

МАЛОЭТАЖКА
ОЖИВИЛАСЬ / 20
СКИДКА
КАК КРЮЧОК / 24
ГОРОДА-СПУТНИКИ
ОБЪЕДИНЯТ СОСЕДЕЙ / 25

Среда, 25 ноября 2015 №217
(№5727 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Территория комфорта

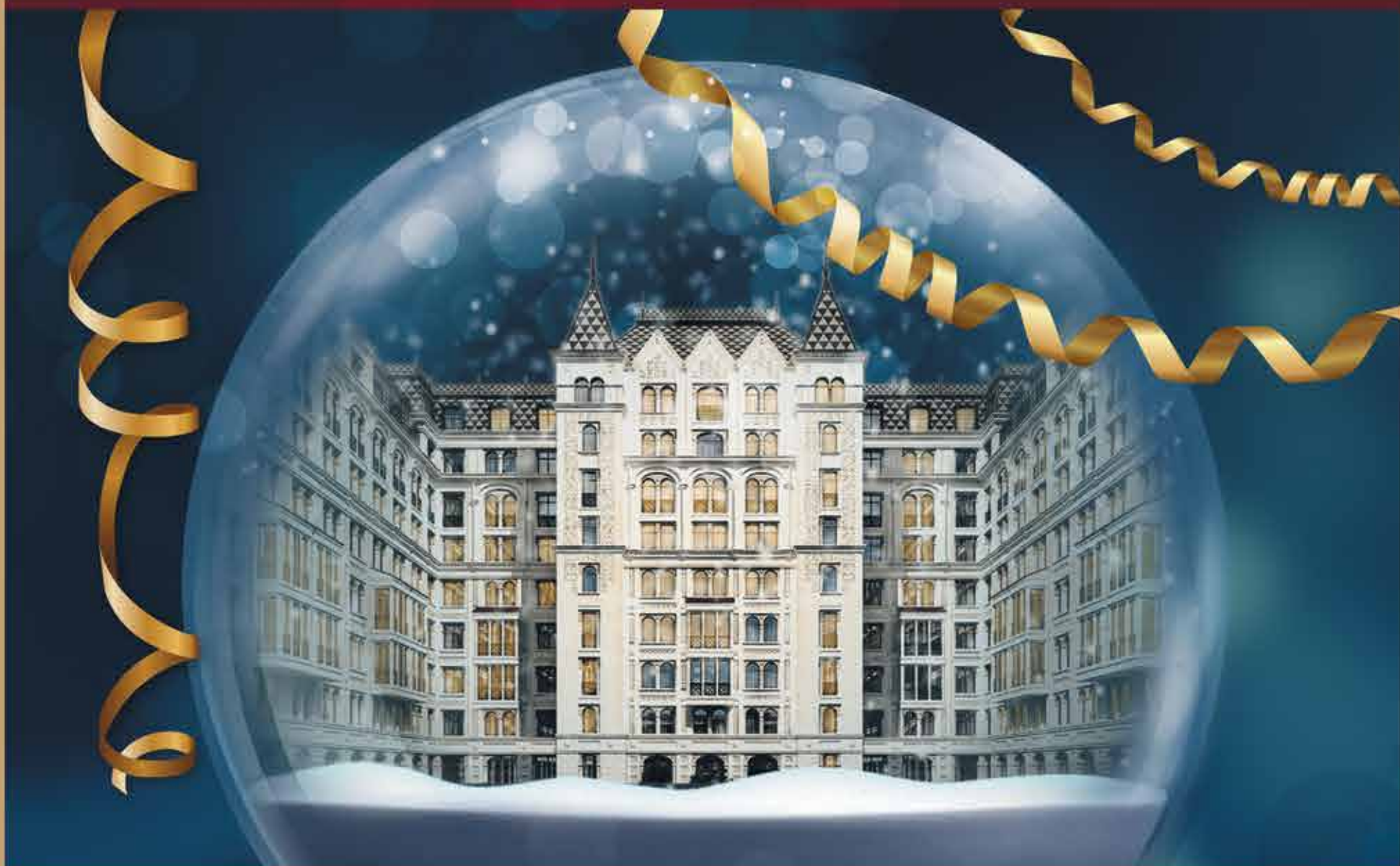
Guide

RBI
The art of real estate®

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА КОМПАНИЯ RBI

РЕКЛАМА
ООО «НОВГОРОДСКАЯ»

ИЗБРАННОЕ



НА УНИКАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ



6 ДОМОВ В ЦЕНТРЕ

ОАО «СКВ СПб». Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12.
ООО «ЛСР Недвижимость-СЗ». Проектная декларация на сайте www.6888888.ru.
Свидетельство №0109.03-2009-7826090547-С-003 от 07.02.2013. Реклама.



39
РАДИЩЕВА
У ТАВРИЧЕСКОГО САДА

Кирочная улица, 31

Сдан в августе 2015
Осталось 4 квартиры



СМОЛЬНЫЙ ПАРК
КВАРТАЛ, УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ

Смольная набережная,
улица Смольного, 4

Введены в эксплуатацию
6 домов: блоки 2, 5, 6, 8, 9, 10



VERONA
ДОМ НА КРЕСТОВСКОМ

Крестовский остров,
Морской проспект, 29

Строящийся дом
на Крестовском острове



ДОМ НА ДВОРЯНСКОЙ
ОСОБО ПРИБЛИЖЕН К ЦЕНТРУ

Улица Куйбышева, 13

Введен в эксплуатацию
в июне 2015



**РУССКИЙ
ДОМ**

Басков переулок/
улица Короленко

Роскошный тихий центр



ес
Европа Сити
Живем в Европе

Проспект Медиков, 10
БИЗНЕС-КЛАСС

Сдача III очереди в ноябре 2015
Калейдоскоп готовых квартир

Продажа квартир и офисов в центре Петербурга

Центр продаж: Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 39

(812) **688 88 88**

www.6888888.ru



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.

РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ПОЛЬЗА ИЗБИРАТЕЛЬНОСТИ

Удивительно все-таки, насколько многогранно слово «комфорт» и какие разные словосочетания с ним существуют в совершенно отличных друг от друга сферах человеческой жизни. Психологический, экономический, политический, материальный, медицинский, бытовой комфорт... Под комфортом, конечно, подразумевается всякого рода стабильность и удобство, но, как говорят специалисты, для развития личности рекомендуется выходить из зоны психологического комфорта. Чтобы приобретать новый опыт и расширять свои горизонты. Но вот с бытовым комфортом все совсем по-другому. Выпасть из него могут позволить себе только маргиналы; человеку же обычному, социально ориентированному, лишиться вдруг бытового комфорта — это настоящему серьезное испытание, не сравнимое с отключением летом горячей воды. Поэтому в негу комфорта хочется погружаться, по мере материальных возможностей, все глубже и глубже, а также стремиться к еще большему удобству, уюту и технологичности своего места обитания. Вот и девелоперы подтверждают: покупатели квартир становятся все требовательнее. Они теперь знают, что к чему на рынке недвижимости и стройматериалов, жилье покупают не в первый раз и могут разобраться в качестве, дизайне и в архитектурных решениях. Поэтому, как говорят эксперты, дома и квартиры становятся все лучше — рынок вынужден идти навстречу потребителю. В малоэтажном домостроении картина примерно такая же. Рынок постепенно оживает, особенно если говорить о таунхаусах. Все больше людей хочет жить не только в своих стенах, но и под своей крышей. Хотя, честно говоря, возможностей для этого у среднестатистических граждан все меньше. Коттеджи, уже не говоря о виллах и дворцах, далеки от масс так же, как в свое время декабристы — от народа.

Тем не менее бытовой комфорт можно ведь обустроить и в отдельно взятом объекте, опять-таки вне зависимости от квадратных метров. «Наш уголок я убрала цветами...» Тут надо выбрать только оптимальное. Вообще, избирательность — черта, присущая человеческой зрелости. И, как любое по-настоящему ценное приобретение, она делает жизнь лучше, краше и радостнее. Вне зависимости от квадратных метров.

**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

СТРОИТЕЛИ ТОПЧУТСЯ НА ФИНИШНОЙ ПРЯМОЙ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СТРЕМИТЕЛЬНО НАБИРАЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА. СЕГОДНЯ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, УЖЕ ТРЕТЬ ВВОДИМОГО ЖИЛЬЯ ГОТОВА ДЛЯ НЕМЕДЛЕННОГО ЗАСЕЛЕНИЯ. ОДНАКО ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ДОЛИ ЖИЛЬЯ С ГОТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ ЭКСПЕРТЫ НЕ ОЖИДАЮТ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ОНА БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ УЖЕ НЕ ТАКИМИ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ, КАК РАНЬШЕ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



КАТЕРИНА ПАВЛЕНКО

ПРИМЕРНО ТРЕТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ ИНТЕРЕСУЮТСЯ КВАРТИРАМИ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ, ОСТАЛЬНЫЕ ДЕЛАЮТ РЕМОНТ САМОСТОЯТЕЛЬНО

На сегодняшний день доля квартир с отделкой в общем объеме предложения составляет 35–40%. Кроме того, в одном жилом комплексе могут продаваться квартиры и без отделки, и с полной чистовой отделкой. Таким способом застройщик привлекает к своему объекту как можно больше покупателей, имеющих различные требования к будущей собственной жилплощади.

Квартиры с чистовой отделкой интересуют стесненных в средствах покупателей, не готовых тратить на ремонт и снимать в это время другую квартиру. Также такой вид жилья интересен для инвесторов, приобретающих квартиру как средство вложения денег и получения дополнительного дохода. «Для таких людей выгоднее как можно быстрее сдать квартиру, поэтому им желательно получить жилье, пригодное для проживания, уже на этапе приемки квартиры по акту и получения ключей», — поясняет генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк.

Неактуальны новые квартиры с полной отделкой для покупателей квартир в элитных домах. Здесь время ремонта не играет особой роли, у VIP-клиентов уже есть хорошее жилье. В элитных объектах и жилых комплексах бизнес-класса застройщики, как правило, не закладывают в проекты квартиры с отделкой, поскольку покупатели высокого ценового сегмента жилья предпочитают самостоятельно проводить ремонтные работы по индивидуальному или эксклюзивному дизайн-проекту.

ЧИСТАЯ ТРЕТЬ «Сегодня примерно третья часть всего жилья на первичном рынке предлагается к продаже с полной отделкой. Как правило, это объекты, которые относятся к сегменту эконом- и комфорт-класса — в панельных, монолитно-панельных и кирпично-монолитных домах. Квартиры с полной отделкой в нестабильной экономической ситуации всегда пользуются повышенным спросом со стороны покупателей. Несмотря на отличие в цене, именно эти объекты позволяют экономить

в итоге время, силы и деньги, потраченные на ремонт», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

Денис Бабаков, заместитель генерального директора по реализации недвижимости группы ЛСР, подсчитал, что доля предложения квартир с отделкой в третьем квартале 2015 года в сегменте масс-маркет осталась приблизительно такой же, как и год назад. «Так, на квартиры с чистовой отделкой пришлось 35% (в 2014 году — 36%). На квартиры без отделки — 42%, с подготовкой под чистовую отделку — 15%. Квартиры со смешанным предложением, когда в комплексе представлены как квартиры с отделкой, так и без отделки, — 8%», — сообщил он.

При этом эксперты уверены, что кризис на объемы ввода жилья с отделкой не повлиял. «Качественная отделка как самого жилья, так и мест общего пользования — один из главных признаков класса строящегося объекта. И кризис — не повод в данном случае что-то качественное и до-

рогое менять на дешевое и некачественное. Покупатели понимают, что и в кризис жить можно. И желают жить в комфортабельно обустроенном доме», — рассказывает Светлана Петрова, директор UK Docklands.

«В кризис покупатели более требовательно и умно распоряжаются своими деньгами. Именно поэтому считаю, что падения спроса в этом сегменте не будет. А наоборот, спрос на квартиры с отделкой будет только расти. Покупателей таких квартир в первую очередь привлекает экономия времени и денег: отпадает срочность делать ремонт, стоимость которого может достигать половины и более стоимости квартиры и занимает не менее двух-трех месяцев. Несмотря на развивающийся экономический кризис, глобальных изменений на рынке мы не видим. Чтобы завоевать покупателя в ужесточившихся условиях, застройщики должны будут предоставить все возможные опции, в том числе и качественную отделку. Это один из важных критериев для принятия решения покупателем», — уверен Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена»

«Конечно, в связи с нестабильностью национальной валюты и ростом цен на импортные отделочные материалы велики риски увеличения стоимости жилых проектов, в которых они используются при ремонте, либо возможен сценарий замещения их на аналоги. Сейчас вполне можно найти достойные и качественные аналоги отделочных материалов российского производства. Важно только обеспечить их качество и долговечность эксплуатации. Поэтому застройщики всегда будут использовать материалы, которые соответствуют этому классу, невзирая на то, являются они российскими или импортными», — говорит заместитель директора по развитию Lotos Tower Елена Куприянова.

«В отделке квартир доля импортных материалов достаточно высока. В результате валютных колебаний с начала текущего года затраты на данный вид работ выросли примерно в полтора раза. Это подталкивает застройщиков искать отечественные аналоги подорожавшей продукции. Полагаю, что в ближайшие несколько лет доля импортных материалов в строительстве значительно снизится», — рассуждает Петр Буслов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой-СПб».

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая, тем не менее, отмечает, что из-за девальвации рубля и снижения доли импорта в стройматериалах наблюдается некоторое сокращение с точки зрения разнообразия предлагаемых вариантов отделки.

ЦЕНА ВОПРОСА В отделе маркетинга компании Normann рассказали, что средний уровень цен на чистовую отделку в кирпично-монолитных домах составляет около 9 тыс. рублей за кв. м.

Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», рассказал: «По результатам опросов посетителей ярмарок недвижимости, которые мы проводим регулярно с целью выявления предпочтений потребителей, интерес к приобретению квартиры с чистовой отделкой проявляет примерно треть потенциальных покупателей. Ожидания по удорожанию стоимости квадратного метра у выбирающих новое жилье с

отделкой находятся в диапазоне от 4 до 12 тыс. рублей за кв. м. В среднем за чистовую отделку „под ключ“ покупатели готовы дополнительно платить около 7 тыс. рублей в расчете на один квадратный метр».

Денис Бабаков говорит: «Отделка добавляет примерно 10% к стоимости квартиры». Он отметил, что полная внутренняя отделка квартир в жилых комплексах «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» включает сантехническое оборудование, устройство напольных покрытий, межкомнатные двери, обои, электротехническое оборудование.

Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что тренд последних лет — появление квартир с меблировкой и даже минимумом бытовой техники.

Петр Буслов отмечает, что в некоторых случаях стоимость объектов без отделки может даже находиться на одном уровне с ценами на аналоги с отделкой (зависит от расположения дома и квартиры).

ДО ЕВРОПЫ ДАЛЕКО Господин Буслов считает, что популярность квартир с полной отделкой будет расти, поэтому доля проектов, предлагающих покупателям подобные опции, также будет увеличиваться. «Однако в ближайшие годы мы не сможем приблизиться к показателям Западной Европы, где доля жилья с отделкой достигает 90%. Для этого нужно сначала сократить дефицит жилья в России. Данный процесс займет еще много лет», — полагает господин Буслов.

Госпожа Гуртовая с ним согласна: «Сомневаюсь, что Россия быстро придет к ситуации, когда квартиры в домах будут сдаваться только с отделкой. Хотя, конечно, такое решение может существенно повысить комфорт проживания в новом доме. Хорошо известно, какие обычно возникают сложности, если все соседи вокруг начинают делать ремонт. Помимо шума, это проблемы и грязи в местах общего пользования, и присутствия в доме массы посторонних людей, занимающихся ремонтными работами. Наконец, могут возникнуть в ходе ремонта в квартирах и нарушения целостности зданий. И, кстати, в том числе и с учетом этого в большинстве европейских стран установлена обязательная сдача квартир с полностью выполненной отделкой. Более того, практически невозможно, как у нас, провести в квартире перепланировку. И этот запрет на перепланировку касается не только исторических домов, но и любых жилых зданий. Считается, что клиент, сделав свой выбор при покупке квартиры, просто заселяется и живет в квартире в том виде, в котором ее приобрел, не занимаясь ремонтами и отделкой. При этом на рынке присутствуют, конечно, варианты отделки более дорогие или менее, обычно имеются возможности выбора цвета отделочных материалов и частично устанавливаемого оборудования».

Денис Лола считает, что и многие девелоперы не стремятся увеличивать долю жилья с финишной отделкой в сдаваемых объемах: «Не все застройщики готовы следовать ей, так как качественная отделка большого объема квартир — очень трудоемкая задача. При передаче покупателю жилья с отделкой можно столкнуться с более значительным количеством нареканий, чем при передаче бетонной коробки». ■

ИНТЕРЬЕРНЫЙ ШИК

ПЕРВЫЙ В ПЕТЕРБУРГЕ CONCEPT STORE SPACE FOUR ПРЕДСТАВИЛ ХЕДЛАЙНЕРОВ КУЛЬТОВЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ БРЕНДОВ CHRISTIAN LIAIGRE И PROMEMORIA. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Команда Space Four уверена: каждый предмет интерьера — это важный элемент, создающий комфортное и нетривиальное пространство для жизни, работы и отдыха. Этим требованиям отвечают предметы интерьера итальянской компании Promemoria и французской студии Christian Liaigre, представленные в экспозиции нового дизайн-пространства Space Four Concept Store.

Christian Liaigre — производитель предметов мебели и интерьера. Компания является членом Комитета Кольбера (Comite Colbert), который объединяет 75 французских производителей предметов роскоши, заслуживших международное признание. Глава студии Кристиан Лиэгр придерживается стиля «минималистский шик». Лиэгр не признает моду, но уважает материалы и технологии. Любимые материалы дизайнера — дерево, бронза, медь, латунь. Он одним из первых тридцать лет назад начал эксперименты с венге. А когда с этим деревом стали работать другие дизайнеры, Лиэгр обратил внимание на сосну: его мастера выделяют текстуру древесины (процесс браширования), а затем тонируют в разные цвета, создавая неповторимый рисунок поверхности каждого объекта. Большая часть дизайн-объектов производится в мастерских в центре французской столицы — для Лиэгра это принципиально важно.

Студия Christian Liaigre хорошо известна в разных уголках мира благодаря именитым заказчикам. Среди самых известных работ дизайнера — интерьер для галериста Ларри Гагосяна на Карибском

острове Сен-Бартельми, яхта Руперта Мердока, бутик Chanel на Вандомской площади в Париже.

То же можно сказать и о заказчиках мебели Promemoria — большинство из них принадлежат к классу новой аристократии. На мебели Promemoria остановили свой выбор Сильвио Берлускони и Джорджо Армани, Анджелина Джоли и Джордж Клуни, Тина Тернер и Робби Уильямс.

Promemoria — это семейный бизнес, созданный в 1988 году на основе существовавшей с XIX века семейной же каретной мастерской. Идейный вдохновитель Promemoria Ромео Соцци (Romeo Sozzi) делит административные функции со своими сыновьями: Стефано отвечает за выбор древесины и производство, Давиде — дипломированный архитектор — руководит проектным бюро, а младший, Паоло, занимается научно-исследовательской деятельностью и управлением фирмой. Концепция компании — bespoke luxury. В изделиях Promemoria используются ценные виды дерева (палисандр, эбеновое дерево, морато, тосканский кипарис, макасар), натуральные ткани (шелк, кашемир, бархат), экзотическая кожа (крокодил, скат), муранское стекло, фарфор, благородные металлы. Предметы (в продолжение традиций итальянских мастеров-краснодеревщиков) выполняются вручную, зачастую — по индивидуальной мерке и в ограниченных количествах. Наверное, поэтому их называют «антиквариатом будущего». ■



НОВЫЙ ГОД БЕЗ ФИНЛЯНДИИ

РОСТ КУРСА ВАЛЮТ И ЗАПРЕТ НА ВЫЕЗД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН СПРОВОЦИРОВАЛИ НЕБОЛЬШОЙ ВСПЛЕСК ИНТЕРЕСА К ОТДЫХУ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. НО ЦЕНЫ НА АРЕНДУ КОТТЕДЖЕЙ, КАК ОТМЕЧАЕТ БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ, ОСТАЮТСЯ НА УРОВНЕ ПРОШЛОГО ГОДА. НА ПЕРИОД НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ, ВПРОЧЕМ, РОСТ ЦЕН БУДЕТ СЕРЬЕЗНЫЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Из-за изменения курса рубля по отношению к евро многие места размещения в Финляндии, которые пользовались спросом у петербуржцев, стали для них недоступны. Собственники коттеджей в Финляндии не понижают цены, поэтому стоимость аренды увеличилась для россиян соразмерно курсу евро, то есть практически в два раза. «Мы наблюдаем переориентацию туристов на отдых в России и, в частности, в Ленобласти», — говорит Евгений Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Она отмечает, что предложение на текущий момент значительно не увеличилось, однако, по ее мнению, стоит ожидать, что при сохранении нестабильности в экономике в ближайшее время будут появляться поселки с коттеджами, предлагаемыми в аренду. «Главными недостатками текущего предложения коттеджей в Ленинградской области являются низкий уровень качества и сервиса, а также высокие цены. По итогам прошедших девяти месяцев этого года мы не наблюдаем сильного скачка цен, они стабильно повышаются в высокий сезон, однако мы можем констатировать увеличившуюся заполняемость загородных коттеджей. Также мы можем отметить, что цены, которые анонсируются на новогодние праздники сейчас, выше на 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в зависимости от удаленности от города, от наличия озера, горнолыжного курорта и оборудованных зон для отдыха», — говорит госпожа Тучкова.

Дмитрий Ким, руководитель отдела оценки АРИН, полагает, что загрузка коттеджей на данный момент составляет 50–70%: «Спрос на коттеджи в пределах России и Ленобласти в частности вырос на 20–50%. Объем предложения прежний. Клиентура переориентировалась на коттеджи Ленобласти».

А вот Алла Казакова, заместитель директора по аренде АН «Итака», считает, что аудитория, предпочитавшая отдыхать в Ленобласти, осталась прежней. «Те, кто отдыхал в Финляндии, ряды арендаторов коттеджей в Ленинградской области неполнили, а переориентировались на Карелию, базы отдыха, санатории, горнолыжные курорты юга России», — говорит она.

ОСОБЫЙ ПЕРИОД В новогодние праздники аренда коттеджа в сутки в несколько раз (в среднем в два раза) превышает стоимость проживания в коттедже в сутки в зимний период.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, рассказала, что загрузка коттеджных поселков и гостиничных объектов в период новогодних праздников может достигать 95%, а в наиболее качественных и популярных проектах доходить до 100%, например, на горнолыжных курортах. Большой популярностью во



КОТТЕДЖИ В ФИНЛЯНДИИ В ЭТИ НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ ДЛЯ МНОГИХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ОСТАЮТСЯ НЕСБЫТОЧНОЙ МЕЧТОЙ

время новогодних праздников пользуются, в том числе, оздоровительные центры и спа-отели.

Андрей Паньков, генеральный директор загородного курорта «Аврора Клуб», рассказал, что уже к концу октября в загородном курорте «Аврора Клуб» на Новый год было арендовано около 80% коттеджей.

«В течение всего 2015 года наблюдался повышенный спрос на аренду коттеджей со стороны физических лиц, поскольку рынок внутреннего туризма становится все более привлекательным и конкурентоспособным. Что касается корпоративных мероприятий, то в 2015 году спрос заметно снизился, что связано с сокращением бюджетов компаний. Но при этом количество предновогодних корпоративов, проводимых в нашем загородном курорте, возросло на 10–15% по сравнению с прошлым годом», — рассказал он.

Господин Паньков отмечает, что цены в этом году в загородном курорте «Аврора Клуб» были сохранены на уровне прошлого года. В 2014 году стоимость аренды была увеличена на 15%.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «С учетом текущих валютных курсов стоимость новогоднего отдыха в РФ в рублевом выражении по сравнению с зарубежными ана-

логами будет ниже на 20–30% даже без учета экономии на трансфере. При этом, несмотря на меньшую маржу участников рынка, нет тенденции к росту цен на фоне растущей конкуренции. Таким образом, я не ожидаю существенного спада спроса на аренду коттеджей в Ленобласти на Новый год, несмотря на ухудшение экономической конъюнктуры. Скорее всего, объем спроса останется прежним, а объем предложения немного возрастет на фоне завершения строительства ранее анонсированных объектов».

Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости NAI Bescar, отмечает, что спрос на аренду коттеджей в период новогодних праздников всегда находится на очень высоком уровне, который небольшой объем предложения рынка не всегда способен удовлетворить. «Кроме того, вследствие валютных колебаний арендаторы, которые предпочитали объекты в Финляндии, вынуждены искать варианты в России. Количество коттеджей в аренду по сравнению с прошлым годом не изменилось. В основном это объекты, расположенные на территории горнолыжных курортов Ленинградской области. Стоимость аренды в период новогодних праздников составляет от 100 тыс. рублей и выше за два дня».

СВОИ ПЛЮСЫ Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк добавляет: «Кто-то предпочитает встречать Новый год за границей — в соседней Финляндии или даже в теплых краях. Однако среди петербуржцев немало и тех, кто планирует провести новогодние праздники в Ленинградской области. Конечно, социальная и развлекательная инфраструктура у нас развита не так хорошо, как у тех же финнов. Но зато петербуржцам, решившим отдыхать в области, не надо оформлять визу и стоять в многочасовых пробках на границе (под Новый год таможенные пункты будут, без сомнения, перегружены)».

Арендные ставки на коттеджи в новогодний период различны и зависят от множества причин. Значимую роль при определении ценовой политики имеет месторасположение коттеджа. Кроме того, ценится инфраструктура рядом с коттеджем, площадь прилегающей территории и ее состояние, отдельно стоящий это дом или он расположен в коттеджном поселке с охраняемой территорией, есть ли рядом водоем или лесной массив, качество ремонта, наличие бани или бассейна. В Новый год цена прежде всего зависит от срока, на который планируется снять коттедж. Большинство баз отдыха и владельцев коттеджей предлагают в аренду дом на трое суток, с 30 декабря по 2 января либо с 31 декабря по 3 января. В эти праздничные дни арендная плата максимальна. В наиболее популярных Выборгском и Приозерском районах трехдневное проживание в небольшом доме на одну семью обойдется в 30–50 тыс. рублей. Аренда коттеджа, рассчитанного на шесть человек, будет стоить 65–70 тыс. рублей. (ехать на базу отдыха большой компанией, безусловно, выгоднее). Есть, конечно, и более дорогие предложения, в которых цена достигает 95 тыс. рублей за трое суток отдыха. И это не предел, есть на рынке и более дорогие варианты. Значительно будет отличаться цена на горнолыжных курортах, например, «Игора» и «Красное озеро». Удобно и выгодно по цене арендовать коттедж на базе отдыха, потому что клиент приобретает и определенный пакет праздничных услуг. Как правило, это банкет, новогодняя елка для детей, запуск фейерверков, прокат спортивного инвентаря, баня и другие опции. «Российский менталитет воспринимает Новый год как один из важнейших праздников, на котором люди, как правило, не намерены экономить», — отмечает господин Вовк.

Он считает, что в этом году сильно увеличится спрос на коттеджи в пригородах Петербурга и в Финляндии, поэтому, полагает эксперт, стоит заранее озаботиться поиском и бронированием подходящего варианта. «Несмотря на кризисные явления и девальвацию рубля, рассчитывать на скидки в эти новогодние праздники не приходится», — прогнозирует господин Вовк. ■



КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА ПЕТРОПАВЛОВСКУЮ КРЕПОСТЬ

Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Ваша история на Петроградской стороне

ДОМ СДАН. ПЛАТИ 50% И ВЪЕЗЖАЙ



ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

МАЛОЭТАЖКА ОЖИВИЛАСЬ

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТЕПЕННО ВЫПРАВЛЯЕТСЯ. ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2015 ГОДА НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ЛЕНОБЛАСТИ ПРОДАНО 1,8 ТЫС. ОБЪЕКТОВ. ЭТО НА 12,5% БОЛЬШЕ, ЧЕМ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ, КОТОРЫЙ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ САМЫМ «ГОРЯЧИМ» ДЛЯ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

«Основной объем продаж традиционно приходится на участки без подряда — их доля в структуре спроса составляет сегодня 80%, — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». — В третьем квартале текущего года доля проданных коттеджей продолжает снижаться — в этот период она уменьшилась с 7 до 6%. Доля таунхаусов, наоборот, растет — с 11,4 она увеличилась до 14%. С июля по сентябрь было продано 250 таунхаусов, что почти в два раз больше, чем в предыдущий период».

Девелоперы информацию подтверждают. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», рассказал: «На 23 октября текущего года объем сделок в сегменте загородной недвижимости компании „Строительный трест“ составляет около 720 млн рублей. При этом покупательская активность сохраняется на хорошем уровне. Около 25% сделок в сегменте загородной недвижимости в нашей компании проходят с привлечением ипотечного кредитования или с использованием механизма „рассрочка с переходом на ипотеку“. Около 75% сделок проходит со стопроцентной оплатой или с оформлением беспроцентной рассрочки на один-два года».

Надежда Солдаткина, генеральный директор ООО «Н+Н», при этом отмечает, что, несмотря на рост продаж в третьем квартале относительно весны-лета, по сравнению с тем же периодом прошлого года, объемы продаж, пусть незначительно, но упали: на 6,6%.

«Этот же тренд прослеживается и по объему сделок: за июль — сентябрь их было заключено на сумму около 3,9 млрд рублей. Это на 10,3% больше, чем было в предыдущем квартале 2015 года, однако на 25% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По сравнению с прошлым годом снизилась и средняя сумма сделки — примерно на 19,3%, до 2,2 млн рублей. За последние полгода, кстати, этот показатель не меняется, что говорит об осторожности покупателей и ограниченности платежеспособного спроса. По нашим наблюдениям, сделки сейчас отличаются успешностью, покупатели настроенно изучают рынок, выбирая лучшие, на их взгляд предложения, интересуются дополнительными скидками, акциями, рассрочками и ипотекой. Самый популярный и наиболее важный критерий выбора в нынешнем году — цена», — сказала госпожа Солдаткина.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «Цены выставления на продажу стагнируют по сравнению с ценами прошлого года. Однако для совершения быстрой сделки продавцу приходится идти на дисконт в 5–20% от цены выставления в зависимости от ликвидности».

При этом госпожа Трошева отмечает, что в 40% коттеджных поселков в третьем квартале не было заключено ни одной сделки: «При этом в 10–12% проектах результативных продаж нет уже с января 2015 года».



СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ДОЛЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

По информации аналитической службы ООО «Н+Н», экономическая ситуация «подзаморозила» и активность девелоперов: на рынке загородной недвижимости несколько сократилось число новых проектов. «По итогам отчетного квартала, в продажу вышло только 12 новых коттеджных поселков. По сравнению со вторым кварталом 2015 года это на 58% меньше. Кстати, что любопытно, в числе этих „новичков“, несмотря на высокий спрос, нет ни одного проекта с предложением таунхаусов. В прошлом году в этом периоде было заявлено два новых проекта по таунхаусам», — говорит госпожа Солдаткина.

По состоянию на конец третьего квартала 2015 года на загородном рынке Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 342 коттеджных поселка и 28 очередей: это 36,4 тыс. коттеджей и участков с подрядом и без (смешанная застройка). Общее число непроданных объектов сохраняется на уровне 50% от этого количества. По сравнению со вторым кварталом 2015 года объем рынка практически не изменился, а вот по сравнению с третьим кварталом 2014 года есть небольшой рост: количество объектов выросло на 3,9%.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, подсчитала, что по итогам третьего квартала 2015 года на первичном рынке малоэтажного жилья (квартиры) возводится и находится в продаже 1,3 млн кв. м. При этом 74% строится в пригородной

зоне (административно подчиненные районы города и близлежащие районы области).

Аналитики Knight Frank отмечают, что современные тенденции развития рынка жилья характеризуются устойчивым увеличением доли малоэтажного жилищного строительства в пригородных территориях — так, по сравнению с 2012 годом площадь возводимого жилья увеличилась в два раза. «В перспективе мы ожидаем серьезного увеличения числа застройщиков, занимающихся малоэтажным строительством», — прогнозирует госпожа Попова.

За девять месяцев 2015 года, по данным Knight Frank, было введено в эксплуатацию около 30 тыс. кв. м жилья, а до конца года планируется к сдаче еще 260 тыс. кв. м. В 2016 году заявлено к вводу около 500 тыс. кв. м малоэтажного жилья.

КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОЕКТ	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ ЖИЛЬЯ В ПРОЕКТЕ, ТЫС. КВ. М
«ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА»	«РОССТРОЙИНВЕСТ»	300
«НОВОЕ СЕРТОВО»	КВС	250
«ЧУДЕСА СВЕТА»	«УНИСТО-ПЕТРОСТАЛЬ»	248
INKERI	ЮИТ	200
«ЩЕГЛОВСКАЯ УСАДЬБА»	«НАВИС»	150
«ВАНИНО»	«ТАРЕАЛ»	148
«ЮТТЕРИ»	«ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»	110
YOLKKI VILLAGE	«ГРАНД-СТРОЙ»	103
«АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	«ПУШКИН»	100

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2015

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА РЫНКЕ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ ПО КЛАССАМ, ТЫС. РУБ.

ЛОКАЦИЯ	КЛАСС В			КЛАСС С		
	III КВАРТАЛ 2015 ГОДА	III КВАРТАЛ 2014 ГОДА	ДИНАМИКА, %	III КВАРТАЛ 2015 ГОДА	III КВАРТАЛ 2014 ГОДА	ДИНАМИКА, %
АДМИНИСТРАТИВНО ПОДЧИНЕННЫЕ РАЙОНЫ	111	115	-3%	84	77	9%
ПРИГОРОД	93	82	13%	63	60	5%

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2015

ТЕСТ-ДРАЙВ ОТ RVI

«ЛУЧШЕ, ЧЕМ НА КАРТИНКЕ!» —

ПОДОБНЫЙ ОТЗЫВ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР БИЗНЕС-КЛАССА, КОНЕЧНО, САМЫЙ ПРИЯТНЫЙ КОМПЛИМЕНТ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА.

ДЕНИС СМЕРНОВ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ И РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ КОМПАНИИ RVI (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ RVI), РАССКАЗЫВАЕТ О МАТЕРИАЛАХ И ТЕХНОЛОГИЯХ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ДОБИВАТЬСЯ ТАКОГО РЕЗУЛЬТАТА. СВЕТЛАНА ХАМАНОВА

GUIDE: Покупатели жилья бизнес-класса рассчитывают на то, что при строительстве и в дизайне пространства будут использованы какие-то конкретные материалы?

ДЕНИС СМЕРНОВ: Безусловно. Как правило, для этих покупателей это уже не первая квартира, у них есть четкое представление, что такое бизнес-класс и в чем он должен выражаться: натуральные материалы, дерево, камень, никакого пластика. При этом важен не только внешний вид, но и функциональность — долговечность, износостойкость и так далее. В последние годы требовательность клиентов возросла: они меньше нуждаются в «позолоте» и различных архитектурных элементах, украшениях, их привлекает простота форм, функциональность во всем. Мы в RVI фанаты идеи и ее выверенности в мельчайших деталях. Наши дома располагаются в центре города, нередко соседствуют с памятниками архитектуры, которые мы реконструируем и даем им новую жизнь. Все это влияет на архитектуру жилого комплекса, дизайн мест общего пользования и благоустройство территории. Это диктует определенные требования и к строительным материалам. Приведу в пример дом «Четыре горизонта» на Свердловской набережной. Здание будет облицовано особым кирпичом (работы уже начались). Стилистика промышленной архитектуры, близкая району, и объект культурного наследия, башня Охтинской бумагопрядильной мануфактуры, определили материал и его цвет — красно-коричневый.

Для начала мы оценили предложение различных заводов по производству кирпичей, остановились на продукции австрийской компании Wienerberger, которая уже 200 лет занимается строительными материалами. Глину для кирпичей марки Terca берут из карьера в Эстонии, там залегает особая порода. Если при обжиге менять температуру и интенсивность подачи кислорода, то кирпичи получатся разного оттенка, что и требуется по дизайн-проекту: 1,3 млн облицовочных кирпичей образуют яркую «мантию» дома с плавным переходом цвета. Другой пример: для проектов «Дом благородных семейств» на Большой Посадской, 12, и «Новелла» на улице Савушкина, 7, мы делали всю мебель на заказ — от почтовых ящиков до кресел в местах общего пользования. И, естественно, вначале мы про-

сим изготовить пробный почтовый ящик, тестовый образец, чтобы посмотреть на качество исполнения. Ведь мы заказывали 260 штук! Кстати, этот пробный почтовый ящик также попал на объект и отличить его от других сложно — они все сделаны одинаково хорошо.

Г: У вас уже сложился пул поставщиков строительных и отделочных материалов?

Д.С.: По каждому направлению — например, плитка для пола, декоративная штукатурка для стен — мы имеем в виду примерно 10–15 фирм, из них с четырьмя-пятью мы уже сотрудничали, а с пятью-десятью хорошо знакомы. Естественно, мы постоянно мониторим рынок, также к нам в день поступает по два-три коммерческих письма от новых поставщиков и производителей. Не могу сказать, стало ли компаний больше, возможно, они просто увеличили свою активность. Тем не менее предложений достаточно. Изучив спецификации, мы останавливаемся на десяти вариантах, подходящих по характеристикам и эстетическим параметрам к конкретному проекту, а затем начинается самое интересное — тест-драйв.

Г: Как это выглядит?

Д.С.: Давайте возьмем в пример плитку для пола. Мы льем воду на нее, чтобы проверить, не будет ли она скользить; кидаем сверху тяжелый шарик, чтобы оценить, насколько она крепкая, будут ли видны повреждения. Особенно если речь идет про материалы для входной группы — они будут испытывать повышенную нагрузку и должны хорошо ее выдерживать. Декоративную штукатурку мы непременно попробуем поцарапать, посмотрим, какой след оставит шариковая ручка и легко ли будет его стереть. У нас есть незастекленный балкон, куда мы регулярно выносим те или иные материалы, чтобы испытать их на влагостойкость. Эта часть выбора материалов наша любимая! Мы даже приглашаем коллег из других отделов поучаствовать в тест-драйве. Недавно к нам в офис приходили дети сотрудников, чтобы лучше узнать о профессиях. Боюсь, у некоторых сложилось впечатление, что папа и мама только тем и занимаются, что стучат по стеклу!

Г: Если материал прошел испытания, это уже гарантия того, что «будет как на картинке»?

Д.С.: Как минимум это гарантия того, что этот материал крепкий, надежный и соответствует другим своим характеристикам.



Мы разбираем по косточкам все рекламные обещания производителей, чтобы удостовериться в них или опровергнуть их. И поэтому можем ручаться за то, что написано в наших собственных рекламных буклетах. Но на этапе тест-драйва работа с материалами не заканчивается. Их еще нужно грамотно использовать и скомпоновать.

Г: Вы имеете в виду квалификацию рабочих?

Д.С.: Она, безусловно, должна быть высокой, но в данном случае я говорю о технологиях. Одна из проблем жилья в центре и вообще рядом с оживленными магистралями — шум. Мы детально изучали вопрос, знакомились с новыми научными разработками, консультировались с компанией, которая разрабатывала, в том числе, шумоизоляцию подводных лодок. В результате этого родилось несколько ноу-хау, которые мы применяем в строительстве. Это касается и расстояния между стеклами в стеклопакетах, и специальных индивидуальных вентиляционных клапанов — они обеспечивают подачу свежего воздуха, но не пропускают шум с улицы.

Г: От внутреннего шума вы также защищаете будущих жильцов?

Д.С.: Если вы подразумеваете шум от инженерной «начинки» здания, то да. В домах бизнес-класса еще на стадии планировки предусмотрена своеобразная буферная зона из кладовых между жилыми комнатами, в особенности спальни, и лифтовой. Также применяется технология «плавающего» пола — в технических помещениях между строительными конструкциями и оборудованием создается шумопоглощающий «пирог», в котором гаснут все вибрации. Все коммуникации прокладываются

в стяжках, так что стучать по батарее вам соседи не смогут — звук останется в их квартире. Уже по умолчанию используются и другие технологические решения, повышающие комфорт и безопасность проживания клиентов в наших домах бизнес-класса: отдельный вентиляционный канал избавляет от неприятных запахов, квартиры с террасами и эркерами позволяют поймать больше солнца, настолько ценного в Петербурге, четырехступенчатая система очистки воды защищает от примесей и вредоносных микроорганизмов, а непосредственную безопасность обеспечивают и видеонаблюдение с программным комплексом для считывания номеров машин, и система, фиксирующая, когда и какой именно брелок был использован для входа.

Г: А как себя чувствуют дома, которые вы сдавали пять, семь и более лет назад?

Д.С.: Поскольку в нашем случае управляющие компании (а у нас в составе холдинга создана собственная эксплуатирующая организация) получили исчерпывающие инструкции по обслуживанию зданий — никаких проблем нет, дома в отличном состоянии. Более того, недавно мы навещали жилой комплекс на Каменноостровском проспекте, 40А, «Белые ночи», сданный в 2007 году. Такое чувство, что он только что был построен и введен в эксплуатацию буквально вчера! Добавлю, что мы не разочаровались ни в одном материале, который применяли там, ни в одном технологическом решении — все они достойно выдерживают проверку временем. Конечно, мы постоянно в поисках новых материалов и технологий, но внедряем только те из них, которые пережили многоступенчатый отбор — и наш внутренний тест-драйв. ■

НАЗАД В КОММУНАЛКУ

НОВЫЙ ТРЕНД НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ АРЕНДЫ.

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА («КОММЕРСАНТЬ ДЕНЬГИ» № 45 ОТ 16.11.2015)

Рынок столичной аренды жилья на грани коллапса. Цены продолжают падать, сдать квартиру все труднее: на одного арендатора приходится три-четыре предложения. Тренд последнего времени — совместный съем. Причем если раньше квартиру вскладчину арендовали студенты, то теперь жить в коммуналке готовы взрослые семейные люди. В профильных группах в соцсетях и на форумах, где люди дают объявления о сдаче и съеме квартир без посредников, полно предложений о совместной аренде жилья. «Ищу девушек для совместного съема квартиры (1,2,3-комнатной, зависит от количества народа). Хотелось бы жить в квартире со свежим ремонтом и адекватными соседями. Можно с котами, если они не гадят где попало», — пишет одна из участниц группы в «Фейсбуке».

В начале ноября эксперты компании «Инком-Недвижимость» обнародовали исследование, согласно которому совместный наем стал заметным трендом. Так, в октябре из всего объема многокомнатных квартир по этой схеме сдавалось уже 57% объектов, подсчитали в «Инкоме», в то время как год назад показатель не превышал 38%. И это притом, что, по всем официальным сводкам и по данным того же «Инкома», с рынка совместной аренды ушло около 25% иногородних студентов. Однако, по наблюдениям экспертов «Инком-Недвижимости», в этом сегменте появился новый тип арендаторов: для получения дополнительного дохода родственники сдают свои однушки и двушки, объединяются и живут в арендованном жилье. «Семья снимет квартиру. Семья — это мой муж, 15-летний сын и, соответственно, я. Нас интересует 1-комнатная квартира или комната в 2-комнатной квартире. Приветствуем и вариант совместной аренды», — пишет Дарья С. в группе в «Фейсбуке». Год назад подобные сделки были из разряда уникальных, а сегодня это хоть и небольшой, но стабильный процент из всего объема договоров найма многокомнатных квартир, отметили в «Инкоме».

«Когда студенты всех стран объединяются, чтобы снимать жилье или представительство снимает квартиру для сотрудников фирмы, — это нормально», — рассуждает замдиректора департамента аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Оксана Полякова. Совместный наем трудовыми мигрантами — тоже не новость для рынка. «А вот вынужденная совместная аренда среди взрослых людей, имеющих специальность, работу, и некогда крепко стоявших на ногах, которые теперь испытывают финансовые трудности, — это сугубо антикризисная мера», — отмечает она. Конечно, если эти случаи начнут формировать основную статистику, то, по ее словам, речь пойдет уже не о кризисе, а о катастрофе сегмента аренды жилья.

«На рынке недвижимости сейчас не кризис. Понимаете, кризис — это то, что начинается и заканчивается, из него выход есть. Мы же находимся в новой экономической реальности. У нас за-

кончилась эпоха шальных денег. И все это наложилось на конфронтацию с Западом, на геополитическую ситуацию, поэтому сейчас денег в экономике мало, доходам населения расти неоткуда», — объясняет заместитель руководителя аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Сергей Жарков. Соответственно, и ставкам аренды тоже некуда расти.

СТАВКИ НА ПОНИЖЕНИЕ На минувшей неделе эксперты «Инкома» констатировали: минимальные цены аренды столичных квартир в октябре упали ниже 20 тыс. рублей. Причем речь идет, скажем, о малогабаритной однокомнатной квартире, но в пяти минутах транспортом от станции метро «Октябрьское поле». То есть это не Новая Москва, которую сами москвичи не считают (и вряд ли когда-нибудь будут считать) Москвой. Заметно упали цены и на то, что раньше называлось премиум- и бизнес-классом. «Половина моих знакомых-экспатов, в основном из банковской сферы, которые на протяжении последних трех-пяти лет жили в Москве с семьями, сейчас отправили родных домой и переехали в меньшие квартиры», — рассказывает директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet Анна Карпова. Их бюджет на аренду теперь не превышает 90 тыс. рублей. Часть спроса, правда, смогли заместить российские семьи, которые снимают трех- и четырехкомнатные квартиры за 180–220 тыс. рублей в месяц.

Но элитное жилье им, как и прежде, не по карману. Хотя если год назад основной бюджет аренды элитных квартир составлял \$20 тыс., теперь это в лучшем случае \$8–9 тыс. Многие арендодатели в этом сегменте продолжают держать цены в валюте, хотя в Est-a-Tet настоятельно рекомендуют перевести все расчеты в рубли и позаботиться о парковочном месте — без него арендаторы элитного жилья рассматривать квартиры не хотят.

Впрочем, самые любопытные вещи происходят в сегменте бюджетных многокомнатных квартир. «Совсем недавно сотрудница нашей компании сняла трехкомнатную квартиру в Павшинской пойме за 40 тыс. рублей в месяц. Площадь — около 90 кв. м. Стоимость отделки, необходимой мебели и техники „с нуля“ никак не меньше миллиона рублей», — поделился своими наблюдениями управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин. Можно было бы предположить, что человеку просто повезло — ведь средние цены на трешки в октябре, по данным «Инком-Недвижимости», составили около 50 тыс. рублей. Однако среди объявлений о сдаче квартир корреспонденты «Денег» нашли на минувшей неделе предложение о долгосрочной аренде двухкомнатной квартиры на Соколе, рядом с «поселком художников», всего за 35 тыс. рублей, раньше это была цена однушки из серии «бабушкиных квартир».

Подобные ценники появляются даже притом, что на рынок аренды не спешат

выходить владельцы так называемых инвестиционных квартир. По словам Вадима Ламина, массового характера этот процесс так и не приобрел: инвесторы понимают, что сейчас в аренде, как в случае с трешкой в Павшинской пойме, только ремонт будет отбиваться более двух лет. А там надо будет снова делать «косметику». «Это совершенно нерентабельно», — говорит Вадим Ламин. «Если раньше аренда приносилась в лучшем случае 4–6% годовых, ну 7–8% — потолок, и все равно это было ниже банковского процента, то сейчас она уже приносит 2–3% годовых», — согласен с Ламиным Сергей Жарков.

ПРОДАЖА ПРОТИВ АРЕНДЫ Получается, что времена столичных рантье как класса заканчиваются. «Давайте смотреть правде в глаза: было сколько-то людей, которые обладали дорогими квартирами, были люди, которые скупали обычные квартиры — одно-двухкомнатные и пользующиеся наибольшим спросом, что называется, в запас — как инвестиции. Были бабушки, которые сдавали комнаты. Были люди, которые унаследовали бабушкины квартиры, и у них нет денег, чтобы ремонт там сделать. Отбросим сейчас элитную составляющую. Возьмем рядовой рынок аренды. Что мы видим? Все эти люди реально конкурируют друг с другом. По нашим оценкам, сейчас на каждую единицу спроса приходится три-четыре предложения, то есть арендатор может и снижение цен диктовать, и выбирать лучшее из предложенного», — говорит Жарков.

У собственников несдающихся квартир остается несколько вариантов: снижать цены на аренду, вкладывать деньги в ремонт или продавать эти квартиры. «Сейчас оживились сборщики платежей за ЖКУ, появилось налогообложение по кадастровой стоимости. Реально уже деньги нужны для того, чтобы эти квартиры просто простаивали!» — комментирует Жарков. Многие собственники понимают, что сдавать квартиру невыгодно, поэтому торопятся ее продать. «Это уже начинает конкурировать с рынком новостроек. Но там-то сидят достаточно серьезные специалисты, которые весьма грамотно оценивают конъюнктуру на рынке, и они тоже вынуждены держать цены ниже. И все это как снежный ком начинает наваливаться и давить цены продажи, а вслед за этим продавливать и цены на рынке аренды», — объясняет заместитель руководителя аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU».

«Сегодня у инвесторов на рынке недвижимости действительно незавидная ситуация», — соглашается управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, это связано с тем, что фактически нет покупателей с «живыми деньгами». «Государственное субсидирование ипотечной ставки не распространяется на покупку по переуступке, то есть на приобретение инвестиционных квартир», — отмечает Литинецкая. Поэтому сроки экспозиции, а

значит, и сроки выхода из актива сегодня затягиваются.

Одна владелица инвестиционной двухкомнатной квартиры в ЖК в Красногорске посетовала корреспонденту «Денег»: мол, с августа ей пришлось снизить цену продажи с 6,7 млн рублей до 6,25 млн. Причем если летом ее квартира с ремонтом была еще средней по рынку, то теперь это самое дорогое предложение из идентичных объектов, продающихся в том же комплексе. «Если я снижу цену, получается, я буду продавать квартиру с ремонтом по той же цене, что и без ремонта», — рассуждает женщина, но при этом понимает она и другое: никакие квартиры — ни с ремонтом, ни без него — и так не продаются в этом ЖК. В воспоминаниях о «тучных» годах и ожидании лучших времен живут и владельцы элитных квартир.

«Люди помнят, что они покупали квартиры по \$23 тыс. за кв. м, делали там эксклюзивный ремонт за доллары и евро, привозили мебель на заказ тоже за доллары и евро. Они не готовы ни сдавать квартиры за рубли, ни снижать на них цены с \$30 тыс. в месяц. Они ждут своего уникального предложения и готовы потратить на это несколько лет», — говорит Анна Карпова из Est-a-Tet.

Может быть, такая стратегия и верна, но, по словам Вадима Ламина, профессионалы все-таки стараются избавиться от квартир, пусть и с некоторыми потерями. Как написали в своем обзоре по итогам октября эксперты аналитического центра IRN.RU, «цены будут и дальше сползать вниз не только в долларовом, но и в рублевом выражении, а потому лучше продать сейчас, скинув процентов десять, чем потом идти на куда более существенное снижение цены».

«Ситуация так и выглядит на самом деле — и если у вас нет необходимости в альтернативной сделке, а есть лишняя квартира, конечно, лучше продавать ее сейчас, потому что дальше цены пойдут вниз, а вас в данном случае волнует количество денег», — говорит Жарков. Если у вас однушка, а нужна двушка, это другое дело. Здесь, жди не жди, они будут дешеветь одновременно. И не так важно, когда этот вопрос решать. «Но если у вас стоит вопрос именно дохода, то лучше продать эту квартиру и раскидать по нескольким банкам по 1,4 млн. И получать по 9–10% годовых — поди плохо! Это всяко больше, чем вы будете получать сейчас с любого арендатора, после каждого из которых вам еще предстоит делать ремонт, искать нового арендатора и получать все сопутствующие аренде риски», — считает Жарков. Впрочем, некоторые собственники нашли компромиссный вариант: пока квартира стоит на продажу, они ее сдают по цене ниже рыночной. Корреспондента «Денег» по первому же объявлению о сдаче квартиры дешевле рынка риелтор предупредил: дисконт установлен за то, что будут приходить покупатели смотреть квартиру, которая может быть продана в любой момент. С паршивой овцы, как говорится, хоть шерсти клок. ■



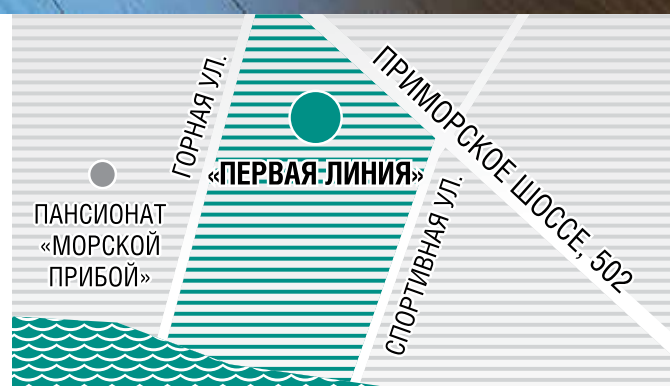
ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА РЯДОМ С КОМАРОВО* ПОСЕТИТЕ НАШИ ШОУ-РУМЫ



+7(812) 702 4222
komarovo1.ru

от **9,9** млн
руб.

*Апартаменты первой очереди сдаются в этом году. **Многофункциональный медицинский и оздоровительный центр.
***Пионер. Застройщик: ООО «АНТАРЕС-Стройинвест». Необходима консультация специалистов. Реклама
Проектная декларация доступна на сайте: komarovo1.ru.



СКИДКА КАК КРЮЧОК для стимуляции продаж

ДЕВЕЛОПЕРЫ ИСПОЛЬЗУЮТ РАЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, И В ЧИСЛЕ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ — СКИДКИ. В 2015 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ТАКИХ АКЦИЙ ПРЕВЫСИЛО ПОКАЗАТЕЛИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Скидки для покупателей квартир, предоставляемые девелоперами, носят разный характер. Первый вариант, когда скидки применяются на постоянной основе и демонстрируют лояльность компании к своим клиентам. Например, распространено предоставление дисконта на последующие покупки или компенсация до 50 тыс. рублей транспортных расходов иногородним покупателям. Весьма популярны у девелоперов в последнее время партнерские программы, позволяющие сотрудникам компании-партнера пользоваться льготами при покупке жилья. Подобные программы есть у таких крупных структур, как «Газпром» и Сбербанк. Другой вариант — это работа с товарным запасом, когда девелопер устанавливает спецпредложение для отдельных квартир, чтобы простимулировать их продажу. Эти скидки действуют, как правило, в течение определенного срока.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ «Во время кризиса 2008 года застройщикам пришлось искать новые подходы к стимулированию продаж. Заметным событием для рынка стал старт продаж проекта «Северная долина» компании «Главстрой-СПб», где цены были заявлены на уровне 49,9 тыс. рублей за кв. м, что было существенно ниже рыночных цен подобных проектов. Это была почти революционная цена и в принципе новый подход к ценообразованию, поскольку заявленная стоимость была не просто акцией или временной скидкой, это была политика компании по ведению продаж и присутствию на рынке. Такая цена привлекла очень большое количество клиентов и позволила в короткие сроки реализовать большое число квартир», — говорит Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg. По ее словам, сегодня застройщики предпочитают не менять прайс в сторону понижения, а предлагают сезонные и временные скидки. «Мы отмечаем большое разнообразие в предложении специальных программ и акций практически у всех игроков рынка», — говорит эксперт.

Серьезным дисконтом можно назвать и участие в тендерах по закупке жилья, которые проводит город для различных нужд. Неоднократными победителями становились «Дальпитерстрой» и группа ЛСР. Последняя городская закупка состоялась на условиях 58 тыс. рублей за кв. м, что на 25–30 % ниже средних цен в городе на аналогичное жилье. Эти условия оказались приемлемыми для группы ЛСР.

Госпожа Немченко отмечает, что кроме прямых скидок, есть иной подход к мотивации покупателей — предложение выгодных условий рассрочки платежей. Помимо того, что многие застройщики предлагают беспроцентную рассрочку с минимальным первым взносом 10% и удобным графиком платежей, есть программы и длительной рассрочки — несколько лет после ввода объекта в экс-



СЕГОДНЯ ЗАСТРОЙЩИКИ ПРЕДЛАГАЮТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ КВАРТИР СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И АКЦИИ НА ВСЕХ ЭТАПАХ СТРОИТЕЛЬСТВА

плуатацию, либо оплата договора в конце строительства без промежуточных платежей. «Кроме того, может предоставляться скидка на сумму первого взноса для стимуляции увеличения этого взноса», — рассказывает госпожа Немченко.

Обычная тенденция кризисных периодов — индивидуальный подход к рассмотрению условий сделок. Клиенты могут заключить договор на удобных для них условиях, застройщики идут навстречу и предлагают гибкие условия рассрочек, скидок и иных бонусов адресно, на личных встречах.

В текущий период появление стимулирующих акций и «уникальных» предложений целиком зависит от целей застройщика. Если стоит задача аккумуляции денежных средств, девелопер будет стараться в короткие сроки привлечь максимальное количество денег, и можно ожидать большой гибкости в переговорах и привлекательных предложений по цене. Если стоит задача обеспечить нужный объем продаж, сохранив уровень рентабельности проекта, то будет предложена интересная схема платежей. Если нужно продать неликвидные объекты, которые остались после продажи основного объема помещений, последуют специальные предложения, нестандартные решения продвижения, скидки, подарки. На рынке существуют и другие способы стимулирования продаж — например, разнообразные подарочные акции, при которых покупатель получает в подарок отделку, мебель или парковочное место.

Анна Лукьянчук, коммерческий директор компании «Сити 78 загородная не-

движимость», говорит, что на загородном рынке также предлагают бонусы и подарки — это может быть газонокосилка, бассейн или сертификат на разработку проекта ландшафтного дизайна. Реже бывает, что девелопер предлагает в подарок проведение коммуникаций или дополнительные киловатты мощности.

ПОКАЗАТЕЛЬ ЗДОРОВЬЯ Впрочем, размер скидки может сыграть девелоперу и плохую службу, считают эксперты. Екатерина Запороженченко, директор по продажам УК Docklands, отмечает, что недавно стали проводиться такие акции, как «черная пятница» (по аналогии с «черными пятницами» распродаж, которые устраивают торговые комплексы). «Подобная акция интересна тем, у кого застоялся неликвид. Но мы в таких акциях участвовать не будем. Большие скидки предоставлять не планируем — это вынужденная мера, которая наносит удар по имиджу. Плохая ситуация на рынке нас, к счастью, не касается», — говорит госпожа Запороженченко.

По мнению Павла Бережного, исполнительного директора ГК «С.Э.Р.», скидка на квартиру более 20% уже должна вызывать подозрения — это говорит о том, что дела у застройщика идут не очень хорошо.

«Резкие падения в цене у некоторых застройщиков, возможно, и дадут им в краткосрочной перспективе всплеск продаж, но на уровне точки безубыточности. И далее продажи резко сократятся», — уверен исполнительный директор ЗАО «Ойкумена» Роман Мирошников. Во-первых, объясняет он, потенциальные покупатели бу-

дут ждать от застройщиков новых скидок через год. Во-вторых, большие скидки у многих осторожных покупателей могут вызвать вопросы о финансовой устойчивости таких компаний, что также негативно скажется на продажах в среднесрочной перспективе.

Директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI (входят компании «Северный город» и RBI) Андрей Останин отмечает, что в кризис 2008-го скидки у некоторых девелоперов достигали и 25% от базовой стоимости. Он также считает, что размер скидки — один из показателей здоровья застройщика, очень большая скидка должна насторожить и вызвать вопросы к застройщику, в том числе и про наличие средств на завершение строительства. «Покупателям „Северного города“ мы сегодня предлагаем скидку в размере 2%, которая может суммироваться со скидкой 15% по ипотеке или при стопроцентной оплате. Иногородним покупателям мы предлагаем компенсацию на транспортные расходы в размере 100 тыс. рублей», — рассказал господин Останин.

Компания Normann предлагает несколько вариантов скидок: скидка 15% при условии стопроцентной оплаты в течение пяти банковских дней; скидка по акции «Выбери себе соседа», предполагающая дополнительный дисконт 4% при оформлении двух договоров одновременно; скидка 1% за повторную покупку; скидка 1% иногородним покупателям.

В РАМКАХ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

Госпожа Запороженченко отмечает, что количество и объем скидок в этом году превысили все акции, которые были на рынке за последние несколько лет. А директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая уверена, что скидки и акции, предоставляемые сегодня застройщиками, с экономическим положением никак не связаны: «Все скидки и акции застройщиков не являются свидетельством снижения цен на первичном рынке, — это именно скидочные и акционные кампании для создания рекламных сообщений, призванных привлечь клиентов. Как правило, скидки и акции распространяются на весьма ограниченный товарный запас, в том числе на какие-либо менее ликвидные квартиры, которые для части клиентов могут быть интересны в силу низкой цены в рамках акции. Таким образом, скидки и акции — это просто стандартный инструмент для того, чтобы в принципе привлечь клиента сделать звонок в компанию, а затем совершить сделку. Они отнюдь не свидетельствуют о том, что теперь якобы все компании продают квартиры задешево и, мол, в дальнейшем нужно ожидать еще большего „падения“». Екатерина Гуртовая отмечает, что некоторые застройщики прибегают и к такой хитрости: сначала общественно поднимают цены, а затем объявляют завышенные скидки. ■



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

ГРАНИЦЫ МЕЖДУ ГОРОДОМ И ОБЛАСТЬЮ ПОСТЕПЕННО ДОЛЖНЫ СТИРАТЬСЯ

Участники круглого стола «Петербургская агломерация: совместное видение общего будущего» обсудили пути объединения двух субъектов.

Генеральный директор Союза российских городов Александра Игнатьева называет главным условием создания агломерации взаимную заинтересованность субъектов. По мнению участников дискуссии, говорить о таком интересе со стороны Петербурга и Ленобласти преждевременно. Эксперты отмечают, что

ГОРОДА-СПУТНИКИ СМОГУТ ОБЪЕДИНИТЬ СОСЕДЕЙ

НАЧАЛАСЬ РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ СОВМЕСТНОГО ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ТЕРРИТОРИЙ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2043 ГОДА. ДОКУМЕНТ БУДЕТ ПРИНЯТ К КОНЦУ 2016 ГОДА, А К ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРИСТУПИТЬ УЖЕ В 2017 ГОДУ.

ПО МАТЕРИАЛАМ ООО УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

пока субъекты скорее конкурируют между собой. «Причем Петербург в этой борьбе проигрывает», — констатирует президент Союза архитекторов Петербурга Олег Романов. «Бизнес ринулся в Ленобласть, потому что там ему смогли создать более благоприятные условия. Конфликт за бюджетные поступления пока преобладает над стремлением к координации действий», — полагает Федор Гаврилов, руководитель центра компетенций проекта «Будущий Петербург».

По словам Семена Смушкина, заместителя генерального директора УК «Старт Девелопмент», если речь идет не о переносе завода из одного субъекта в другой, а о создании новых рабочих мест, то это может примирить конфликт города и об-

ласти. «В городе-спутнике „Южный“ более половины всех перспективных площадей отдано под производства, университетский кампус, коммерческие и сервисные предприятия. Мы создаем новую экономику на границе Петербурга и Ленобласти, ориентируясь на высокотехнологичные производства, которые будут востребованы в перспективе 10–20 лет. Это гарантирует поступления в бюджет обоих субъектов, а их конкуренцию между собой может перевести в плоскость сотрудничества с выходом на уровень всероссийской и международной конкуренции».

Развитие агломерации по пути формирования полноценных городов-спутников способно решить и другую острую проблему — транспортную. «Появление самодо-

статочных подцентров, где люди смогут не только жить, но и работать, снизит маятниковую миграцию. Грамотное перераспределение рабочих мест и общественных пространств приведет к тому, что транспортные схемы потребуют иного подхода», — рассказывает Михаил Кондяин, заместитель генерального директора архитектурного бюро «Земцов, Кондяин и партнеры».

Одна из самых насущных проблем — правовое обеспечение агломерации, без него Петербург и Ленобласть продолжают идти по пути неконтролируемого разрастания без единой стратегии. «У нас еще есть возможность не превратиться в „Титаник“ и увернуться от айсберга, на который мы движемся», — уверен Михаил Кондяин. ■

МУРИНО ПРЕОБРАЖАЕТСЯ

К КОНЦУ 2015 ГОДА В ПОСЕЛКЕ МУРИНО ВСЕВОЛОЖСКОГО РАЙОНА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СМОЖЕТ ЖИТЬ ОКОЛО 50 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ, ПО ПРОГНОЗУ, ЕГО НАСЕЛЕНИЕ УВЕЛИЧИТСЯ ДО 150 ТЫС. ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСЕЛКА ОБСУДИЛИ ВО ВРЕМЯ ОТКРЫТОГО ЗАСЕДАНИЯ НА ТЕМУ «МУРИНО — НОВЫЙ ГОРОД-СПУТНИК ПЕТЕРБУРГА».

ПО МАТЕРИАЛАМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО КОТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

Застройщики облюбовали Мурино примерно пять лет назад. Постепенно на месте беспорядочно застроенной территории создается комфортная городская среда. По данным «Петербургской недвижимости», в Мурино строится 30 жилых комплексов разных масштабов и работает более 20 компаний-девелоперов. Общий объем реализуемых проектов, включая перспективные очереди, составляет 4–4,5 млн кв. м, из них примерно половина уже построена. Объем предложения за девять месяцев 2015 года в Мурино составил 600 тыс. кв. м, это около 15% от предложения в новостройках по Петербургу и пригородной зоне. Популярность территории обусловлена и ценами. Если средняя стоимость одного квадратного метра в Петербурге составляет 105 тыс. рублей, то в пригороде это 70 тыс. рублей, а в зоне Мурино базовая цена — около 80 тыс. рублей.

По словам главы администрации Мурино Валерия Гаркавого, сегодня в Мурино проживает 12 тыс. человек, но в скором времени их количество вырастет. «В прошлом году у нас введено 491 тыс. кв. м жилья. В этом году планируется около 660 тыс. кв. м. Эти площади рассчитаны примерно на 35 тыс. человек. К концу этого года в Мурино может жить около 50 тыс. человек, — поясняет он. — До 2030 года планирует-

ся ввод 26 детских садов, 23 помещений врачебной практики. До 2020 года запланировано два универсальных спортивных зала не менее 800 кв. м, два плавательных бассейна, 16 плоскостных спортивных сооружений».

Что касается транспортной доступности, то сейчас ситуация в Мурино близка к коллапсу. По оценкам экспертов, для создания качественной дорожно-транспортной сети требуется 30–40 млрд рублей. Владимир Демин, заместитель председателя комитета по архитектуре и градостроительству правительства Ленобласти, сообщил, что готовится проект планировки на продолжение дороги в сторону Гражданского проспекта, чтобы можно было сделать выезд на КАД. Финансирование разработки взяли на себя застройщики. Это является первым проектом такого рода на территории региона.

«В начале года был заявлен проект „Обход Мурино — Нового Девятикино“. Он тоже сейчас в стадии проектирования. Думаю, на будущий год проекты перейдут в стадию реализации. Проект транспортного пересадочного узла „Девятикино“ существует, и сейчас готовится соглашение между Санкт-Петербургом и Ленобластью о совместном проведении конкурса на привлечение частного партнера для строительства между-

народного автовокзала», — рассказывает замдиректора Дирекции по развитию транспортной инфраструктуры Петербурга и Ленобласти Валентин Енокаев.

Проблемы развития инфраструктуры сдерживают строительство не только жилья, но и сопутствующих проектов: например, промышленных предприятий, офисов, предприятий по оказанию услуг, которые могли бы стать рабочими местами для жителей территории. Генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» Арсений Васильев считает, что основные места предложения труда в Ленинградской области — это сфера услуг, начиная с эксплуатации домов и заканчивая учреждениями культуры, спорта, искусства, образовательными организациями. «Необходимо думать о концепции развития кварталов, встроенных помещений, отдельно стоящих коммерческих учреждений и предусматривать разумные решения, которые действительно будут нужны конечным потребителям — жителям Мурино. В ЖК „Тридевяtkино царство“ мы выступаем как арендодатели, предлагая встроенные помещения для бизнеса. При этом мы внимательно относимся к специализации наших потенциальных арендаторов, учитывая уже существующую в районе инфраструктуру», — утверждает господин Васильев.

Помимо создания базовых условий проживания, застройщики стремятся обеспечить и комфортную среду внутри кварталов. Екатерина Антарева, руководитель аналитического центра ФСК «Лидер» отмечает, что на территории Мурино пока нет ни скверов, ни парков. «В новых развивающихся районах застройщикам крайне сложно реализовать удобства, которые нужны людям, и при этом сохранить экономику проекта, оставаясь в низких ценах, чтобы не потерять спрос. Учитывая проблемы локаций, мы в своем проекте, UP-квартале „Светлановский“, старались предусмотреть все необходимое для комфортной жизни, в том числе и места для прогулок и отдыха», — рассказывает эксперт.

Безусловно, на решение этих проблем требуется не один год. «Мне кажется, надо опираться на бизнес, который понимает, что надо двигаться вперед. В таком случае контрольные структуры будут внимательнее относиться к существующим проблемам и помогать решать вопросы. Если девелоперы объединятся и возьмут на себя сложнейшие функции по проектированию различных объектов, это будет верное решение», — резюмирует руководитель Центра строительного контроля и экспертизы Виталий Григоренко. ■

НЕДЕЛИ ЧИФА В AZIA

С 30 НОЯБРЯ ПО 13 ДЕКАБРЯ РЕСТОРАН AZIA ГРАНД-ОТЕЛЯ «ЕВРОПА» ПРОВОДИТ НЕДЕЛИ ЧИФА — КУХНИ КИТАЙСКИХ ИММИГРАНТОВ ИЗ ПРОВИНЦИИ КАНТОН В ПЕРУ.

Это слияние креольских, перуанских и китайских традиций, которое делает кухню чифа совершенно особенным направлением в гастрономии. Готовить будет шеф-повар Эрнан Кастаньеда из перуанского отеля Belmond Miraflores Park в Лиме.

Сегодня популярность перуанской кухни в мире растет, и в Москве работает уже около десятка таких ресторанов. История кухни чифа уходит корнями во вторую половину XIX века, когда в Перу появилось множество китайских иммигрантов. Национальная перуанская кухня очень отличалась от привычной для них. Кроме того, было очень трудно найти продукты, необходимые для приготовления любимых блюд. Тогда китайские иммигранты наладили импорт семян из своей страны и стали сами выращивать овощи и фрукты. Смешивая свои выращенные и местные перуанские продукты, китайские хозяйки импровизировали, и так постепенно появилась перуанско-китайская кухня, которая со временем стала очень популярна и среди местных жителей. Традиционные для перуанцев курица или мясо альпаки приправлялись имбирем, соевым соусом и валлийским луком. В итоге получалось горько-сладкое разнообразие вкусов.

Одно из ключевых блюд чифа — жареный рис, который предварительно отваривается на пару, а затем жарится в котелке



ЖАРЕНОЕ КИНОА С ОВОЩАМИ

с толстым дном и приправляется чесноком, луком, чили, карри и соевым соусом вместо соли. И он представляет собой основу множества блюд — к нему добавляются овощи, мясо, рыба, морепродукты. Другое важное блюдо — вонтон, или китайские пельмени. Вонтон готовят вместе с персиковым соком, перепелиными яйцами, ананасом, луком и другими овощами. Подают в ресторанах чифа и некое подобие утки по-пекински. Для этого утку, а иногда и курицу, разрезают на довольно крупные куски. Их обжаривают вместе с луком-батуном, чесноком, соевым соусом и сахаром.

В меню ресторана Azia — тортiglia из синей кукурузы хопи с жареной уткой, нежные говяжьи ребрышки в соусе чар



ШЕФ-ПОВАР
ЭРНАН КАСТАНЬЕДА

суи, горячий кислый суп с перуанским желтым перцем чили и лаймом, жареное киноа с овощами, пельмени с грибами и креветками.

Шеф-повар Эрнан Кастаньеда родился в столице Перу Лиме и начал карьеру с работы в ресторане известного на всю страну шеф-повара Мариса Гиулфо в качестве

его помощника. Эрнан стал победителем первого в Перу кулинарного конкурса, где в качестве приза был награжден путевкой в гастрономический тур по Бразилии, Чили и странам Центральной Америки. Это дало толчок его дальнейшему кулинарному творчеству и обогатило новыми идеями. ■



ФИЛЕ УТКИ С ЯБЛОЧНЫМ ПЮРЕ И ОВОЩАМИ

В доме певца Федора Шалаяпина вели толстую кулинарную книгу. На ее страницах — гедонистический мир кулинарных наслаждений: разнообразные завтраки, наваристые супы, форшмак, сочные котлеты и соленья. И сегодня в обоих ресторанах «Шалаяпин» продолжают и возрождают традиции по-настоящему русской, интеллигентской кухни. Первый ресторан открылся в Репино 15 лет назад и сразу стал популярен, второй появился в 2008 году на Тверской улице, недалеко от Смольного.

ЮБИЛЕЙНОЕ МЕНЮ В «ШАЛЯПИНЕ»

РЕСТОРАННОЙ ГРУППЕ «ШАЛЯПИН» ИСПОЛНЯЕТСЯ 15 ЛЕТ. В ЧЕСТЬ ЭТОГО СОБЫТИЯ ДО КОНЦА ДЕКАБРЯ ВО ВСЕХ ТРЕХ РЕСТОРАНАХ ГРУППЫ ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЕ МЕНЮ.



ТАРТАР ИЗ ТУНЦА С ЗАПЕЧЕННОЙ КОРОЧКОЙ

Гастрономический репертуар ресторанов «Шалаяпин» — это классика русской кухни, традиционные петербургские блюда, а также европейская кухня. Котлеты, пельмени и вареники ручной лепки, фаршированная щука и карп — эти блюда стали фирменными.

Ресторан «Арка bar & grill» открылся три года назад. Меню «Арки» интернациональное: тартар из морских гребешков и лосося, суп крем-капучино из белых грибов с бородинским хлебом, множество вариантов фирменных мини-шашлычков, которые подают на черных каменных досках.

До 31 октября рестораны устраивают взаимные гастроли: «Арка bar & grill» представляет в «Шалаяпине» свои фирменные блюда, «Шалаяпин» же, в свою очередь, гастролирует в «Арке», предлагая гостям три праздничных сета: мясной, рыбный и десертный. ■

«ЛЕБЕДИНОЕ ОЗЕРО» В ЭРМИТАЖНОМ ТЕАТРЕ

БЕЗ ЭТОГО БАЛЕТА НЕВОЗМОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ СОВРЕМЕННЫЙ АКАДЕМИЧЕСКИЙ ТЕАТР. МОЖНО ДАЖЕ СКАЗАТЬ, ЧТО ЭТО СИМВОЛ РУССКОГО БАЛЕТА.

История любви принца Зигфрида и королевы лебедей Одетты неизменно вызывает зрительский интерес, спектакли с аншлагом идут по всему миру: в Берлине и Париже, Нью-Йорке и Будапеште, Хельсинки и Загребе, Штутгарте и Гаване. На «Лебединое озеро» можно ходить сколько угодно раз и в каждой постановке находить что-то новое. Очередную возможность открыть для себя что-то новое (или вспомнить хорошо забытое старое) зрителям предоставят артисты Санкт-Петербургского театра балета имени П. И. Чайковского. Они выступят на сцене Эрмитажного театра 27 ноября.

Художественный руководитель театра Елизавета Меньшикова выбрала для постановки хореографию Мариуса Петипа и Льва Иванова, считающуюся классической (с момента премьеры в Мариинском театре прошло уже 120 лет), хотя и внесла в нее небольшие авторские изменения. Зрители смогут по-новому взглянуть на знакомую историю и вновь задаться вечными вопросами.

Санкт-Петербургский театр балета имени П. И. Чайковского был создан в 2012 году профессиональным музыкантом оркестра Мариинского театра и оркестра Государственной академической филармонии Петербурга Павлом Елкиным.

На должность художественного руководителя театра была приглашена выпускница академии русского балета им. А. Я. Вагановой, обладательница медали «За достижения в культуре», хореограф-балетмейстер Елизавета Меньшикова. В труппе 53 артиста, выпускники Академии русского балета им. А. Я. Вагановой и крупных российских балетных школ.

Сегодня в репертуаре театра — шедевры мировой хореографии: «Лебединое озеро», «Щелкунчик», «Ромео и Джульетта», «Коппелия». Ежегодно балет дает в среднем 150 спектаклей, выступая в Александринском и Эрмитажном театрах, Театре оперы и балета Санкт-Петербургской консерватории, гастролирует за рубежом: в Швеции, Германии, Норвегии. ■

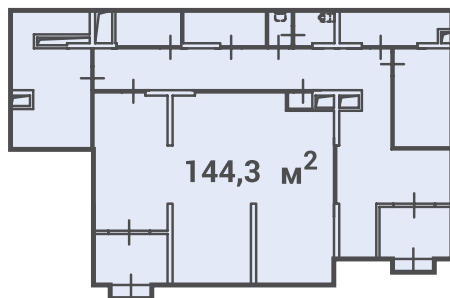


ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

23,1
млн р.

ул. Ф. Абрамова,
д.16 к. 11, д. 18, д. 20



м. «Парнас»
от 140 000 руб./м²
от 70 м²
6 заселенных очередей

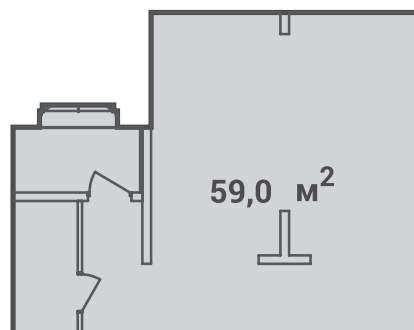
Все помещения имеют по два входа с ул. Фёдора Абрамова
Состояние — черновая отделка
Высота потолков — 3,35 м
Приточно-вытяжная система вентиляции

ПАНОРАМА 360
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

8,26
млн р.

ул. Шакина,
д. 9-11 лит. А

ул. Розенштейна,
д. 9-11 лит. А



м. «Балтийская»
от 110 000 руб./м²
от 31 м²
метро 5 мин

Отдельные входы
с ул. Розенштейна и ул. Шакина
Состояние — черновая отделка
Высота потолков — 3,35 м
Приточно-вытяжная система вентиляции

**ВОЗМОЖНА
АРЕНДА**

Все сведения о планировочных решениях и ценах носят информационный характер. Просим Вас уточнить актуальность информации при заключении договора. Данное предложение носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437(2) ГК РФ. Реклама.

680-40-40

glavstroi-spb.ru

**Строим главное
ГЛАВСТРОЙ-СПБ**

АНТИКВАРНАЯ СВЕЖЕСТЬ HOTEL DE ORANGERIE

НА КАНАЛЕ ДЕН-ДИЖВЕР (DEN DIJVER) В БРЮГГЕ — ГОРОДЕ НЕВОЗМОЖНОЙ СКАЗОЧНОЙ КРАСОТЫ — В ПЛОТНОЙ ЗАСТРОЙКЕ СТАРИННЫХ ЗДАНИЙ ВЫДЕЛЯЕТСЯ СВОИМ БЕЛЕНЫМ ФАСАДОМ ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНЫЙ ОТЕЛЬ HOTEL DE ORANGERIE. ПРЯМО С ЕГО ТЕРРАСЫ МОЖНО ОТПРАВИТЬСЯ В МАЛЕНЬКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ НА МОТОРНОЙ ЛОДКЕ ПО КАНАЛАМ С ЛЕБЕДЯМИ, ЧТОБЫ С ВОДЫ УВИДЕТЬ НАСТОЯЩИЕ ФЛАМАНДСКИЕ ПЕЙЗАЖИ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



БЕЛЫЙ ФАСАД ОТЕЛЯ ВЫХОДИТ ПРЯМО НА КАНАЛ — ИЗ ОКОН ГОСТИНЫХ И КОМНАТ МОЖНО ВИДЕТЬ ПРОПЛЫВАЮЩИЕ ЛОДКИ И ЛЕБЕДЕЙ

Главный вход в отель — со стороны переулочка — увит ветками цветущей сакуры. За стеклянными дверями и небольшой прихожей с фотографиями мировых знаменитостей, здесь останавливающихся, — маленький атриум с люстрой-фонарем в стиле рококо. Пальмы в кадках, старинный дорожный сундук, мягкие кресла, белый диван и бархатный столик с золочеными витыми ножками — от всего веет ухоженной стариной и респектабельностью. Новые хозяйки отеля молоды: Манон Вермаст (Vermast) 28 лет, ее сестре Джули — 30. Hotel de Orangerie они получили в подарок от отца, тоже отельера, в январе этого года. «Прежний владелец отеля — человек очень состоятельный — здесь не бывал, — рассказывает Манон, — персонал работал без него. Я здесь постоянно — люди любят чувствовать атмосферу семьи». Манон по-хозяйски, с нескрываемым удовольствием, показывает номера и гостиные. Здесь каждая вещь уникальна. На стенах столовой и гостиной на первом этаже — живопись XVI века, много старинной мебели в идеальном состоянии, тяжелые шелковые шторы, различные предметы интерьера — все это приобреталось в антикварных лавках не только в Бельгии. Повсюду в вазах роскошные букеты живых цветов — тема оранжереи прослеживается очевидно. Кстати, цветы покупают не только на местном рынке, но и в Голландии, и в Англии. Стиль своего отеля Манон называет англо-французским. «В такой отель инвестировать нужно



ТЕРРАСА ПРЯМО У ВОДЫ



В ГОСТИНОЙ МНОЖЕСТВО АНТИКВАРНЫХ ПРЕДМЕТОВ

ОТЕЛИ МИРА



ОДИН ИЗ НОМЕРОВ ОТЕЛЯ



ПЛОЩАДКА МЕЖДУ ЭТАЖАМИ НА СТАРОЙ ДЕРЕВЯННОЙ ЛЕСТНИЦЕ

постоянно, — рассказывает Манон. — Мы почистили фасад, соединили атриумом внутренние переходы, застеклили галереи. И очень важны детали!» Кстати, она сама разработала элегантную униформу для персонала — вероятно, сказался опыт работы маркетологом в фэшн-бизнесе в Италии. Белые блузы с жабо, бежевые брюки, у мужчин — золотистые галстуки-бабочки.

Особое внимание здесь уделяется завтраку — именно его Манон считает самой важной едой дня. Завтрак подается на тонком английском фарфоре в большой, отделанной дубовыми панелями гостиной с высоким камином из черного мрамора. Здесь в основном бельгийские продукты — колбасы, сыры, паштет, копченый лосось, домашний хлеб, фаршированные яйца, крабовый салат... Особая гордость — целая коллекция джемов домашнего приготовления.

Надо сказать, что все сегодняшние изыски когда-то были совершенно чужды



МАЛЕНЬКИЙ АТРИУМ ПРИ ВХОДЕ В ОТЕЛЬ

обитательницам этого дома. В 1580 году в здании находилась обитель монахинь Картезианского ордена. До середины XVIII века картезианки расширяли свои скромные апартаменты, но в 1783 году монастырь был упразднен. Некоторое время здание находилось в упадке. В XIX веке старый Картезианский монастырь облюбовали сестры милосердия из города Гента. Потом здание стало частным, затем использовалось как чайный дом и кондитерская. И только во второй половине 1980-х годов исторический комплекс стал гостиницей.

Сегодня в Hotel de Orangerie 20 номеров четырех категорий. Все они и по планировке, и по интерьеру не похожи один на другой. Комнаты носят названия, ассоциирующиеся с Бельгией, Фландрией и Брюгге: The Swan, Lake of Love, Van Eyck, Guido Gezelle.

Два года назад Hotel de Orangerie был признан лучшим бутик-отелем Бельгии (The World Travel Awards). ■



СТАРИННОЕ ЗДАНИЕ ИМЕЕТ ПРИЧУДЛИВЫЕ КОРИДОРЫ И ПЕРЕХОДЫ

ОТЕЛИ МИРА



ДЕТАЛИ ИНТЕРЬЕРА ОБЩЕЙ ГОСТИНОЙ



МЕСТО ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЙ С ВИДОМ



ТАКОЙ ДИВАН — ВЕЧНЫЙ СИМВОЛ УЮТА. БАР — ЗА ДИВАНОМ, ЭТО ПРОСТО СТОЛИК СО МНОЖЕСТВОМ НАПИТКОВ

В ОЖИДАНИИ РЕЙСА

В PMI SKY BAR В АЭРОПОРТУ ПУЛКОВО ЛЕГКО ЗАБЫТЬ ПРО СВОЙ САМОЛЕТ — ЗДЕСЬ ДАЖЕ БАРНЫЕ СТУЛЬЯ БОЛЬШЕ ПОХОЖИ НА БАРХАТНЫЕ КРЕСЛА И ПРИГЛАШАЮТ РАСПОЛОЖИТЬСЯ НАДОЛГО И СО ВКУСОМ. НО ОПАСАТЬСЯ НЕ СТОИТ: ЭТО ЖЕ VIP-ЗОНА, ЗА ВАМИ НЕПРЕМЕННО ПРИДУТ И ПРОВОДЯТ НА ПОСАДКУ. ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ ЗАВЕДЕНИЯ ЮРИЙ ГОЛОВАНОВ ПРИЗНАЕТСЯ, ЧТО НА ТАКОЙ ЭФФЕКТ НЕ РАССЧИТЫВАЛ, ПРОСТО ХОТЕЛОСЬ СДЕЛАТЬ УЮТНО, КАК ДЛЯ СЕБЯ.

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

GUIDE: Как PMI Bar обосновался в Пулково?

ЮРИЙ ГОЛОВАНОВ: Один из руководителей аэропорта побывал в нашем ресторане на набережной Мойки, попробовал авторскую кухню от Ивана Березуцкого, признанного лучшим молодым шеф-поваром Петербурга, оценил подачу блюд и отношение к гостям, после этого поступило предложение поучаствовать в конкурсе на открытие бара в VIP-зоне. Это сложное по логистике место, из-за высоких требований к заведению никто из крупных операторов города не торопился его занять. Мы решились, выиграли и приступили к обустройству.

G: Начали непосредственно с бара?

Ю. Г.: Здесь были голые бетонные стены, так что первым делом мы добавили перегородку, чтобы изолировать наш маленький ресторан от суеты. Ведь у кого-то ночной рейс, кому-то нужно сосредоточиться и поработать, собственно, VIP-зона и предполагает избавление от утомительных процедур и качественный отдых перед полетом. А вот внутри никаких перегородок делать не стали, получилось единое пространство. Еще когда мы с моим партнером Евгением Финкельштейном создавали ресторан PMI Bar на Мойке, то подошли к этому процессу как к ремонту собственной квартиры. Здесь было то же самое: мы лично участвовали в разработке концепции, интерьер создавался профессиональными дизайнерами, но при нашем непосредственном участии, чтобы предусмотреть все мелочи. Евгений часто летает, у него большой опыт ожидания в VIP-зонах разных аэропортов мира, поэтому он выступал основным консультантом по комфорту, ведь когда что-то пропускаешь через себя, получается нечто настоящее и стоящее. А я, хотя и не художник и не дизайнер, могу оценить красивые вещи и потом совместить их в единую картину. Я выбирал то, что мне нравится самому. Точно так же, как Евгений выбирает вино для наших заведений — в винной карте обязательно присутствуют позиции из его личной коллекции. Спокойное сочетание

цветов и фактур — отчасти моя идея. Также, например, я увидел у моих знакомых в галерее фотографии Yellow Korner снимки с лопастями турбин и понял, что они сюда идеально подойдут и по тематике, и по духу. Вся мебель изготовлена в дизайнерской мастерской по авторским эскизам — это фактически штучная, нестандартная работа. Барные стулья сделали мягкими, предусмотрели место, куда можно положить сумку, ткани использовали только натуральные, а для столешниц, напротив, современный долговечный материал под дерево, на котором не остается царапин. Кстати, техническое задание по бару — лучшее профессиональное оборудование, достаточное расстояние от стойки до полка, индивидуальную их высоту и так далее — давали сами бармены, ведь только они знают, как им удобнее обслуживать посетителей. Такой подход — следствие опыта. Вначале, в первом ресторане, мы с баром набили шишек: сделали его слишком маленьким, пришлось потом его увеличивать.

G: Так барная стенка с бутылками здесь не случайно? Очень напоминает ваш ресторан на Мойке.

Ю. Г.: Да, мы хотели подчеркнуть, что и это — PMI Bar, у обоих заведений единая концепция. Немаловажно, что все сотрудники работали в нашем основном ресторане, а некоторые и сейчас трудятся посменно, неделю там, неделю здесь. Поэтому мы можем ручаться за высокий уровень сервиса и блюд — даже самые простые готовят мастера высокой кухни.

G: Интерьер получился лаконичным, сдержанным, вы будете его дополнять? Или в этом свой смысл: в дорогу ничего лишнего?

Ю. Г.: Это как гостиница дома: что-то надоест — переделаешь, не хватает — добавишь, неудачно легло — поправишь. Что до лаконичности... Поскольку основная деятельность корпорации PMI — организация концертов, то 90% артистов, которые приезжают в город, пользуются VIP-терминалом. В баре побывали и Филипп Киркоров, и Николай Басков, и Тима-

ти, и Вера Брежнева, весь хор Турецкого и многие другие звезды. Заведения PMI в принципе ассоциируются с лакшери-сегментом, и это, к сожалению, отпугивает других посетителей. А мы бы хотели увеличить аудиторию. Для понимания: горячее в нашем ресторане стоит от 500 рублей — это цена как в среднем ресторане города! Да и в VIP-зону попасть просто: не важно, билет какого класса у вас, достаточно оставить на сайте заявку и доплатить. Тем более что VIP-зоной часто пользуются не только улетающие, но и те, кто их ожидает, а рейсы порой задерживают, переносят. Мы хотели, чтобы комфорт распространялся на все — от кресел до цен в меню.

G: Кстати, о меню, вижу ваш знаменитый шоколадный торт в форме кирпича, а что еще вкусного можно попробовать здесь?

Ю. Г.: Подчеркну: вкусного и полезного. VIP-клиенты следят за собой, за своей фигурой, они ориентированы на здоровый образ жизни. Да и всем нам перед полетом обычно хочется чего-то легкого и свежего, например, смузи из имбиря и клубники или груши и базилика — необычные, но интересные сочетания. Чтобы легче перенести воздушное путешествие, мы советуем кислородные коктейли; есть у нас и ягодные коктейли. Бар интегрирован в систему аэропорта, представить полный цикл здесь нет возможности, да и необходимости такой мы не видим: одно из основных требований к подобным заведениям — скорость приготовления и подачи блюд. Помимо классического завтрака 24 часа в сутки, в меню включены некоторые хиты ресторанной кухни: рэп с уткой, рэп с креветкой, паштет из куриной печени, салат с копченым угрем, но, честно говоря, наши гости — не такие уж гурманы.

G: Как же так, VIP-клиенты и не гурманы?

Ю. Г.: Да, часто они хотят, чтобы им приготовили что-то привычное, домашнее. Такое желание можно понять: если значительную часть жизни занимают гастроли или бизнес-командировки, то трудно питаться

исключительно копченым, жареным на гриле, эксклюзивным. Самые солидные мужчины-бизнесмены порой заказывают не брускетту, а бутерброд с колбасой, спрашивают, есть ли у нас пельмени, например, и можем ли мы сварить макароны и просто добавить в них масла с сыром? Все подобные просьбы выполняем, если хватает времени до их рейса. И это нормально: в ресторане такого уровня ты должен получать то, что хочешь: и блюда высокой кухни, и что-то предельно простое.

Гости говорят, что у нас один из лучших кофе в аэропорту — в мире! Эту же композицию — три сорта арабики и немного робусты — мы варим и в ресторане PMI Bar на Мойке. А как важен вкусный кофе во время путешествия, все знают. С чашки кофе зачастую начинают дела.

G: И все-таки ресторан у вас — по определению — высокой кухни. Разместить его в аэропорту, где все торопятся, — нестандартное решение?

Ю. Г.: В VIP-зоне нет нужды торопиться, здесь свой ритм, и каждый шаг продуман. А решение вполне укладывается в тренд — максимальное расширение территории комфорта. Но, конечно, наши гости не задумываются об этом, они просто это чувствуют и, надеюсь, ценят. Мы постарались создать естественное и приятное продолжение просторной квартиры, уютного ресторана в центре города, грамотно спроектированного торгового центра, модного салона, словом, места, где все сделано для человека. Иначе наш ресторан не мог бы претендовать на приставку VIP.

G: Сезон в PMI Bar на Мойке вы открыли новым именем, пригласив шеф-повара из Эстонии. Это как-то отразится на меню в ресторане в аэропорту?

Ю. Г.: Да, в начале октября мы представили в основном ресторане новое меню, созданное Владом Корпусовым — на мой взгляд, одним из самых перспективных сегодня молодых поваров в Петербурге. Влад как раз работает над концепцией нового меню для гостей VIP-зоны Пулково, которое появится в ближайший месяц. ■

ГИЛЬДИЯ ГАСТРОНОМОВ В LA PERLA FISH HOUSE

В РЕСТОРАНЕ LA PERLA FISH HOUSE СОСТОЯЛСЯ УЖИН МЕЖДУНАРОДНОЙ ГИЛЬДИИ ГАСТРОНОМОВ CHAINE DES ROTISSEURS.

Ресторатор Игорь Мельцер собрал гостей, чтобы еще раз подтвердить соответствие его ресторана гастрономическим стандартам авторитетной организации. Среди приглашенных, кроме ценителей высокой кухни, были российские представители Гильдии гастрономов и ресторанного бизнеса — президент российского отделения Chaine des Rotisseurs Генри Евераарс, винный эксперт и директор по импорту группы «Ладога» Дмитрий Журкин, шеф-повар ресторана «Русская рюмочная» Андрей Власов, управляющий ресторана «Строгановф Стейк Хаус» Кирилл Левый, директор компании LG в Санкт-Петербурге Эдуард Чен, президент компании «Центробалт» Сергей Новиков.

Шеф-повар La Perla Fish House Станислав Потемкин разработал меню ужина, в котором представил свое видение традиционной для ресторана французской рыбной кухни. К каждому блюду из локальных продуктов — местных пород рыбы, мурманских и тихоокеанских морепродуктов — предлагалось специально подобранное вино, предоставленное компанией «Центробалт». Гости особенно отметили карпаччо из мурманского гребешка с не-



ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ГИЛЬДИИ ГАСТРОНОМОВ CHAINE DES ROTISSEURS ГЕНРИ ЕВЕРААРС

обычным авторским соусом из морских ежей и горячую закуску — брандаду из трески «бакалау».

В завершение вечера Генри Евераарс присвоил ресторану La Perla почет-

ный знак Chaine des Rotisseurs — уже третий в истории ресторана. Первые два были получены им под прежним именем «Матросская тишина» в 2003 и 2007 годах.



ФИЛЕ СТЕРЛЯДИ И ГРЕЧКА В СТИЛЕ РИЗОТТО

Гильдия гастрономов Chaine des Rotisseurs основана во Франции в 1248 году королем Людовиком IX и сегодня насчитывает по всему миру более 25 тыс. членов из 70 стран мира. Санкт-Петербургское отделение Всемирной гильдии гастрономов было образовано в 2002 году и объединяет профессионалов ресторанной сферы и непрофессиональных ценителей высокой кухни. Знак, который присваивает гильдия, является знаком качества и гарантирует международный уровень обслуживания, высокое качество приготовления блюд и атмосферу, соответствующую всем стандартам гильдии. ■



КАРТОФЕЛЬНЫЕ ЛЕПЕШКИ С МАРИНОВАННЫМ ПЕРЦЕМ

ВЕГАНСКАЯ ЕДА В «ГЕОГРАФИИ»

С 1 НОЯБРЯ, КОТОРЫЙ СЧИТАЕТСЯ ВСЕМИРНЫМ ДНЕМ ВЕГАНА, В РЕСТОРАНЕ-БАРЕ «ГЕОГРАФИЯ», КРОМЕ ОСНОВНОГО, ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЕТ ВЕГАНСКОЕ МЕНЮ.

Оно состоит из трех блюд, десерта и коктейля. Блюда довольно оригинальны: пряный рис из цветной капусты с паштетом из чечевицы; салат из редиса, огурца и шпината с попкорном из гречки; картофельные лепешки с маринованным перцем; трайфл из овсяной крошки, инжира и кокосового крема. Все это в тренде еще и потому, что для приготовления блюд используются локальные продукты. Также здесь подают милкшейк из кокосового молока, банана и мангового сорбета. В ресторане считают, что такое меню не повредит перед занятием йогой. ■

РЕСТОРАНЫ

ИТАЛЬЯНСКИЙ ШЕФ В «ГАСТРОНОМИКЕ»

В РАМКАХ ПРОЕКТА ACQUA PANNA CHEF'S DISCOVERY В РЕСТОРАНЕ «ГАСТРОНОМИКА» ПРОШЛИ ГАСТРОЛИ ДЖУЗЕППЕ ИАННОТТИ, ОБЛАДАТЕЛЯ ЗВЕЗДЫ ГИДА MICHELIN, ШЕФ-ПОВАРА РЕСТОРАНА KRESIOS ИЗ ИТАЛЬЯНСКОГО ГОРОДКА ТЕЛЕЗЕ-ТЕРМЕ.

Джузеппе Ианнотти относится к новой волне итальянских поваров, которые завоевывают все большее внимание ценителей авторской кухни. Его гастрономический почерк можно определить, как «исследование, вдохновение, воображение и стихийность». При этом шеф-повар отдает дань итальянским традициям и с трепетом относится к продуктам, которые выбирает для своих блюд. Джузеппе Ианнотти делает акцент на первом и последнем блюде (на стартах и десерте), потому что, как он считает, гости в основной своей массе запоминают именно это.

Меню сета состояло из довольно оригинальных блюд: рафаэлло из фуа-гра (шарик с обсыпкой действительно выглядел как известная конфета), запеченные цуккини, устричный коктейль, тартар из тунца с черной икрой, сырное ризотто с сыром «Кастельмано» со свеклой, утиная грудка с тремя видами картофеля. И в качестве десерта — мороженое с табаком, ганашем из маракуйи и соленым шоколадным печеньем. ■



ДЖУЗЕППЕ ИАННОТТИ



УТИНАЯ ГРУДКА С ТРЕМЯ ВИДАМИ КАРТОФЕЛЯ

Вид из окна Вашей квартиры



**ВАША СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА — ИСТОРИЧЕСКИЕ ДОМА
ПЕТЕРБУРГСКИХ АРХИТЕКТОРОВ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА В СОЧЕТАНИИ С СОВРЕМЕННОЙ НЕОКЛАССИКОЙ
ОТ ИСПАНСКОГО МАЭСТРО РИКАРДО БОФИЛЛА**

Символы респектабельности

Величественная
архитектура

Финские технологии
и европейский комфорт

Просторный
собственный двор

Высокая безопасность



Смольный проспект / Смольная набережная



Новые дома со столетним прошлым

Фасады с эркерами,
фронтонами и лепниной

Аутентичные
кирпичные стены

Современные
инженерные решения

Свободные планировки
квартир

СДАЕМ В 2017 ГОДУ

ГОТОВЫЕ ДОМА



Офис продаж: Смольный пр., 5



703-44-44



smolny.yitspb.ru