЛЕТУ ПРОДАЖИ ВЫРАСТУТ.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

По данным участников рынка, за первый квартал 2013 года количество сделок уменьшилось примерно на 10% по сравнению с концом прошлого года. Но при этом сделок с коттеджами (участков с подрядом) совершено на 9,4% больше, чем в четвертом квартале 2012 года. Падение произошло за счет уменьшения объема продаж участков без подряда. «Если говорить о рынке земельных участков без подряда, то, безусловно, зима для этого сегмента — самый провальный сезон и мало каким компаниям в холода удастся сохранить темпы продаж хотя бы на среднем уровне. Но если говорить о рынке загородных домов (коттеджей и таунхаусов), то здесь сезонность играет существенно меньшую роль. Небольшой провал по спросу в январе был, но уже в феврале и марте число сделок (по крайней мере, в „Золотых ключах“) оказалось больше запланированного», — говорит Елена Шишулина, начальник отдела маркетинга УК «Старт Девелопмент». С ней согласна Людмила Здоровецкая, руководитель отдела продаж группы компаний «Росстройинвест»: «Большинство покупателей откладывают решение о покупке жилья за городом до наступления весны — начала лета, когда появляется возможность лучше оценить окружающую природу, состояние подъездных дорог и другие факторы».

Тем не менее некоторые эксперты полагают, что зима и период весенней оттепели едва ли не самое удачное время для приобретения загородной недвижимости. «Именно в этот период можно с полной ясностью ощутить все преимущества и недостатки объекта. В холод, сырь, снегопад или гололедицу очевидно, насколько удобна дорога до поселка из города. Достаточно зайти в дом и проверить, как работает водопровод, теплоснабжение и другие коммуникации, и становится понятно, справляются ли инженерные системы. Кроме того, с первого взгляда ясно, хорошо ли работает в поселке управляющая компания», — уверен Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест».

«Никакие сложные и затянувшиеся зимы не влияют глобально на загородный рынок, особенно на дорогой сегмент. А сезонного колебания цен, как на поддержанные авто, на недвижимость не существует в принципе. По-прежнему ищут и покупают недорогие дачи в обжитых садоводствах, участки для индивидуального жилищного строительства в диапазоне 2–3 млн рублей. Сохраняется рост цен в пределах инфляции», — полагает Ирина Романова, директор загородного представительства АН «Итака».

По данным экспертов, средняя стоимость квадратного метра в таунхаусе (в сегменте экономкласса) в первом квартале 2013 года выросла на 14%, а в коттедже — на 5,5%. Хотя общая стоимость домовладения продолжает снижаться за счет строительства во многих поселках домов небольших размеров. «В текущем году по-прежнему именно новички рынка предлагают наименьшие цены. Зато стоимость



ПОЗДНЕЙ ВЕСНОЙ И ЛЕТОМ ОБЪЕКТ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫГЛЯДИТ ОСОБЕННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО

домов в коттеджных поселках на завершающих стадиях строительства повышается», — говорит Елена Шишулина.

ВСЕ В СРАВНЕНИИ Снижение активности покупателей не сказалось на активности девелоперов, которые продолжают «накачивать» рынок новыми предложениями. Так, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», только в первом квартале этого года в продажу вышло 27 новых коттеджных поселков — около 2,4 тыс. объектов. «По количеству новых проектов это немного больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (на 23 процента), но чуть меньше по количеству объектов (на 4 процента меньше по сравнению с четвертым кварталом 2012 года). Такое обстоятельство связано с выводом на рынок проектов с меньшим количеством объектов (чем в прошлые перио-

ды), но с более продуманной концепцией, что не может не радовать», — говорит Светлана Московченко, руководитель загородного направления консалтингового центра «Петербургская недвижимость». Таким образом, на конец марта 2013 года в продаже находится более 20,5 тыс. объектов, что по сравнению с данными на конец 2012 года больше на 1,5%, а по сравнению с первым кварталом 2012 года больше на 14%. Итоги продаж — несколько меньше, чем в четвертом квартале 2012 года (на 9,6%). Но главное отличие в том, что коттеджей (участков с подрядом) было продано на 9,4%, больше, чем в четвертом квартале 2012 года за счет уменьшения объема продаж участков без подряда.

Такая же ситуация с рынком таунхаусов. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», за первый квартал этого года в продажу вышло семь

новых проектов — это более 700 объектов, что больше в 1,3 раза (по количеству проектов) и в 1,5 раза (по количеству объектов) по сравнению с первым кварталом 2012 года. «Заметим при этом, что пять проектов относятся к классу „эконом“, а оставшиеся — к классу „средний“, что подтверждает тенденцию активизации на рынке проектов экономкласса (средняя цена предложения до 3,5 млн рублей). Количество проектов таунхаусов класса „эконом“ продолжит расти, но уже более медленными темпами, чем год назад», — подчеркивает Светлана Московченко. Таким образом, на конец марта 2013 года в продаже находится чуть более 4 тыс. объектов (таунхаусов), что больше на 3% (по сравнению с четвертым кварталом 2012 года) и больше в 1,5 раза (по сравнению с первым кварталом 2012 года).

БЛИЖЕ К КАД В итоге объем предложения на загородном рынке на конец первого квартала 2013 года — 370 коттеджных поселков и 62 проекта с таунхаусами. По словам руководителя проекта «Зеленый Петербург» Дмитрия Егорова, большая часть проектов, находящихся в активной продаже, располагается в пределах 20 км от КАД. «Здесь расположены проекты, которые предлагают альтернативу городскому жилью, и застройщики в этой локации рассчитывают на покупателей, желающих переехать за город на постоянное проживание. За последние шесть месяцев в ближнем радиусе число проектов выросло почти на 30. Почти 100 комплексов реализуется на расстоянии 21–40 км от кольцевой», — говорит он. Что касается рейтинга районов, то он особых изменений не претерпевает. «Как и раньше, тройка лидеров осталась прежней. Всеволожский район занимает первое место. На втором месте стоит Выборгский район. Постепенно растет количество проектов, реализуемых в Ломоносовском районе. Дальше следуют Приозерский, Гатчинский и Курортный районы», — рассказывает Дмитрий Егоров.

«В целом качественная загородная недвижимость вблизи городской черты востребована в любое время года. Во Всеволожском районе, где работает „Строительный трест“, по-прежнему мало интересных проектов. Спрос на качественную загородную недвижимость для постоянного проживания здесь пока полностью не удовлетворен, и в ближайшие годы он будет только расти», — уверен Сергей Степанов.

В сегменте жилья для постоянного проживания востребованы объекты, обеспеченные хорошими дорогами, централизованными инженерными коммуникациями, социальными и коммерческими объектами инфраструктуры вблизи дома. Эти факторы особенно важны для покупателей таунхаусов, так как этот формат недвижимости рассматривается в первую очередь как полноценная альтернатива городской квартире. ■

НАТУРАЛЬНЫЙ ПОЛ

СОВРЕМЕННЫЙ НАТУРАЛЬНЫЙ ЛИНОЛЕУМ НЕ ИМЕЕТ НИЧЕГО ОБЩЕГО С ПОКРЫТИЕМ ИЗ ПВХ (ПОЛИВИНИЛХЛОРИДА), КОТОРОЕ ТАК ДОЛГО НЕСПРАВЕДЛИВО НАЗЫВАЛИ ЭТИМ СЛОВОМ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

На самом деле натуральный линолеум известен давно, но в наши дни он переживает второе рождение благодаря свойству, которое ставится во главу угла в современном строительстве: это прежде всего экологичность. Изобретателем натурального линолеума считается англичанин Фредерик Уолтон. В 1863 году в Великобритании он получил патент и на изготовление нового материала, и на его название. Слово «линолеум» состоит из двух латинских слов, в переводе они означают «лен» и «масло». И действительно, натуральный материал делается из массы, состоящей из сплошных природных материалов: это, в частности, древесная мука, измельченная известь, смола разных пород деревьев. В качестве основы используется кипяченое льняное масло. Эта масса неделю вызревает в специальных емкостях, затем в нее добавляются натуральные красители.

Интересно, что в начале XX века лидером по производству натурального линолеума стала Россия. Правда, продукция была несимпатичной: материал выпускался только темно-коричневого цвета и благоухал рыбьим жиром, но обладал удивительной прочностью. Поэтому его настилали в автобусах, поездах, а позже — в электричках.

Среди европейских производителей натурального линолеума самыми извест-



ТАКОЙ ЛИНОЛЕУМ — САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ИЗ ПОКРЫТИЙ, НО ОН НЕ ОТНОСИТСЯ К НАТУРАЛЬНЫМ МАТЕРИАЛАМ, ЧТО ВИДНО ПО ЕГО РИСУНКУ

ными являются международные компании Forbo (торговая марка Marmoleum существует уже более ста лет), Tarkett, немецкий концерн DLW. Продукция этих производителей представлена и в Петербурге. К основным достоинствам натурального

линолеума стоит отнести антистатичность, пожароустойчивость, высокую сопротивляемость к химическим реактивам, что придает ему высокую износостойкость. Возможно, это преувеличение, но считается, что покрытие обладает и бактери-

цидными свойствами: в его основе находится льняное масло, а оно, как известно, содержит витамин F, препятствующий размножению болезнетворных бактерий.

К недостаткам натурального линолеума относят гомогенность, что делает его монохромным и не позволяет создавать рисунок. Правда, это такой недостаток, который в интерьере легко обращается в достоинство. Дизайнеры создали огромное количество разных оттенков. Например, дизайнер по цвету компании DLW Петер Цернак придает каждому оттенку цветовой палитры разные уровни яркости, так что цвет пола в одном пространстве может меняться от более яркого к более приглушенному — таким образом создается ощущение бесшовного покрытия. А среди последних разработок компании Forbo — уникальная технология, которая позволяет создавать на поверхности линолеума мраморные разводы и даже структурный рисунок.

В магазинах чаще всего встречается линолеум толщиной 3–4 мм, но такой вариант предпочтительнее для общественных помещений. Для квартиры вполне подходит покрытие толщиной 2 мм. Но чем тоньше линолеум, тем идеальнее должна быть поверхность, на которую его укладывают. В противном случае все неровности под покрытием будут очень заметны, кроме того, оно быстрее изнашивается. ■

CORINTHIA
HOTEL
ST PETERSBURG



Ваш выбор в Санкт-Петербурге
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МИР ГОСТЕПРИИМСТВА,
КОМФОРТА И БЕЗУПРЕЧНОГО СТИЛЯ.

ОТЕЛЬ «КОРИНТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», 191025, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 57
ТЕЛЕФОН: +7 (812) 380 2001 | RESERVATIONS.STPETERSBURG@CORINTHIA.COM | CORINTHIA.COM

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДИЗАЙНА

МАЙ — ИЮНЬ 2013 ГОДА

3-5.05

Imobraga
(Брага, Португалия)
Выставка недвижимости

4-5.05

Umwelt (Бад-Тельц, Германия)
Выставка по вопросам
энергосбережения, ремонта,
строительства, экологии
и садоводства

4-12.05

Grand Designs Live
(Лондон, Великобритания)
Выставка дизайна интерьера

7-8.05

Kuchenwohntrends
(Зальцбург, Австрия)
Выставка кухонь и
домашнего интерьера

7-9.05

Proposte
(Черноббио, Италия)
Выставка текстиля для мебели
и штор

8-11.05

Yecla Furniture Fair (Екла, Испания)
Мебельная ярмарка

9-11.05

BMEXPO China — 2013
(Пекин, Китай)
Китайская международная
выставка строительных
технологий и материалов

9-11.05

Guangzhou Landscape,
Garden, Greening & Better
Living Fair (Гуанчжоу, Китай)
Ярмарка ландшафтного дизайна,
садоводства, озеленения
и улучшения качества жизни

9-12.05

Gartentraume
(Линслерхоф, Германия)
Специализированная выставка
ландшафтного дизайна и
садовой архитектуры

10-12.05

Podhalanskie Targi Budownictwa
(Новы-Тарг, Польша)
Ярмарка строительства
и обустройства интерьера

10-12.05

About Design
(Гданьск, Польша)
Ярмарка дизайна
и интерьера

12-14.05

Pulse
(Лондон, Великобритания)
Выставка товаров британского
дизайна и производства.
Мебель, аксессуары, текстиль,
ювелирные изделия



МИХАИЛ СНИЦИН

XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА В МОСКВЕ

13-16.05

Interzum
(Кельн, Германия)
Международная выставка
инновационных технологий
по производству мебели
и предметов интерьера

15-16.05

Architect@work
(Цюрих, Швейцария)
Выставка для архитекторов,
инженеров, дизайнеров интерьера
и декораторов,
специализирующихся на
инновационных продуктах

16-19.05

Konya Build and Decoration Fair
(Конья, Турция)
Выставка строительных
материалов, технологий
и дизайна

17-19.05

Dom i Otoczenie
(Освенцим, Польша)
Выставка строительства
и обустройства интерьера

17-20.05

SMAP Immo
(Париж, Франция)
Выставка недвижимости

18-20.05

Haus & Garten Mittelrhein
(Андернах, Германия)
Выставка садоводства,
ландшафтного дизайна
и товаров для сада

19-21.05

Interiors
(Лондон, Великобритания)
Выставка дизайна интерьеров

19-21.05

KBB
(Лондон, Великобритания)
Выставка мебели и
аксессуаров для кухни,
спальни, ванной

21-24.05

Construmat
(Барселона, Испания)
Международная выставка
строительной индустрии

22-24.05

EB CIBES
(Сиань, Китай)
Международная выставка
энергосбережения
и высокотехнологичных
строительных материалов

23-24.05

Architect@work
(Льеж, Бельгия)
Архитектурная выставка

23-26.05

SIMA
(Мадрид, Испания)
Выставка недвижимости

23-26.05

Dum a Zahrada Liberec
(Либерец, Чехия)
Специализированная выставка
оборудования для садоводов
и огородников, строительных
материалов, мебели
и аксессуаров

28-30.05

International Building & Construction
Trade Fair (IBCTF)
(Шанхай, Китай)
Международная торговая
строительная ярмарка

29.05 — 1.06

Stone+tec
(Нюрнберг, Германия)
Международная выставка
натурального камня и технологий
обработки камня

31.05 — 2.06

Expo House
(Бакау, Румыния)
Выставка товаров и оборудования
для строительства
и обустройства дома

4-6.06

EIRE (Expo Italia Real Estate)
(Милан, Италия)
Выставка итальянского рынка
недвижимости

4-7.06

Moblexpo (Аликанте, Испания)
Мебельная выставка

5-7.06

Wood2Build (Намюр, Бельгия)
Международная выставка
строительства из дерева

6-8.06

Design District
(Заандам, Нидерланды)
Выставка-ярмарка дизайна
интерьера

9-11.06

Hearth & Home Exhibition
(Харрогейт, Великобритания)
Выставка отопительных систем
для дома

11-13.06

Material Vision (Франкфурт, Германия)
Международная выставка
инновационных материалов
для дизайна и архитектуры

13-16.06

Expo House Concept
(Баталья, Португалия)
Международная выставка
мебели и дизайна интерьера

13-16.06

Summer Grand Sale
(Харрогейт, Великобритания)
Ярмарка эксклюзивных товаров
для дома и сада

15-16.06

Festiwal Wnetrz (Краков, Польша)
Фестиваль «Дизайн интерьера»

21-23.06

Lebens Art Dillenburg
(Дилленбург, Германия)
Выставка товаров для сада
и загородных домов, культуры и стиля

28-30.06

LebensArt Aschersleben
(Ашерслебен, Германия)
Выставка товаров для сада и
загородных домов, культуры и стиля ■

СПБ
РЕНОВАЦИЯ

НОВАЯ ЖИЗНЬ
ГОРОДСКИХ КВАРТАЛОВ

Johannes Tovatt*
архитектор
квартала Gutenberg**

архитектурная студия
Tovatt Architects & Planners***

*Йоханнес Товатт, **Гутенбург, ***Товатт Архитектс энд Плэннерс

**Создаются в Стокгольме,
строятся в Петербурге**

680-35-35 www.dom.spbren.ru

ХРУСТАЛЬНОЕ СЧАСТЬЕ

ЧТО БЫ НИ ПРЕДСТАВЛЯЛ СОБОЙ СТИЛЬ СОВЕТСКОГО БАРОККО В АРХИТЕКТУРНОМ СМЫСЛЕ, В ПЛАНЕ БЫТОВОМ ЕГО ОЛИЦЕТВОРЕНИЕМ БЫЛ ХРУСТАЛЬ. АБСОЛЮТНЫЙ MUST HAVE ЛЮБОЙ СОВЕТСКОЙ СЕМЬИ — СЕРВАНТ С ПОЛКАМИ, ЗАСТАВЛЕННЫМИ ХРУСТАЛЬНЫМИ ВЕЩИЦАМИ.

АЛИНА БАШКЕЕВА

В центре композиции, как правило, значилась ваза — тяжеленная, с толстыми резными стенками, попадая на грани которых, солнечный свет отражался, преломлялся и сверкал, словно вступивший в реакцию с бриллиантом.

Наверное, нет нужды напоминать, что лучшим подарком (кроме книги, конечно) в те времена был хрусталь. Массивные вазы дарили по особым праздникам — на свадьбу, в честь солидного юбилея или проводов на пенсию. Вазы поменьше, но тоже с богатым декором, были популярным подарком школьным учителям от благодарных родителей.

Примерно раз в месяц проводилась церемония очищения хрусталя, в которой принимали участие все члены семьи. О том, чтобы повредить или того хуже разбить хрустальную вещь, страшно было даже подумать! А посему особо ценные предметы, например вазы, детям не доверялись: ими занималась лично хозяйка. Интересно, что при этом ваза из всей хрустальной коллекции была, пожалуй, наиболее редко используемым по прямому назначению предметом: если фужеры, салатницы, рюмки то и дело извлекались из сервантов для праздничных застолий, то ваза большую часть времени гордо оставалась на своем месте, ведь цветы хозяйке вручались далеко не на каждый праздник. Наверное, поэтому сегодня именно вазы напоминают нам о самом популярном интерьерном тренде СССР.

ПРИВЕТ ИЗ БОГЕМИИ На узких улочках старой Праги тесно: туристы не покидают столицу Чехии ни на день, ни на час. Витрины сувенирных магазинов манят аляповатым декором: не зайти и не купить что-то бесполезное просто невозможно. Свечки и магнитики, кружки и футболки, ручки и фоторамки — все это вдруг оказывается страшно привлекательным: по крайней мере, судя по толпотворениям, царящим в иных сувенирных лавочках. Однако сверкающие самым ярким блеском магазины, вывески на которых твердят о легендах, Богемии и хрустале, обилием посетителей похвастаться не могут. Заходишь — будто оказываешься внутри того самого советского серванта. Вокруг на идеально чистых стеклянных полках в искрах сверкающих лучей — мечта любой советской домохозяйки: богемский хрусталь. В СССР чехословацкие изделия в хрустальной иерархии стояли выше советских и стоили, соответственно, дороже. Так что если рюмочки и салатницы — то, что подвергалось большому риску быть разбитым, в средней советской семье были, как правило, «нашего» производства, то реже и менее интенсивно используемые предметы — вазы и люстры — приличествовало иметь импортные: таково было проявление хорошего вкуса. Диктовалось это скорее особым отношением к импортным товарам, нежели лучшим качеством заграничных изделий: производство хрусталя в Богемии началось немногим раньше открытия Императорского стекольного завода под Петербургом, традиции которого унаследовал Ленинградский завод художественного стекла — один из хрустальных центров



ХРУСТАЛЬНАЯ ВАЗА БЫЛА В СССР ДОРОГИМ И СОЛИДНЫМ ПОДАРКОМ

страны. Впрочем, в богемском хрустале было и остается то, в чем наша отечественная промышленность (не только хрустальная) испытывает явный недостаток, — это следование традициям в широком смысле, когда производство не существует благодаря моде, а создает ее. Советское производство хрусталя, к сожалению, во многом обуславливалось спросом, и к изменившимся экономическим и социальным условиям оно приспособиться попросту не смогло. Чешские же производители и сегодня продолжают традиции своих прадедов: оставив прежним содержание, они видоизменили форму.

«Вы ищете что-то для себя или в подарок? — русскоговорящие продавцы в Праге не редкость: очень уж много здесь туристов из России. — Если для себя, то вам наверняка понравятся мозеровские вазы», — продавщица кивает в сторону стеллажа с фантастического цвета и формы изделиями, лишь отдаленно напоминающими вазы и еще более отдаленно — хрусталь. Никакой огранки, резьбы или украшательств. Только форма — где-то причудливая, где-то нарочито простая. Продавщица поясняет: Moser — одна из старейших и самых прославленных хрустальных мануфактур страны, они делают все-все-все,

и хрусталь у них бывает самых разных цветов, размеров и форм. «И стиль они тоже всякий делают, — заверяет хранительница хрустальной лавки. — То, что вы здесь видите, — это, конечно, больше для современных квартир... Но у „мозеров“ и классика есть — я как-то разорилась, купила себе вазу. Очень красивая и очень дорогая. Маме моей, правда, не нравится: она и правда не похожа на те, что лет 50 назад делали. Скорее, это что-то из ар-деко. Еще вот любопытные экземпляры, уже не мозеровские». Эта ваза сделана словно из смятого листа бумаги. Хрустальной бумаги. И опять — ни намек на обильный декор. «Нам бы что-нибудь для мамы...» Просьба энергичную даму ничуть не озадачивает. Она выходит на улицу и зовет нас к витрине: здесь, на одной из полок торжественно, один в один как в серванте из детства, выставлен хрустальный гарнитур — несколько разноразмерных ваз, салатница и пепельница — все обильно украшено резьбой, и когда берешь изделие в руки, подушечки пальцев словно пронзают десятки острых льдинок. Ни с чем не сравнимое и очень знакомое ощущение, вместе с которым в голове вспыхивает детский страх: «Не уронить бы, а то мама расстроится». «Никак не продать, — сетует

продавщица, — уже и так, и эдак, и на витрину поставили — в солнечных лучах он поярче сияет. Но нет, не берут. Современные вазы берут, а эти нет. Хотя и они тоже современные, из последней коллекции». Цена впечатляет: более полутысячи евро!

КОНЕЦ ЛЕГЕНДЫ В 1990-х годах, когда поезд делал небольшую остановку в известном всей России населенном пункте Гусь-Хрустальный, пассажиры оживлялись. После множества одинаковых полустанков с пирожками и пивом вагоны наполнялись хрустальным звоном, а в солнечную погоду — еще и сиянием: так усилиями местных жителей представлялась продукция Гусевского хрустального завода. По плацкартам гуляли вазы и вазочки, салатницы, селедочницы и розетки, хрустальные башмачки и даже короны... Иногда кто-то что-то покупал, но особого ажиотажа не наблюдалось. Теперь хрусталь в поезде уже не продают: зимой 2012 года завод официально прекратил свое существование, а вместе с ним и целая эпоха гусевского хрусталя, которая на момент закрытия производства насчитывала более 250 лет. Добавило ли это сегодня ценности легендарному хрусталу? Вряд ли. Его эпоха, похоже, ушла безвозвратно.

ИСТОКИ СТРАСТИ Сегодня, когда с эры повального увлечения хрусталем прошло достаточно времени, интересно проанализировать причины такого необыкновенного интереса. Скорее всего, дело в обыденном дефиците, в том числе и предметов роскоши. Причем корни этого дефицита кроются отнюдь не в советской, а в еще дореволюционной действительности. Вкратце история процесса становления хрустальной вазы в качестве предмета вожделения выглядит так. В 1710 году в двух соседних деревнях — Ямбурге и Жабино — начали действовать два завода, специализировавшиеся на стекловом производстве. В 1730-х высочайшим указом заводы были слиты в один — Императорский стекольный завод. В качестве приглашенных художников с производством сотрудничали такие именитые мастера, как Бартоломео Растрелли, Чарлз Камерон, Карл Росси и многие другие. Об исключительном профессионализме ремесленников завода сами за себя говорят их хрустальные творения, которые во множестве сохранились в коллекциях музеев, в том числе и Эрмитажа: шкатулки, кубки, чаши, печатки, мушкетеры и, конечно, вазы, по которым отлично прослеживается не только ход научно-технического прогресса, но и стилиевые перерождения эпох. С 1804 года Императорский стекольный завод работал исключительно для удовлетворения потребностей двора и высшей знати, так что уже к середине XIX столетия хрусталь в доме средней петербургской семьи стал настоящей редкостью, и авторитет счастливых обладателей сокровища в глазах их окружения значительно повысился. Видимо, именно в те времена и начал формироваться поведенческий паттерн, который много позже заставлял советских бюргеров преклоняться перед хрусталем. ■



Быть избранным

Элитный дом у Крестовского

200 метров до парков Крестовского острова.
Панорамные виды на Финский залив.

Дом, с трех сторон окруженный водой.
Причал для яхт и катеров.

Дизайн фасадов и интерьеров от всемирно
известного бренда yoo Inspired by Starck.

Петроградская сторона. Ждановская ул., 45.

www.LmSPb.ru

999 4400



ООО «Коллиерз
Интернешнл»



ОАО «Банк БФА»

ЛЕОНТЬЕВСКИЙ
Мыс
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ФИНСКИЙ РОМАНТИЗМ УСАДЬБЫ «ВИТТРЕСК»

ЭТОТ ДОМ, ПОХОЖИЙ НА СКАЗОЧНЫЙ ЗАМОК, СТОИТ СРЕДИ СОСЕН НА ВЫСОКОМ ХОЛМЕ, У ПОДНОЖИЯ КОТОРОГО РАСКИНУЛОСЬ ЖИВОПИСНОЕ ОЗЕРО. КАЖЕТСЯ, ЧТО ЕГО ХОЗЯЕВА ПРОСТО ВЫШЛИ НЕНАДОЛГО — ВСЕ ИНТЕРЬЕРЫ ДОМА СОХРАНИЛИ МЕЛЬЧАЙШИЕ ПОДРОБНОСТИ СТИЛЯ И БЫТА НАЧАЛА 1900-Х ГОДОВ ТАК, КАК БУДТО ЭТО ВРЕМЯ БЫЛО ВЧЕРА.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ГЛАВНЫЙ ДОМ В УСАДЬБЕ «ВИТТРЕСК» — ЗДЕСЬ ЖИЛ АРХИТЕКТОР ЭЛИЗЛЬ СААРИНЕН С ЖЕНОЙ И ДЕТЬМИ



ФРАГМЕНТ ИНТЕРЬЕРА ГОСТИНОЙ В ДОМЕ СААРИНЕНА

Усадьба «Виттреск» (Hvittrask, «Белое озеро») находится в 30 км западнее Хельсинки, строилась она с 1902 по 1904 год тремя финскими архитекторами, составляющими гордость нации, — Элиэлем Саариненом, Армасом Линдгреном и Германом Гезеллиусом. Они вместе учились архитектуре в политехническом институте Хельсинки, подружались и организовали архитектурное бюро «Гезеллиус, Линдгрэн, Сааринен» (Arkkittehtoitomisto Gesellius, Lindgren, Saarinen). Успех пришел в 1900 году на Всемирной выставке в Париже: пави-

льон Финляндии явил миру новые архитектурные формы, объединяющие мотивы немецкого югендстиля, английского модерна и народного зодчества Северной Европы — один из первых примеров того, что позже назовут финским национальным романтизмом. Через два года, после того, как архитектурное бюро трех друзей получило первый приз за проект здания Финского национального музея, они начали строить главный дом, выбрав уединенное место в лесу на вершине холма. Архитекторам не было еще и тридцати, когда они поселились в усадь-

бе вместе с женами. Здесь кипела жизнь и нешуточные страсти. В главном доме с деревянными чешуйчатыми колоннами и высокими рододендронами под окнами жил Сааринен с семьей, в северной его части — Линдгрэн с женой, в здании напротив, напоминающем средневековую крепостную стену с башнями, — тогда еще не женатый Гезеллиус. Все эти сооружения объединены одним внутренним двором, как в средневековом замке. Да и главный дом Сааринена — массивный, из камня и дерева, с «тяжелыми» деталями и витражами напоминает о рыцар-



ЛОДЖИЯ В ГЛАВНОМ ДОМЕ — ЭТО ЦЕЛАЯ КОМНАТА СО СКВОЗНЫМИ ФИГУРНЫМИ ПРОЕМАМИ



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ДЕТСКОЙ ЭЛИЗЛЪ СААРИНЕН СОЗДАЛ МИНИАТЮРНУЮ МЕБЕЛЬ БЕЗ ЕДИ-
НОГО ОСТРОГО УГЛА



АТЕЛЬЕ В ГЛАВНОМ ДОМЕ УСАДЬБЫ, ГДЕ СААРИНЕН, ЛИНДГРЕН И ГЕЗЕЛЛИУС РАБОТАЛИ НАД
СВОИМИ АРХИТЕКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ



ФРАГМЕНТ ИНТЕРЬЕРА В УСАДЬБЕ «ВИТТРЕСК». КАМИН, КАК И ВСЕ ПЕЧИ И КАМИНЫ В ДОМЕ,
СДЕЛАН ПО ЗСКИЗАМ ЭЛИЗЛЪ СААРИНЕНА



ЧАСТЬ УСАДЬБЫ, В КОТОРОЙ ЖИЛ АРХИТЕКТОР ГЕРМАН ГЕЗЕЛЛИУС



ПРИЕМ ЗОНИРОВАНИЯ ЖИЛОГО ПРОСТРАНСТВА БЫЛ ВПЕРВЫЕ ИСПОЛЬЗОВАН АРХИТЕКТУРНЫМ БЮРО «ГЕЗЕЛЛИУС, ЛИНДГРЕН, СААРИНЕН» (ARKKITEHTITOIMISTO
GESELLIUS, LINDGREN, SAARINEN) В УСАДЬБЕ «ВИТТРЕСК». ЭТО ПРОСТОРНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ ВМЕЩАЕТ ГОСТИНУЮ, СТОЛОВУЮ И БИБЛИОТЕКУ, КОТОРАЯ ОФОРМ-
ЛЕНА КАК ДОМАШНИЙ ТЕАТР — НА «СЦЕНЕ» ЗА ГОЛУБЫМ ЗАНАВЕСОМ НАХОДЯТСЯ КНИЖНЫЕ ПОЛКИ

ской эпохе. И в то же время интерьер со всеми своими рукотворными деталями, специально спроектированной мебелью, глазурованными печами, тканными вруч-
ную коврами, росписью оштукатуренных потолков и деревянными люстрами вы-
зывает ощущение простора, легкости и свободы. Он пронизан светом и радо-
стью молодости и творчества.
Но идиллия продолжалась недолго. Разногласия начались в работе над про-
ектом Центрального железнодорожного вокзала в Хельсинки, который и сегод-
ня впечатляет всех, кто видит его впер-

вые. Архитектурное бюро распалось. В 1916 году усадьба перешла во владение Элизлы Сааринена. Жизнь не остано-
вливалась, архитектор работал над само-
стоятельными проектами. Сюда часто приезжали гости — бывал здесь Ян Си-
белиус и даже Максим Горький. В 1923 году Сааринен уехал в США, где много и
успешно работал. За год до своей смер-
ти, в 1949 году, архитектор продал свою
любимую усадьбу. Но в частном владении
она оставалась до 70-х годов прошлого
века. Сегодня «Виттреск» — музей, где
сохранено все до последней детали. ■

ТЕПЛАЯ ПЕКАРНЯ FAZER

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМПАНИЯ FAZER ОТКРЫЛА СВОЮ ПЕРВУЮ ПЕКАРНЮ-КОНДИТЕРСКУЮ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ «АВЕНЮ» НА ВЫБОРГСКОМ ШОССЕ. ОБРАЗЦОМ ПОСЛУЖИЛА СЕТЬ БУЛОЧНЫХ FAZER В ШВЕЦИИ. ТАМ ОНИ ИЗВЕСТНЫ ПОД БРЕНДОМ GATEAU. ИНВЕСТИЦИИ В ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПРОЕКТ СОСТАВИЛИ 240 ТЫС. ЕВРО.

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

«Атмосфера новой пекарни теплая, она как приветливый сосед, и нам хотелось бы, чтобы она отражала нашу любовь к хлебу», — говорит Пайви Хармаакорпи, директор направления Cafes & Shops Fazer. Здесь продают свежий хлеб ручной работы и десерты. Можно купить с собой или посидеть за чашкой кофе в уютном скандинавском интерьере.

Тесто для хлеба замешивается на шведских заквасках по шведской рецептуре. Хлеб выпекается в печах с каменным подом при высоких температурах, благодаря чему получается твердая, хрустящая корочка и свежий, сочный мякиш. Плотная корка помогает сохранить хлеб свежим и воздушным на протяжении нескольких дней. По словам Пайви Хармаакорпи, консерванты не используются вообще.

«В Петербурге особое отношение к хлебу, его жители — настоящие хлебные гурманы, — уверен Владимир Калявин, генеральный директор Fazer в Рос-



КОММЕРСАНТЪ

сии. — Открытие пекарни-кондитерской будет способствовать популяризации бренда Fazer как производителя хлеба высочайшего уровня, ведь до сих пор многие воспринимают Fazer исключительно как бренд премиального шоколада».

В ассортименте пекарни-кондитерской классический хлеб по рецептам Fazer: стопроцентный ржаной, рустикальный багет, ржано-пшеничный, а также хлеб оригинальной рецептуры: с инжиром, с грецким орехом, с абрикосом и фундуком, с оливками и сыром. На полках красуются пирожные, торты, булочки с начинкой, печенье.

Первая пекарня-кондитерская Fazer за пределами Швеции была открыта в декабре 2012 года в Хельсинки, вторая — открывается сейчас в Петербурге. Все они входят в подразделение Cafes & Shops. В ближайшем будущем компания планирует открыть еще несколько пекарен в Петербурге и Москве. ■

В «ПАЛКИНЬ» ВМЕСТО БАРСЕЛОНЫ

РЕСТОРАН «ПАЛКИНЬ» ПРОДОЛЖАЕТ СВОИ ЭНОГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ПУТЕШЕСТВИЯ — ФЕСТИВАЛИ, ПОСВЯЩЕННЫЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКИМИ СОЧЕТАНИЯМИ ВИН И БЛЮД РАЗНЫХ РЕГИОНОВ. ЭТОЙ ВЕСНОЙ «ЕДЕМ» В КАТАЛОНИЮ!

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА



ГАСПАЧО — САМОЕ ИЗВЕСТНОЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИСПАНИИ БЛЮДО. ЭТО ХОЛОДНЫЙ СУП ИЗ ПЕРЕТЕРТЫХ, КАК ПРАВИЛО, СЫРЫХ ОВОЩЕЙ — В ОСНОВНОМ ПОМИДОРОВ. В НЕГО ДОБАВЛЯЮТ ОЛИВКОВОЕ МАСЛО, ЧЕСНОК, ЛУК, СТРУЧКОВЫЙ ПЕРЕЦ, МОГУТ ПОЛОЖИТЬ ОГУРЦЫ И ХЛЕБ. ГАСПАЧО — В КАКОЙ-ТО СТЕПЕНИ ИМПРОВИЗАЦИЯ ПОВАРА

Каталонская гастрономия переживает сейчас исторический момент: по итогам 2012 года ее признали самой динамичной и современной кухней Европы. Яркая, пряная «кухня средиземноморского солнца» одинаково хорошо сочетается с винами Юга Франции и Севера Испании. Авторский сет из пяти перемен блюд в каталонском стиле составлен шеф-поваром ресторана Павлом Мельниковым таким образом, чтобы максимально раскрыть стилистические особенности местных вин. Сначала гостям предлагают розовое Gerard Bertrand Cremant de Limoux 2010 года в сопровождении молодого мягкого козьего сыра с томатом и дрессингом из трав. В качестве холодной закуски — мидии в ракушках и креветки с кремом из цуккини, дополненные розовым Gerard Bertrand Gris Blanc 2011 года. Затем — пирог с индейкой, апельсинами, шафраном и шпинатом в сочетании с белым Chateau l'Hospitalet La Clape 2011 года. К основному блюду — медальонам из говядины с баклажанами и тушеными анчоусами — подадут красное Can Blau Monsant 2008 года. А на сладкое — мороженое с персиком, уваренным в мускате с розмарином и изюмом, и белое Gerard Bertrand Reserve Speciale Muscat 2009 года.



ИСПАНСКАЯ ТОРТИЛЬЯ — ЭТО ОМЛЕТ С КАРТОШКОЙ И ЛУКОМ

Несмотря на то, что каталонская кухня довольно проста, ее нельзя назвать однородной — в горах и на побережье разные гастрономические предпочтения. В горах едят в основном мясо, на берегу — рыбу и морепродукты. Каталонская кухня испытывала разные влияния и впитала в себя традиции разных цивилизаций. Тот факт, что одна из первых в Европе книг кулинарных рецептов появилась именно в Каталонии в 1324 году, говорит о многом. Автором этой книги под названием Llibre de Sent Sovi, скорее всего,

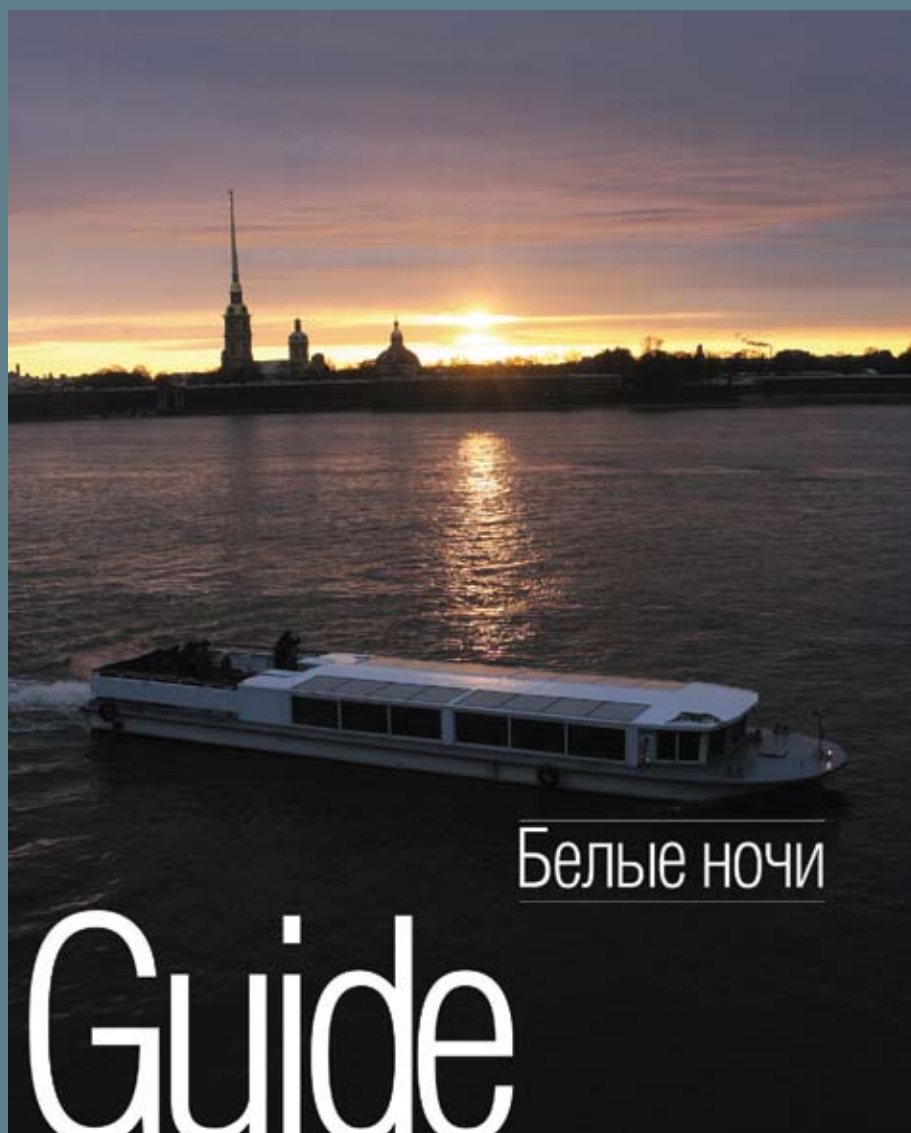
был монах, он описал почти 200 способов приготовления пищи, снабдив их кулинарными советами.

И сегодня считается, что еда занимает очень важное место в жизни каталонцев. Неслучайно Барселона имеет статус одной из европейских столиц гастрономии, поработать в здешних знаменитых ресторанах мечтают многие европейские повара. Старая, народная, кухня по традиции сохраняется в маленьких семейных заведениях и тапас-барах. А любой барселонский рынок изобилует свежими продуктами и чрезвычайно живописен.

Как в других гастрономических традициях, в каталонской кухне очень важен соус. Например, самфаина — из томатов, перца и баклажанов, софрито — из чеснока, лука, томатов, перца и зелени, пикада — более острый, с хлебными крошками, чесноком, миндалем, шафраном и, конечно, айоли — соус, напоминающий майонез, но без яиц, из чеснока и оливкового масла. Он вообще очень распространен по всему северному побережью Средиземноморья. Одно из самых традиционных каталонских блюд — это па-амб-томакет: хлеб, натертый сырыми помидорами и чесноком, спрысканными оливковым маслом. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



НОВЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ
ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ
ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ GUIDE
К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ».

ПРИЛОЖЕНИЕ ПРЕДСТАВИТ
САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ СОБЫТИЯ
В ПЕРИОД БЕЛЫХ НОЧЕЙ:
АФИША, АНОНСЫ ВЫСТАВОК,
ТЕАТРАЛЬНЫХ И КИНОПРЕМЬЕР.

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 22 МАЯ 2013
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ
СТРАНИЦАМИ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

Guide

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ 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

КОРЮШКА СБЛИЖАЕТ

ЕСЛИ НА УЛИЦЕ ПАХНЕТ КОРЮШКОЙ, ЗНАЧИТ ПРИШЛА ВЕСНА.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Считается, что сезон корюшки открывается в Петербурге примерно в середине апреля. В природе это зависит от погоды — промысловый лов начинается во время нерестового хода корюшки, а это происходит, когда температура воды достигает 6–8°C. Однако в гастрономии и бизнесе погода, как оказалось, роли не играет. И затянувшаяся зима не помешала — многие рестораны и кафе объявили о начале сезона еще в январе и феврале.

Легче всего корюшку просто пожарить (среднее время приготовления — всего шесть минут), и именно этот кулинарный метод наиболее популярен. Нежная, ароматная, с хрустящей корочкой — такую корюшку подают в ресторанах **«ФИШ ХАУС НА ГРИВЦОВА»**, **«РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1»**, **FIOLET**, **«МОСКВА CITY»**, **«РЕСТОРАНЪ»**, **«ПУРИ»**, **BARANKA**, **«СОЛЯНКА»**, **«КАРАВАН»**, **«КОРЧМА»**, **«МОРЕ»** (в том числе и во фритюре), **«ПОЛЯНА»**, **AMARENA**, **VOX**, **BULLHOUSE**, **«МЕТРОПОЛЬ»**, **«ЗИМАЛЕТО»**, **«РУССКАЯ РЫБАЛКА»**.

В кафе **«ТРЕТЬЕ МЕСТО»** жареная корюшка подается без гарнира, но обязательно со свежим огурцом и на большой тарелке. «Мы выбрали минималистичную подачу, — рассказывает управляющая кафе Светлана Романович. — Огурец используется как украшение и напоминание о запахе свежей корюшки. Большая тарелка подчеркивает, что это рыбка, вокруг которой в Петербурге сложился настоящий культ. Мы относимся к корюшке, в первую очередь, как к wow-блюда, рассчитанному на туристов из других городов, в том числе и на гостей нашего мини-отеля. Культ корюшки вызывает у них массу эмоций и вопросов. Петербуржцы заказывают корюшку редко, но им приятно, что она включена в меню. Они расспрашивают, как мы ее готовим, и делятся своими семейными секретами приготовления. Получается, что корюшка сближает, а это так важно для атмосферы гостеприимства!»

В ресторане **«ЦАРЬ»** жареную корюшку подают с молодым отварным картофелем и свежими овощами со сметаной. Еще один популярный вариант — с картофельным пюре (**«АМАДЕУС»**, **«У ГОРЧАКОВА»**), соусом тартар (ресторан-кондитерская **«ГОСТИ»**) и овощной сальсой (**SAFE PROVENCE**). Шеф-повар ресторанов **«ТАЛИОН»** и **«ВИКТОРИЯ»** Александр Дрегольский готовит «корюшку, жаренную по-домашнему»: с луковыми колечками, хрустящим салатом «айсберг» и малосольным огурцом. Дополнить трапезу предлагается также сезонными блюдами — крем-супом из спаржи с облаком из копченого лосося, а также запеченной с козьим сыром спаржей с оливковым маслом и сладким «бальзамико».

Шеф-повар таверны **«ГРОЛЛЕ»** Александр Дубин предпочитает рыбу из Финского залива: она имеет более светлый оттенок и ярко выраженный аромат огурца, и она крупнее ладожской. Улов бывает разным, но в 10 кг рыбы мелочи (меньше 12 см) должно быть не более 15%. Размер имеет значение с точки зрения конечного результата: мелкая корюшка при обжаривании получается хрустящей, как



ЖАРЕНАЯ КОРЮШКА С САЛАТОМ ИЗ СВЕЖЕГО ОГУРЦА И РЕДИСА. ТАВЕРНА «ГРОЛЛЕ»

чипсы, а крупная, по его словам, «больше похожа на рыбу». Среди гостей таверны популярны оба варианта: независимо от размера, они съедают от 170 до 200 кг корюшки в месяц. Свой вариант приготовления Александр считает каноническим, но открывает некоторые секреты: так, он сначала солит рыбу и оставляет на несколько минут, затем обваливает в муке и обжаривает на сковороде в растительном масле с добавлением сливочного — именно оно «золотит» корочку. А подают жареную корюшку в таверне «Гролле» с салатом из свежего огурца и редиса.

Шеф-повар ресторана **«КОКОКО»** Игорь Гришечкин использует только корюшку, выловленную в Ладожском озере: вода здесь чище, чем в акватории Финского залива, и рыба вкуснее. Классическую жареную рыбку подают в ведерке и сопровождают домашним соусом тартар и лимоном-гриль. Маринованную подают прямо в банке, гарнируя печеным в тимьяне картофелем и холодной сметаной с соусом из петрушки. А для севиче корюшку маринуют в соке антоновки, после чего дополняют легким соусом из моркови, пластиками свежих яблок и хрустящими хлебными гренками.

Ресторан **«ЛЕНТА МЕБИУСА»** также предлагает корюшку ладожскую — маринованную «по ленинградскому рецепту»: то есть рыбку сначала жарят, а затем заливают маринадом. И хотя этот способ приготовления более трудоемкий, он также весьма популярен. Кроме того, рыбу можно коптить, запекать, фаршировать, готовить на гриле, тушить в белом вине. Многие считают корюшку блюдом диетическим: ее калорийность всего 90–105 ккал на 100 г продукта, при этом в 100 г корюшки содержится более 15 г белка и менее 5 г жира.

У шеф-повара **ГРАНД-ОТЕЛЯ «ЕВРОПА»** Сергея Андреева свой подход к корюшке: здесь подают ароматный суп с шафраном и чесноком и корюшку домашнего копчения с теплым картофелем и маринованным луком. Можно попробовать и

корюшку, жаренную в хлебной крошке с ароматными травами (подается с печеным картофелем по-деревенски и соусом тартар), и корюшку «Альмондини» в сливочно-миндальном соусе (подается

раз в неделю), и в ней Зитуни Абдессатар знает толк: «У сахалинской корюшки два сезона в году — с сентября по декабрь и с апреля по июнь. Весенняя лучше, поскольку попадает много икраной рыбы, самой вкусной и питательной. На Дальнем Востоке добывают три вида корюшки: «азиатскую», «зубатку» и «малоротую». Зубатка — самая крупная, а малоротая считается самой ценной. Она наиболее ароматная и жирная, так что отлично подходит для вяления и копчения, помимо всех прочих способов приготовления, коих великое множество». В «Ла Маре» гость сам может выбрать способ приготовления корюшки. «Можно отварить рыбу, запечь, добавить разнообразных специй, — говорит Зитуни Абдессатар, — но, перепробовав все, мы пришли к выводу, что самый простой способ — самый лучший. Жареная корюшка, слегка приправленная солью и перцем, лучше всего сохраняет естественный вкус и аромат, ценный сам по себе, безо всяких добавок».

«КАБИНЕТ-ПОРТРЕТ» предлагает корюшку жареную и корюшку маринованную. В **«БАДЕН-БАДЕНЕ»**, кроме жареной, подают корюшку, копченную в собственной копильне. А для тех, кто хочет «всего и сра-



КОРЮШКА «АЛЬМОНДИНИ» В СЛИВОЧНО-МИНДАЛЬНОМ СОУСЕ С КАРТОФЕЛЕМ, УКРОПОМ И ПАРОВЫМИ ОВОЩАМИ. ГРАНД-ОТЕЛЬ «ЕВРОПА»

с картофелем, укропом и паровыми овощами).

В ресторане **«ОХОТНИЧЬЯ ИЗБА»** тоже варят суп из корюшки — но более «русский» вариант: с картофелем, луком-пореем и свежим огурцом. А также готовят корюшку с луком и зеленью в белом вине, жарят на мангале и на сковороде.

«Секрет обаяния невской корюшки в сезонности, — считает бренд-шеф компании-поставщика и ресторанов **«ЛА МАРЕ»** Зитуни Абдессатар. — Еда — очень «настроенческая» история, а корюшка — один из символов петербургской весны, и это добавляет рыбе обаяния». В ресторане работают только с сахалинской корюшкой (охлажденная рыба прибывает

зу», — микс из жареной и копченой корюшки. Удивительно, но петербургскую корюшку в разгар сезона готовят даже в ресторанах французской, итальянской, восточной и кавказской кухни. Так, в **«КУХНЕ»** подают жареную корюшку по-французски и рыбный суп с «огуречной рыбкой», а ресторан **«СЕРАФИНО»** предлагает итальянский взгляд на жареную корюшку: здесь ее подают под соусом медитеррана. В **«ШУРПЕ»** свежую рыбу обжаривают на масле прямого отжима и приправляют домашними специями, в **«ЧУРЧЕЛЕ»** — пикантным перчиком и зеленью с грядки. В **«БРИЧМУЛЕ»** моллудю балтийскую корюшку жарят и маринуют. ■

ПАСХАЛЬНЫЕ СЮРПРИЗЫ

5 МАЯ ПРАВОСЛАВНЫЕ ПРАЗДНУЮТ ПАСХУ. К ЭТОМУ СОБЫТИЮ В РЕСТОРАНАХ ПЕТЕРБУРГА УЖЕ ПОДГОТОВИЛИСЬ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Шеф-повар **РЕСТОРАНА BORSALINO ОТЕЛЯ «АСТОРИЯ»** Тонио Греко приготовил специальное пасхальное меню для всего дня. На обед гостям предложат приветственный бокал «Просекко», фаршированные трюфелями грибы, равиоли с моцареллой «Буффало», медальон из говядины с охотничьим соусом и конвертик с рикоттой на десерт. А вечером — ужин с более изысканным меню: гости смогут отведать лингвини с креветками и цукини; запеченного с фисташками сибаса; мильфей из лосося и рукколы с апельсиновым соусом и сладкий миндаль.

Пасхальный бранч в отеле **«КЕМПИНСКИ МОЙКА 22»** будет длиться с 12 до 15 часов. На закуску гостям предложат маринованные королевские креветки на гриле, террин из фуа-гра и спаржи, террин из лосося и морских гребешков под соусом Pernod, карпаччо из говядины с рукколой и грибами под трюфельным соусом, террин из кролика с травами в желе, телятину под соусом из тунца, пармскую ветчину с дыней, моцареллу «Буффало» с томатами, а также разнообразный салат-бар. На горячее — приправленные травами бараньи ребрышки с жареным чесноком; фаршированная кроликом говядина «Веллингтон»; морской черт в соли; морепродукты; ньоки с тыквой и шалфеем; овощной рататуй; картофель с розмарином. В зале будут

работать станции по приготовлению пасты под разными соусами и блинов с различными начинками. Велик и выбор сладких блюд: муссы и пирожные (в том числе, «Башня» с ванильным кремом «Таити»), фруктовый салат «Мойка 22», тирамису на клубничном карпаччо и, конечно, куличи и классическая русская пасха под соусом из малины.

В **ТАВЕРНЕ «ГРОЛЛЕ»** пасхальные блюда, приготовленные по старорусским рецептам, освятят в находящемся по соседству соборе святого Андрея Первозванного. Весь день будет работать пасхальный салат-бар: крашеные яйца, заварная творожная пасха с цукатами и орехами, сдобные куличи с цукатами, орехами и помадкой.

В качестве подарка для близких и любимых **ГРАНД-ОТЕЛЬ «ЕВРОПА»** предлагает универсальный вариант — пасхальные корзины. Кроме традиционных пасхи, кулича и крашеных яиц, туда входят вино, шоколадные фигурки зайцев — символ Пасхи, пришедший к нам с Запада, фрукты и другие вкусные изделия.

В ресторане **«МОСКВА»**, начиная с Великого четверга, будут дарить крашеные яйца всем, кто приобретет пасхальный кулич по старинному монастырскому рецепту.

В ресторанах **«МАНСАРДА»** и **SUNDAY GINZA** в день Пасхи готовят комплименты



ПАСХАЛЬНАЯ КОРЗИНА. РЕСТОРАН «ЦАРЬ»

от шеф-поваров в виде свежееиспеченных пасхальных куличей.

Специальные наборы (творожная пасха и три яйца) подготовила и **MARIVANNA**. Расписные яйца можно будет купить и отдельно, чтобы устроить традиционный пасхальный «поединок». Ресторан **«ЦАРЬ»** уже принимает заказы

на праздничные яйца и куличи, изготовленные по старорусским рецептам шеф-поваром Романом Васильевым. А в воскресенье гостей ждет настоящий широкий праздник по-русски: в пасхальном меню — самые сытные мясные и рыбные блюда, а также все, чего так долго было нельзя. ■

НА ВАСИЛЬЕВСКИЙ ПРИШЛО ЛЕТО

ЕЩЕ НЕ ВЕРИТСЯ В ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ПРИХОД ВЕСНЫ, А В РЕСТОРАНЕ «ПЬЕРО» ОТЕЛЯ «КОРТЪЯРД МАРРИОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВАСИЛЬЕВСКИЙ» УЖЕ ЗАПУСТИЛИ ЛЕТНЕЕ МЕНЮ.

ВЕРА КОЧЕТКОВА

Это практически первое летнее меню в городе, хотя до календарного сезона еще больше месяца. По традиции в нем должен быть богатый выбор легких закусок и свежих салатов. Но в теплое время года вегетарианцев больше не становится, да к тому же летом всего два поста, если говорить о тех, кто строго их соблюдает. Поэтому в профессиональной среде считается, что именно лето дает возможность поварам показать свой творческий потенциал в создании блюд из свежей птицы, мяса и морепродуктов. Последние составляют значительную часть летних блюд во многих ресторанах. Рыба и морепродукты в сочетании с зеленью и овощами являются нетяжелой пищей и ассоциируются с морем, теплыми странами и отпуском. Так, в числе салатов обновленного меню «Пьеро» — руккола с морепродуктами, манго и авокадо; балтийский салат с лососем, а также салат из бастурмы с грушей и молодым сыром, теплый салат с говядиной, листьями салата и маринованной свеклой. Стоит заметить, что такой простой русский овощ, как свекла, все чаще входит в ресторанные блюда, которые готовят здесь не только российские, но и зарубежные шефы. И в этом, в частности, проявляется гастрономическая тенденция использовать локальные продукты.

В обновленном меню не обошлось и без классики: на закуску предлагают ассорти французских сыров (бри, рокфор, руи, шевр) с красным виноградом, грецкими орехами, медом и булочкой бриошью; рыбное ассорти (масляная рыба горячего копчения, лосось



ЖАРЕННЫЙ СУДАК С КАРТОФЕЛЕМ И МАЛОСОЛЬНЫМ ОГУРЦОМ. РЕСТОРАН «ПЬЕРО»

с копченым и слабой соли) с картофельными оладьями и огуречным салатом; мясное ассорти (бастурма, французская салями, пармская ветчина) с тремя видами хлеба. А вот «Оливье» здесь готовят почему-то с крабами и «Цезарь» — не только с курицей, но и с креветками.

В разделе супов — традиционные окрошка и свекольник на кефире, томатный крем-суп и уха из трех видов рыбы (форель, треска, филе) с луком-пореем, морковью, томатами и зеленью.

На горячее шеф-повар Николай Хвалынский предлагает всеесезонный куриный шницель с овощами вок и соусом «сладкий чили»; вполне «зимние» свиные колбаски с пореем, шукрутом и горчицей соусом; жареного судака с картофелем и маринованным огурцом; кебаб из баранины с овощным роллом; фермерского цыпленка табака с картофельным пюре. Есть и блюда с интересными сочетаниями ингредиентов: сырные клецки с грибами, шпинатом и песто; жареный морской окунь с томатами черри и рагу из цукини, оливков и фенхеля; котлеты из щуки с базиликовым пюре. Кстати, свежие цукини, эти маленькие кабачки, начнут созревать, когда придет настоящее лето, и именно в летние месяцы их можно есть незрелыми.

По наблюдениям профессионалов ресторанного рынка, блюда на гриле особенно популярны в летний сезон. Видимо, это как-то связано с традиционной любовью российских граждан к шашлыкам на природе. В разделе блюд на гриле в первом летнем меню — куриная грудка, корейка ягненка с томатной сальсой, филе говядины с соусом «мадера», рибай стейк и стейк из лосося с песто из петрушки. Правда, знаменитый итальянский соус песто в классическом варианте делается на основе оливкового масла, сыра и базилика. Хотя песто в переводе значит «растирать, давить» — такие эксперименты можно делать в принципе с любой травой. Так вот и получается авторская интерпретация классики.

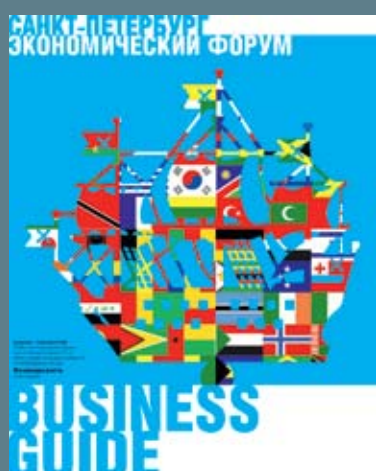
Среди десертов по-настоящему летним можно назвать торт «Павлова» со свежими ягодами. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНФРАСТРУКТУРА
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ
ТЕХНОЛОГИИ
ИНВЕСТОРЫ
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