

СЪЕМ ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ
ДЕШЕВЕТЬ / 20
ЗАВОДСКИЕ СТЕНЫ ПОСЛУЖАТ
ИСКУССТВУ / 24
ПРЕМИУМ-КЛАСС ПРИБАВИЛ
В ЦЕНЕ / 26

Территория комфорта

Четверг, 25 февраля 2016 №31

(№5781 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ООО «ЦДС»

РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.

РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

МИНУСЫ И ПЛЮСЫ

«Общество комфорта затуманивает наш разум, навязывает нам ложные потребности, убеждает нас в том, что нам жизненно необходимы какие-то предметы, преувеличивая их ценность. Эти ложные потребности подавляют человека, лишают его возможности выбора, лишают независимости; нас несет поток мнений — часто весьма сомнительного происхождения. У нас отнимают право на нашу долю внутренней свободы», — убеждал Хорхе Анхель Ливрага, основатель международной философской школы «Новый Акрополь». Другими словами, можно сказать, что нередко в стремлении к материальному и психологическому удобству человек попадает во власть стереотипов. Примерно как с пресловутыми «лабутенами» — туфлями на красной подошве, ставшими еще более известными благодаря клипу «Экспонат» группы «Ленинград». Правда, официальные представители марки Christian Louboutin говорят, что продажи после бешеного успеха клипа не увеличились. Что ж, кризис и курс рубля ломают стереотипы куда быстрее, чем стремление к свободе выбора.

Но как бы то ни было, на утверждении неких стандартов построены многие сферы нашей жизни. И если говорить о комфортности жилья, то есть неперенные параметры, которыми эта комфортность определяется. Например, локация. Жить за городом или в ближайших предместьях, конечно, неплохо — воздух, природа, соседи в некотором отдалении, но проблема передвижения и коммуникаций с этим самым городом превращается в самую насущную. Какой бы развитой инфраструктура ни была, а это чаще только планируется, выбраться из загородного дома и доехать более или менее вовремя до места назначения можно только в определенное время. Поэтому центр или не слишком отдаленные от него районы, как ни крути, остаются для активных граждан лучшим местом проживания. Но, как говорят эксперты, центр города плохо приспособлен для современной жизни. Хотя от владельцев квартир в районе «золотого треугольника» такого не услышишь. Вот, например, практически нет в центральной исторической застройке больших супермаркетов, да и винные бутики в бывших жилых помещениях могут вот-вот закрыть (есть такая инициатива «наверх»). Еще к минусам относят туристов. Жители домов на набережной Фонтанки, Мойки и каналов знают наизусть ту часть водных экскурсий, что проплывает мимо их окон. Но ведь один сезон в году можно и потерпеть.

ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ТОНАЛЬНОСТЬ

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ НАПОЛНИЛИ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ «ВИРУСНЫЕ ВИДЕОРОЛИКИ», В КОТОРЫХ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ПЫТАЮТСЯ ПРОДВИГАТЬ СВОЕ ЖИЛЬЕ. НЕ РЕДКО ПОДОБНАЯ РЕКЛАМА НОСИТ ЭПАТИРУЮЩИЙ ХАРАКТЕР. В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ НЕТ ЕДИНОГО МНЕНИЯ О ТОМ, НАСКОЛЬКО ПОДОБНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ «НА ГРАНИ ФОЛА» ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА НЕДВИЖИМОСТИ ЧАСТО АПЕЛЛИРУЕТ К ПРОСТЫМ ЭМОЦИЯМ ПОТРЕБИТЕЛЯ

В условиях снижения покупательной активности застройщики вынуждены использовать все больше маркетинговых, рекламных и других нестандартных ходов для привлечения внимания клиентов. Рекламы строящихся объектов стало заметно больше: много предложений на интернет-ресурсах, в массовой печатной прессе и, конечно же, в метрополитене, где информация об объектах строительства доминирует.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Алексей Перлин, генеральный директор ГК «СМУ-6 Инвест», полагает, что интернет открывает новые способы продвижения: «В интернете сейчас появилось много интересных опций и новых технологий. Например, big data. Благодаря этой технологии можно таргетировать целевую аудиторию, для которой, скажем, будет демонстрироваться рекламный ролик застройщика. Big data — это не реклама,

а пласт информации, данные о людях, которые можно использовать для проведения рекламной кампании. Big data собирает ваши предпочтения и предлагает рекламу того продукта, который может быть вам интересен. К примеру, вы любите путешествовать, чаще всего бываете в Милане, интересуетесь шопингом и высокой модой... Эта технология замечает все ваши пристрастия, увлечения, амбиции и интересы, анализирует, систематизирует и предлагает с помощью рекламных баннеров или роликов именно тот продукт, который может вас заинтересовать».

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», рассказывает: «Из нетрадиционных инструментов продвижения мы одни из первых на рынке недвижимости создали мобильное приложение для iPhone. Оно сделано не только для потенциального покупателя, который только знакомится

с проектом ЖК «Леонтьевский мыс», но и для поддержания лояльности уже существующих клиентов и их своевременного информирования о ходе строительства дома и последних новостях».

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу и продажам ЕКЕ, полагает, что при растущей конкуренции на первичном рынке девелоперы предпочитают использовать каналы коммуникации, позволяющие получить обратную связь, например, специальные сервисы на сайте, шоу-румы, консультационные центры на объекте, колл-центры. «При использовании нескольких каналов продвижения необходимо придерживаться единой маркетинговой концепции жилого проекта. Только в этом случае работа по нескольким направлениям позволит добиться нужного результата: сформировать в сознании потенциальных покупателей единый целостный имидж объекта», — считает госпожа Зеренкова. → 18

БРАНЧ «ИМПЕРИАЛ»

ТЕПЕРЬ С ЧЕРНОЙ ИКРОЙ

РЕКЛАМА



ИЗЫСКАННЫЕ БЛЮДА РУССКОЙ,
ФРАНЦУЗСКОЙ, ИТАЛЬЯНСКОЙ
И ПАНАЗИАТСКОЙ КУХНИ

Черная икра

Дары моря

Суши, сашими

Утка по-пекински

Блюда-фавориты из меню ресторанов отеля

Шоколадный фонтан

Неограниченный бар напитков

Знаменитые дижестивы

ЖИВАЯ МУЗЫКА

ИГРА В ПЕТАНК

МОМЕНТАЛЬНЫЕ ФОТОКАРТОЧКИ

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 13:00—16:30


BELMOND
GRAND HOTEL EUROPE
ST PETERSBURG

Михайловская улица 1/7, Санкт-Петербург, Россия
BELMOND.COM

БРОНИРОВАНИЕ: +7 812 329 6622

«ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА»: МИНИ-ГОРОД В СЕРТОЛОВО

СТРОИТЬ КАЧЕСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ И КОМПЛЕКСНО РАЗВИВАТЬ БОЛЬШИЕ ТЕРРИТОРИИ НЕ ТАК-ТО ПРОСТО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ. НО НЕ МЕНЕЕ СЛОЖНО — А ОБ ЭТОМ ЗАДУМЫВАЕТСЯ ДАЛЕКО НЕ КАЖДЫЙ ДЕВЕЛОПЕР — ОБЕСПЕЧИТЬ БУДУЩИМ ЖИЛЬЦАМ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОМФОРТ. И КОМФОРТ ЭТОТ ЗАВИСИТ ОТ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ФАКТОРОВ. ЯНА ШАЛЮК

Застройкой масштабных территорий в Ленинградской области сегодня могут похвастаться немногие компании. И на то есть масса причин, в первую очередь — экономических. По оценкам девелоперов, строительство объектов малой этажности и большой плотности увеличивает расходы на инженерную инфраструктуру и благоустройство территории вокруг объекта, усложняет организацию работ.

«Строителю проще возвести высотную „свечку“, чем пять пятиэтажных домов, — признается заместитель генерального директора ГК «Росстройинвест» по строительству Виктор Тарасов. — В малоэтажном строительстве даже одна перестановка башенного крана „съедает“ достаточно много средств. Кроме того, необходимы дополнительные дороги, проезды, площадки. И затраты на строительство наружных сетей в пересчете на квадратный метр намного выше, чем при высотной застройке».

Виктор Тарасов знает, о чем говорит: ГК «Росстройинвест» реализует как высотные проекты, так и масштабные малоэтажные. Сейчас в Сертолово полным ходом идет строительство малоэтажного комплекса «Золотые купола» на участке в 64 га, где предусмотрено 280 тыс. кв. м жилья. В комплексе будут проживать примерно 8 тыс. человек — по меркам советских строителей, это небольшой город. И в нем запланировано все как в большом городе. Концепция проекта предполагает создание комфортной среды для полноценной жизни с собственной развитой социально-культурной инфраструктурой.

В комплексе будет школа со стадионом и два детских сада с бассейнами, большой торгово-развлекательный комплекс,

фитнес-центр с бассейном, детский парк развлечений с аттракционами, объекты торговли товарами первой необходимости и повседневного спроса, отделения банков. В закрытых дворах — цветники и зоны для отдыха с бесплатным интернетом. На территории комплекса предусмотрены зеленые зоны и прогулочные пешеходные аллеи, велосипедные дорожки, спортивный парк с тренажерами для детей и взрослых, детские площадки и беседки для отдыха.

Первая очередь проекта — это 14 корпусов, которые строятся в два этапа. В рамках первого этапа — восемь зданий. Здесь уже полностью завершены общестроительные работы, остекление, почти закончены кровельные работы и фасады (красить будут весной). Ведутся работы по внутренней инженерии: монтируется отопление. Решается вопрос с внешними инженерными коммуникациями. Так, уже известно, что электричество жители «Золотых куполов» будут получать от городских сетей предприятия «Курортэнерго», теплом комплекс обеспечит собственная котельная.

АВТОНОМИЯ VS. КОНСЕРВАТИЗМ Что касается водопровода и канализации, то вопрос еще не закрыт: прорабатываются возможности создания автономных источников, в соответствии с традициями европейского загородного домостроения. Однако, по словам Виктора Тарасова, мешает консерватизм мышления.

«У многих наших сограждан присутствует определенное недоверие к использованию автономных источников для обеспечения объектов жилищного и промышленного строительства, — жалеет он. — Конечно, в условиях мегаполисов,

централизованное обеспечение теплом, водой и сбор канализационных стоков на крупные очистные сооружения гораздо более оправдан, прежде всего экономически. Но в условиях Ленинградской области отсутствие инженерного обеспечения очень часто является сдерживающим фактором для инвесторов и, следовательно, для развития региона».

По словам специалиста, широкое распространение получили только автономные котельные — а применение автономных скважин для водоснабжения и очистных сооружений для очистки стоков практически не используется, хотя в мировой практике они используются очень широко. И дело не только в экономике. «Любой инженер скажет вам, что чем проще система, тем она надежнее, — продолжает Виктор Тарасов. — Вода попадает в водопровод из таких же скважин, только с большим расходом. А качество определяется системой водоочистки, которая проектируется индивидуально, исходя из данных по химическому и бактериологическому составу воды из конкретной скважины. Сегодня существует масса оборудования — как импортного, так и отечественного — для качественной очистки воды. По технологии очистки автономные системы ничем, кроме размера, не отличаются от промышленных. Зато при их использовании существенно уменьшаются техногенные риски, связанные с эксплуатацией магистральных сетей, и затраты, связанные с их эксплуатацией».

ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ Застройщик стремится, чтобы покупатель жилья за городом получал сегодня все те же опции, что и покупатель городского жилья — а то и боль-

ше. При этом на качестве строительства не экономят. У ГК «Росстройинвест» есть собственные лаборатории, контролируемые строительство на всех этапах, а также проектные организации, позволяющие создавать архитектурно привлекательные проекты.

«Для меня как для строителя, чем объект квадратнее или прямоугольнее, тем он выигрышнее для работы, — признается Виктор Тарасов. — Но мы не строим квадратных коробок, каждый проект ГК «Росстройинвест» по-своему уникален и красив. И «Золотые купола» — не исключение. Это целый город, который будет выполнен в едином архитектурном стиле».

У масштабных проектов, кроме минусов для строителей, есть и масса плюсов — как для покупателей, которые получают за меньшие деньги больше комфорта, так и для самих девелоперов. Кроме положительного имиджа, подобные проекты приносят и экономические дивиденды. По мнению экспертов, плотная и однообразная застройка снижает привлекательность территории для потенциальных покупателей и арендаторов коммерческих помещений. А качественная и разнообразная городская среда является залогом успеха развития, каждый вложенный в нее рубль впоследствии окупится.

ПОДУМАТЬ О ДУШЕ Мини-город в Сертолово должен стать самодостаточным не только с точки зрения инженерии и инфраструктуры. Надо сказать, что определенная духовная составляющая — неотъемлемая часть проектов компании. В некоторых крупных жилых комплексах ГК «Росстройинвест» строит православные храмы и создает культурно-образовательные центры, где жители, взрослые и дети, имеют возможность лучше узнать историю своей родины, развить таланты в самых разных направлениях. И все это бесплатно. Такой центр уже работает в жилом комплексе «Князь Александр Невский», в нем есть различные кружки для детей (робототехники, языковые, школа экскурсоводов, театральная студия), проводятся занятия для взрослых, жители домов участвуют в организации праздников и развлекательных мероприятий. Например, в День полного освобождения Ленинграда от фашистской блокады был организован концерт для ветеранов, а также была подготовлена экспозиция художников-флористов, посвященная Дню снятия блокады.

«Это духовное движение очень важно для всего нашего общества, — уверена заместитель председателя совета директоров группы компаний «Росстройинвест» Нина Креславская. — Люди не должны жить разрозненно, сами по себе. Они должны иметь возможность общаться, делиться радостями и помогать друг другу в трудностях, тем более в наше непростое время». ■



КОНЦЕПЦИЯ НОВОГО ЖК «ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА» ПРЕДПОЛАГАЕТ СОЗДАНИЕ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОЙ ЖИЗНИ С СОБСТВЕННОЙ РАЗВИТОЙ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

FRETTE

1860

Бутик итальянского постельного белья и домашней одежды
Суворовский пр., д. 61
т. (812) 321-60-80
www.frettespb.ru

14 → ПЕРЕСЕКАЮЩИЕСЯ КЛИЕНТЫ В числе других нестандартных инструментов продвижения можно отметить кросс-промоушн с непрофильными для девелоперов компаниями. «Например, аудитория посетителей продуктовых магазинов премиум-класса — это, как ни удивительно, и наш клиент. Можно договориться с руководством одного магазина или всей сети о проведении партнерской программы, когда покупатели на кассе в магазине будут получать вместе с чеком рекламный буклет или флаер нашего объекта. Такой способ тоже работает», — полагает господин Перлин.

«Есть попытки продвижения строящихся объектов и с помощью мобильных технологий. Так, в январе пользователи одного из популярных мессенджеров были атакованы предложением от одного строящегося ЖК вступить в его группу пользователей данного приложения. И пока пользователь „насилуно“ не ознакомился с информацией о скидках по этому объекту, его „заспаммили“ приглашением вступить в эту группу», — приводит пример директор по маркетингу ООО «Н+Н» Майя Афанасьева.

В СОЦСЕТИ Эксперты говорят, что общую тенденцию можно выразить агрессивным вторжением рекламы в социальное пространство. Цель, казалось бы, достигнута: реклама активно расходится по сети, тиражируется, обсуждается. «Однако при создании провокационной рекламы нужно быть аккуратным, не стоит переходить грань — иначе последствия могут иметь отрицательный характер, оттолкнув потребителя», — предостерегает господин Вересов.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре, впрочем, считает, что оригинальных способов продвижения жилых комплексов и жилых кварталов не так много: «Это связано прежде всего с тем, что выбор и покупка квартиры — процесс кропотливый, и если потенциальный покупатель, например, решил приобрести квартиру в определенном районе города, то никакая рекламная кампания жилого комплекса, расположенного в другой части мегаполиса, не заставит его изменить свое решение».

За последние годы оригинальных рекламных ходов в сфере недвижимости, обративших на себя внимание, было мало. «Запомнились припаркованный на балконе одной из элитных новостроек автомобиль Maserati, а также аренда кошки на новоселье», — перечисляет госпожа Булмистре.

«Настоящим трендом стала сегодня тизерная реклама. Сначала появляются рекламные щиты с интригующими картинками или сообщениями без адреса и телефона, а позже — интрига раскрывается в рекламном макете нового объекта», — рассказывает господин Перлин.

КРЕАТИВНЫЙ КОНТЕНТ В наружной рекламе недвижимости зачастую контент создается, опираясь на примитивные эмоции потребителя, полагает Андрей Вересов, директор агентства «Метры». Одна из главных идей — создать провокационный слоган и дополнить его не менее провокационным изображением. Идея проста — заставить потребителя запомнить рекламу с помощью ассоциативного мышления. «Яркий пример сегодняшнего дня — создание рекламы, основанной на песне „Экспонат“ Сергея Шнурова. Уже сейчас можно

найти множество примеров применения аудиозаписи, видеоклипа, содержания песни в рекламных и маркетинговых акциях многих компаний, в том числе и строительных», — рассуждает господин Вересов.

Раиса Манаширова, коммерческий директор SDI Group, девелопера проекта ЖК «Аккорд. Smart-квартал», приводит пример такой идущей в ногу со временем компании: «Характерной чертой в продвижении ГК „Мортон“ является то, что ее кампании постоянно находятся в тренде, они грамотно используют многие „громкие“ события, новости, тенденции в своей рекламе, тем самым привлекая к себе внимание потребителей и увеличивая лояльность. В качестве примера можно привести две кампании: „две сумки DG = одна квартира в „Мортон“ и „два лабутена = 1 кв. м жилья в „Мортон“».

Андрей Вересов рассуждает: «Кризис сыграл свою роль в сфере маркетинга недвижимости. Раньше застройщики использовали в рекламе животных и детей, а сегодня стремятся создать креативный контент, содержание которого зачастую находится на грани дозволенного. Одним из катализаторов такой реакции рынка послужило резкое понижение спроса. Рекламные ролики в интернете сами стали настоящим вирусом, переходящим от одной компании к другой, при этом данная тенденция зафиксирована не только в двух столицах, но и в регионах. Контент роликов напрямую взаимосвязан с бюджетом компаний. Бюджет одних позволяет привлечь для съемки представителей российского шоу-бизнеса — кризис сказался и на „звездах“, другие справляются собственными силами, порой снимая в сюжетах собственных сотрудников или создавая контент, основанный на сексуальном восприятии».

ВИРУС НЕ ВСЕГДА ПОЛЕЗЕН Несмотря на то, что за последние несколько лет вирусная реклама превратилась в популярный способ общения с интернет-аудиторией, она подходит не для всякого продукта. В частности, на рынке недвижимости, где решение о покупке принимается не спонтанно, вирус малоэффективен. «Он скорее привлекает молодежную аудиторию, если нужно представить новый продукт или улучшить узнаваемость старого. Кроме того, успех вируса до сих пор остается делом случая», — полагает Денис Лола, директор по маркетингу ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург».

Анна Сабина, директор департамента маркетинга и PR компании Colliers International в Санкт-Петербурге, дает та-

кую оценку эффективности вирусного ролика: «Хочется вспомнить слова классика рекламы Дэвида Огилви: „Хорошая реклама — это когда обсуждают товар. Плохая реклама — это когда обсуждают рекламу“. Судить об эффективности той или иной идеи или способа продвижения можно, лишь видя перед глазами графики обращений в отдел продаж. Если увеличения объема продаж после вирусного ролика или другой активности не происходит, это повод задуматься о том, попал ли ролик в целевую аудиторию, вызвал ли желание узнать подробнее о вашей компании, зайти на сайт, узнать о конкретных продуктах, решить свои проблемы. Возможно, это не увеличит продажи сразу, но когда потребность появится, ваш потребитель вспомнит: „А я вот знаю, что эта компания не экономит на материалах“, „А у этой компании лучше сервис, а эта все дома сдает вовремя“. Конечно, все хочется делать в комплексе: одними методами продвигать преимущества, другими — развлекать. Тем более что для этого есть и YouTube, и соцсети. Но сегодня очень часто давят исключительно на эмоции, а не на рациональные потребности, и иногда явно пережимают».

«Вирусное видео — интересный, но рискованный шаг для продвижения. Да, достигается узнавание объекта, компании, но не факт, что это приведет к тому, что у покупателей появляется стимул для приобретения жилья. В своем проекте „Усадьба в Ланском“ мы продвигаем его более традиционными методами: реклама на объекте, наружная реклама, макеты в торговых комплексах. Плюс к этому провели точечное продвижение для топ-менеджеров компаний, офисы которых расположены поблизости от проекта — это дало хороший результат», — рассказал Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

Екатерина Запороженко, директор по продажам UK Docklands, также не склонна переоценивать роль излишне креативной рекламы и нейминга. «Рынок недвижимости — рынок традиционных ценностей. Поэтому для покупателей на первый план выходят иные характеристики объектов, которые воспринимаются как ключевые: местоположение, инфраструктура и безопасность, видовые характеристики, планировочные решения, инженерные системы, наличие паркинга. Главная задача — донести информацию об этих преимуществах до покупателей. Что же касается названия комплекса, то оно играет не решающую, но все-таки очень важную роль при принятии решения о покупке жилья».

Наталья Демина (Зеленцова), юрист Maxima Legal, отмечает, что при размещении вирусных видео есть риск квалификации со стороны надзорных органов таких роликов в качестве рекламных, что влечет за собой необходимость их соответствия законодательству РФ о рекламе (ФЗ от 13.03.2006 № 38 «О рекламе»).

Илья Андреев, вице-президент NAI Bescar, считает, что фактически весь объем строящегося жилья в Петербурге — типовые проекты. «В целом ни один застройщик сегодня не хочет платить за продвижение за счет вирусных роликов или каких-то других ярких методов. Для увеличения продаж девелоперы предпочитают обращаться к профессиональным брокерам, что требует меньших затрат по сравнению с проведением рекламной кампании. Стоит отметить, что на устоявшемся западном рынке не принято продвигать объекты с помощью рекламных и маркетинговых инструментов, за исключением уникальных проектов», — полагает он.

ЕДИНСТВЕННЫЙ КРИТЕРИЙ Подавляющее большинство маркетинговых подразделений на рынке недвижимости при выборе новой рекламной концепции опираются на один критерий — приведет ли эта реклама новых клиентов. Особенно сейчас застройщики сконцентрированы на генерации трафика, а не на креативе, который может сработать, а может и не окупить затрат.

Александра Саблина, руководитель пресс-службы ГК «Доверие», считает, что петербургские девелоперы предпочитают не смешивать бытовую рекламу и имиджевую, а именно последняя чаще всего и предполагает проявление креатива. «Впрочем, к нестандартным идеям строительный рынок вообще относится достаточно настороженно, если не сказать скептически. Ярким и эмоциональным концепциям предпочитают понятное товарное предложение без лишней лирики. Из практических 250 строительных компаний Петербурга имиджевым продвижением занимаются лишь 10–15», — говорит госпожа Саблина.

Впрочем, несколько ярких идей на петербургском рынке все же присутствуют. Некоторые застройщики сделали упор на эргономику жизни в их домах, и это был новый рекламный ход, который вызвал отклик у покупателя. «В качестве удачных примеров можно привести концепции smart-квартир от Legenda Development и „Светлый мир“ от Seven Suns Development. Кстати, последний застройщик выделяет и достаточно крупные бюджеты на продвижение своих проектов в рамках нестандартных мероприятий. Например, несколько лет назад он фактически построил отдельный павильон с развлечениями для посетителей на одной из выставок недвижимости, потратив на это, по всей видимости, более десятка миллионов рублей. Впрочем, этому примеру последуют немногие — „отдача“ от таких мероприятий в плане имиджа и запоминаемости бренда есть, в плане продаж — нет», — считает госпожа Саблина. ■



СОХРАНЕНИЕ И РЕСТАВРАЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА СОЗДАЮТ КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКУ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ИМИДЖ

В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИСТЫ В ОДИН ГОЛОС ПРЕДУПРЕЖДАЮТ: НАС ЖДУТ НЕ ПЕРЕМЕНЫ НА РЫНКЕ, А ПРАКТИЧЕСКИ НОВЫЙ РЫНОК. ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI), ОХАРАКТЕРИЗОВАЛ ПЕРСПЕКТИВЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ЕСТЬ ЛИ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ТАКИХ РЕЗКИХ ПОВОРОТОВ?

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: С чем девелоперы вступили в 2016 год?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: С четким пониманием, что текущий кризис, который переживает страна, глубинный и потребует серьезной трансформации от рынков, игроков и даже конечных потребителей. Сейчас сложно давать какие-то четкие прогнозы на 2016-й — строительный рынок будет жить в новой реальности, а какой она будет, нам еще предстоит осознать. Мы уже видим изменения: ряд компаний испытывают сложности с поддержанием темпов строительства, кто-то продает земельные активы, покупатели иначе делают выбор. Ключевым фактором становится способность застройщиков выстраивать персональные отношения с клиентом, в том числе объяснять происходящее и давать подтверждение надежности.

G: Каковы, на ваш взгляд, признаки новой реальности?

З. Т.: Во-первых, уход с рынка тех компаний, которые не смогут выполнять свои обязательства — и не захотят заранее, пока ситуация еще не достигла критической точки, обратиться за помощью.

Во-вторых, более рациональный подход к покупке со стороны покупателей — ничего лишнего, только столько и такие квадратные метры, которые нужны для жизни. Что касается элитного жилья и объектов бизнес-класса, здесь еще более острой станет конкуренция компаний за локацию, а также многократно повысится ответственность девелоперов, архитекторов и дизайнеров, которые должны будут разработать действительно нетривиальные проекты для таких драгоценных участков.

В-третьих, клиенты при выборе будут оценивать не только срок работы компании, количество домов, которые она построила, и ее поведение в предыдущие кризисы. К этому добавится желание потенциального покупателя проверить документальную базу для строительства, получить непосредственные отзывы жильцов — и вообще моментальные ответы на любые вопросы. Такая информационная прозрачность затратна и не всегда удобна для компании, но это нужно просто принять и обеспечить, потому что результат оправдывает труды. Мы в RVI уже давно придерживаемся такой политики и находим ее эффективной.

G: Каких качественных изменений на рынке стоит ожидать?

З. Т.: Соотношение спроса и предложения будет оставаться на уровне 2015 года — мы не ожидаем резкого сокращения спроса или его взлета. Для комфорт-класса, да и для бизнес-класса тоже сейчас один из принципиальных вопросов — продление ипотеки с господдержкой на условиях, не хуже текущих. Мы не ждем плохих сценариев на этот счет, но понимаем, что в случае малейшего промедления решения строительные компании должны быть готовы предложить покупателям адекватную



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

альтернативу. Понятно, что поиски лежат в русле рассрочек, партнерских программ с ведущими банками... Традиционно будут востребованы качественные проекты в центральной части города, очереди успешных проектов, особенно последние, так как они завершают жилой комплекс или целый квартал. Прежде всего, покупатели будут оценивать компанию, ее способность выполнить заявляемые обещания по срокам и наполнению проектов.

G: Когда ваши покупатели задают вопрос, почему такая цена и какой она будет, что вы отвечаете?

З. Т.: По нашим прогнозам, цены в 2016-м на качественные проекты надежных застройщиков вырастут на 15–20% в связи с дефицитом качественных проектов и ростом строительной готовности. Не нужно забывать и о том, что растет себестоимость строительства: и поставщики, и подрядчики делают поправку на инфляцию. На конечную стоимость квадратного метра влияют и законодательные инициативы — увеличение норматива по парковкам, озеленению, снижение предельной высоты зданий... Все это в конечном итоге сокращает возможности строительства на конкретном земельном участке и влияет на доступность квартир.

G: Вы планируете старт новых проектов?

З. Т.: Да, в этом году мы планируем запустить четыре новых проекта общей площадью более 100 тыс. кв. м. Пока могу сказать, что их отличает — местоположение и компактность, а это залог успеха в текущей ситуации. В этом убеждают примеры последних продаж. Так, в доме «Петровская ривьера» (Петровский остров), который мы начали продавать в середине декабря, в первый день продаж было заключено 29 сделок, а за первую неделю — еще 38 со средней ценой 170 тыс. рублей за метр. Это цифры, которые мотивируют нас работать дальше.

G: Возвращаясь к качественным изменениям — что будет представлять собой «комфорт-класс без излишеств»?

З. Т.: Другими словами: «Хрустальная люстра нам в доме не нужна». Это реакция клиента, который хочет больше функциональности, а не украшений. Такой клиент предпочтет, чтобы застройщик поставил более эффективные фильтры для очистки воды и датчики расхода тепла, так как это в будущем сократит его личные затраты, но вряд ли он выберет дом со статуями и чрезмерно роскошной отделкой мест общего пользования. Словом, комфорт-класс без излишеств — это должно

быть очень и очень рациональное предложение.

G: В прошлом году много говорили о квартирах как об инвестициях в кризис, в 2016-м это по-прежнему будет выгодно?

З. Т.: Да, если планируете сохранить деньги, то сейчас выгодное время для инвестиций. Скорее вы предпочтете для этих целей комфорт-класс, элитные квартиры все-таки приобретают для себя. А комфорт-класс легче будет перепродать или сдать в аренду.

G: Что посоветуете сейчас: покупать или не покупать квартиру?

З. Т.: Если у вас стоит квартирный вопрос, покупайте. Примите во внимание сроки по ипотеке с господдержкой и тот факт, что сейчас на рынке сосредоточен хороший объем предложения — оно разнообразно и по локациям, и по вариантам планировок, и по степени готовности объектов. Через год-другой не будет такого же большого выбора, когда любой клиент сможет подобрать себе вариант по душе. Это относится ко всем классам жилья. И выбирая квартиру, важно помнить, что вы покупаете не только конкретные квадратные метры, но и потенциал района, соседей, окружение, в котором будут расти ваши дети. ■

СЪЕМ ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ ДЕШЕВЕТЬ

РЫНОК АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ ЗАТОВАРЕННЫМ — ЗА 2015 ГОД СТАВКИ АРЕНДЫ СНИЗИЛИСЬ КАК МИНИМУМ НА 5–6%. В ЭТОМ ГОДУ ПАДЕНИЕ ЦЕН МОЖЕТ ПРОДОЛЖИТЬСЯ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ПО ДАННЫМ АГЕНТСТВА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», В СРЕДНЕМ ПО ПЕТЕРБУРГУ АРЕНДНАЯ СТАВКА НА ОДНОКОМНАТНУЮ КВАРТИРУ НАХОДИТСЯ НА УРОВНЕ 20 ТЫС. РУБЛЕЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Однако качество предложения по такой цене будет различаться в зависимости от района города. Минимальная цена — в зависимости от качества предложения от 16 тыс. рублей в месяц. «Такие цены есть в Девятино и в городе в удаленных от метро местах в домах „старой панели“ с „бабушкиными ремонтами“, — говорит Светлана Алексашина, менеджер департамента аренды агентства «Петербургская недвижимость».

Она полагает, что ключевыми тенденциями можно назвать увеличение объема предложения жилья на рынке аренды, в том числе и за счет выхода на рынок квартир в сданных в эксплуатацию новостройках. При этом спрос весь год оставался примерно на одном уровне. «По сравнению с началом года арендные ставки снизились примерно на 10%. Большинство арендодателей уже поняли, что ставки снижаются, и стали назначать адекватную цену аренды», — считает госпожа Алексашина.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева полагает, что ставки упали не столь существенно, в среднем на 4,5%.

ЛОЯЛЬНЫЕ СОБСТВЕННИКИ «На протяжении всего 2015 года собственники арендного жилья старались удерживать цену на свои квартиры, даже несмотря на традиционное снижение спроса летом. Однако уже осенью стало понятно, что спрос продолжает падать, поэтому владельцы квартир снизили цены. Причиной тому, в частности, послужило то, что многие потенциальные арендаторы уехали, потеряв работу. Поэтому снижение цен на аренду — это следствие происходящих в экономике процессов», — рассуждает госпожа Беляева.

В большей степени существенное снижение спроса и падение цен коснулось малогабаритных квартир рядом с КАД. В этих районах, где ведется активное строительство проектов экономкласса и сконцентрирован большой объем малогабаритных инвестиционных квартир, в результате высокой конкуренции ставки аренды снизились на 12%.

Так, например, на Парнасе «Главстрой-СПб» ежегодно выводит около пяти тысяч квартир, многие из которых сразу попадают на рынок съемного жилья. И без того большое предложение квартир увеличивается еще больше, поэтому цены снизились весьма ощутимо — на 2–3 тыс. рублей. Спецификой петербургского рынка является сильная локализация предложения: основной объем квартир в аренду представлен в новых районах — Мурино, Буграх, Кудрово, на Парнасе. В Шушарах, Мурино, Буграх и Кудрово большая доля квартир — это студии. Иногда их не удается сдать и за 16 тыс.,

в то время как год назад такие квартиры выставались в аренду не менее чем за 18 тыс. рублей в месяц.

«Из последних тенденций также можно выделить повышение лояльности собственников жилья к арендаторам. Так, большинство из них не требуют вносить залог, стали спокойнее смотреть на наличие маленьких детей, домашних животных и другие факторы», — рассуждает госпожа Беляева.

«По-прежнему на рынке есть квартиры, где и качество, и арендная ставка соответствуют рынку, такое жилье сдается за один день. Например, высоким спросом пользуются квартиры в новостройках с ремонтом недалеко от станций метро. Так, в Московском районе арендная ставка на однокомнатную квартиру с ремонтом и современной мебелью составляет 23–25 тыс. рублей в месяц плюс оплата коммунальных услуг. У станции метро „Девятино“ такую квартиру можно арендовать за 20 тыс. рублей», — говорит госпожа Алексашина.

Алексей Попов, руководитель аналитического центра CIAN.RU, добавляет: «Ставки аренды для однокомнатных квартир снизились меньше, чем для двух- и трехкомнатных, так как цены на „однушки“ традиционно более устойчивы к кризисным явлениям за счет их большей ликвидности. Ставки аренды в Москве снизились сильнее, чем в Петербурге, за счет влияния более высокого базового уровня цен в столице по итогам 2014 года».

ЭЛИТА ТОЖЕ ПАДАЕТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что снижение ставок аренды происходило и в элитном сегменте: «По итогам 2015 года цены на аренду элитного жилья снизились на 5–7%».

По ее словам, на рынке аренды в элитном сегменте в настоящий момент можно наблюдать две разнонаправленные тенденции. Большое количество арендаторов-экспатов (причем не только топ-менеджеров) покидают Петербург, так как многие компании пересматривают структуру своего бизнеса, меняют локацию и местоположение офиса, происходит достаточно активная ротация сотрудников, планы которых меняются, в том числе и в отношении места проживания.

Борис Латкин, гендиректор УК Rocket Group, также считает, что ставки снижались из-за отъезда из города иногородних и иностранных граждан, потерявших работу. «Они в последние годы создавали давление на этот рынок, в результате спрос был равен предложению и даже ненамного его превышал. Теперь же предложения стало явно больше, чем платежеспособных арендаторов».

Параллельно этим событиям происходит девальвация рубля и укрепление доллара и евро. И, конечно, те экспаты, которые продолжают работать в Петербурге, но обладают бюджетами в валюте, получают возможность выбрать более интересные и привлекательные варианты для проживания, ставшие в рублевых расценках для них более доступными. «Арендаторы из-за рубежа, как правило, в большей степени, чем наши соотечественники, требовательны к стилистике помещения, к наличию подземной или закрытой парковки, консьержа, к уровню парадной. Квартиры, которые так или иначе не соответствуют современным стандартам, неизбежно будут терять в стоимости, — поясняет госпожа Конвей. — Кстати, отмечу, что не менее требовательными являются арендаторы-москвичи, которых в Петербурге в последнее время появляется больше».

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что в сегменте элитного жилья арендаторы отдают предпочтение историческим зданиям и видовым квартирам, наибольшей популярностью пользуются всемирно известные открыточные виды. Вне зависимости от того, отреставрированные это здания старого фонда или современные комплексы, к параметрам жилья предъявляются высокие требования: красивая парадная, наличие парковочного места, свежий ремонт в квартире.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЕРЕБОР Увеличение предложения на рынке аренды жилья связано с инвестиционным бумом 2014 года. Тогда, во время первой волны девальвации национальной валюты, граждане, стремясь сохранить свои сбережения, стали скупать квартиры на первичном рынке в инвестиционных целях. Сегодня все эти квартиры поступили на рынок аренды.

Кроме того, еще осенью прошлого года специалисты NAI Becar отмечали, что рынок аренды жилья стал активно наполняться жильем с вторичного рынка, которое собственники отчаялись продать.

«Рост предложения на рынке аренды, которое уже выставлено на продажу или готовится к реализации в ближайшие полгода, вызван увеличением сроков экспозиции квартир на вторичном рынке. Отсутствие субсидированной ипотеки привело к заметному снижению спроса в этом сегменте. Число сделок на вторичном рынке по сравнению с 2014 годом сократилось вдвое», — рассказали в NAI Becar.

Несмотря на сокращение спроса, большинство продавцов не готово снижать стоимость квартир. Дисконт предоставля-

ется только в экстренных случаях, когда деньги продавцу нужны в ближайшее время. При этом скидка не превышает 15%. Такое предложение «уходит» с рынка в два раза быстрее. Впрочем, «экстренные продажи» — это не более 5% всех квартир на вторичном рынке, так что говорить о снижении цен преждевременно.

По словам Полины Яковлевой, директора департамента жилой недвижимости NAI Becar, собственник предупреждает арендаторов о том, что квартира продается — в противном случае он не сможет осуществлять показы потенциальным покупателям. «Арендаторов на такое жилье можно найти только в случае, если арендные ставки будут на 15–20% ниже среднерыночных», — отмечает эксперт.

Характерно, что на рынок аренды переходят, в том числе, квартиры элитного сегмента, которые долго не могут найти своего покупателя. Раньше владельцы элитного жилья предпочитали не сдавать его в аренду. Сегодня элитные квартиры — наиболее трудно реализуемое предложение вторичного рынка, что заставляет продавцов задуматься об альтернативных способах использования своего актива. Полина Яковлева отмечает, что сегодня многие состоятельные люди предпочитают арендовать элитные квартиры, нежели приобретать такое жилье в собственность.

ПАДЕНИЕ ПРОДОЛЖИТСЯ В этом году, полагают эксперты, падение ставок на рынке аренды продолжится. Госпожа Беляева отмечает: «В целом все говорит о том, что в 2016 году арендные ставки будут продолжать снижаться в том же темпе на протяжении всего года, что к концу 2016 приведет к падению еще на 10–15%».

«В Мурино, Кудрово, Буграх, Парнасе конкуренция значительно более серьезная, поэтому арендные ставки просели за год сильнее всего — на 10–15%. В нынешнем году эта тенденция, судя по всему, будет иметь продолжение, и ставки продолжат снижаться», — соглашается с коллегой Борис Латкин.

Более оптимистична госпожа Алексашина: «Скорее всего, арендные ставки останутся в целом стабильными. Снижаться будут ставки на не самое качественное предложение и в тех случаях, когда арендодатели решат снизить свои завышенные ожидания».

Наиболее оптимистичен руководитель проектов ММН Михаил Соколов: «Аналитики полагают, что цены начнут расти в марте-апреле. Однако многое будет зависеть от динамики зарплат населения, которое, несмотря на полный обвал цен, до сих пор старается снять жилье подешевле, все больше экономя на качестве». ■



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

ЕВРОПЕЙСКИЕ. ДЕРЕВЕНСКИЕ. НАШИ

ЭТОТ ТИП ДОМОСТРОЕНИЯ ВЕДЕТ СВОЮ ИСТОРИЮ ОТ РЕЗИДЕНЦИЙ АНГЛИЙСКИХ АРИСТОКРАТОВ, И САМО ЕГО НАЗВАНИЕ ОЗНАЧАЕТ «ГОРОДСКОЙ ДОМ». ОДНАКО СЕГОДНЯ ТАУНХАУСЫ СТАНОВЯТСЯ ДОСТУПНЫМИ ВСЕ БОЛЬШЕМУ ЧИСЛУ ЖИТЕЛЕЙ МЕГАПОЛИСОВ, А ИХ ДИСЛОКАЦИЯ ПЕРЕМЕЩАЕТСЯ В ПРИГОРОДЫ.

ВЕРА КОЧЕТКОВА

В старых городах Западной Европы таунхаусы формируют отдельные районы и кварталы, там это одни из самых популярных объектов недвижимости (в них проживает около 20% всего населения), в Америке из них состоят целые спальные пригородные районы.

В Россию таунхаусы пришли относительно недавно — всего около четверти века назад, и отношение к ним постепенно менялось. Сначала коттеджи, построенные за городом, относились к категории элитного жилья и считались образцом западного стиля жизни. Неудивительно: большинство из них имели немалые площади и располагались на огромных участках, что не могло не сказываться на стоимости. Затем популярность таунхаусов как формата стала расти, в том числе в силу того, что компании-застройщики стали создавать поселки комфорт- и экономкласса, а также в связи с развитием транспортной инфраструктуры в ближайших пригородах мегаполисов.

По мнению экспертов, рынок таунхаусов Петербурга и Ленинградской области по объемам продаж и популярности способен составить реальную конкуренцию городской недвижимости. Ведь это сочетание городского комфорта с преимуществами жизни на природе. Речь в первую очередь идет о таунхаусах, построенных в так называемой пригодной для постоянного проживания зоне, что подразумевает территорию в радиусе до 30 км от КАД. Покупатели останавливают свой выбор на таунхаусах, поскольку получают возможность приобрести жилье большего метража и при этом иметь более комфортную среду для проживания по сравнению с плотной квартальной застройкой типовыми многоэтажками. Примером, подтверждающим эту тенденцию, может служить жилой комплекс «Кантеле» (девелопер проекта — ГК «ЦДС») в Курортном районе Петербурга, всего в 18 км от КАД. Общая площадь комплекса составляет 13 га, на этой территории размещены 247 двух- и трехэтажных таунхаусов. В этом одно из безусловных преимуществ малозэтажного комплекса перед уплотнительной высотной застройкой: здесь значительно меньшая плотность населения, количество жильцов во всем «Кантеле» можно сравнить, например, с одним подъездом многоэтажной новостройки.

Существенным плюсом российских поселков таунхаусов, предназначенных для постоянного проживания, становится детально и заранее продуманная инфраструктура — как внутренняя, так и внешняя. В жилом комплексе «Кантеле» также предусмотрено все необходимое для комфортного проживания, на территории оборудованы спортивные и детские площадки. Инфраструктура заимствуется и у близлежащих населенных пунктов — Репино и Солнечное. В Репино есть ясельная группа, частный детский



В «КАНТЕЛЕ» ЗАКРЫТАЯ ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ ОБОРУДОВАНА СИСТЕМОЙ КРУГЛОСУТОЧНОГО ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ, А УЧАСТКИ РЯДОМ С ДОМАМИ БЛАГОУСТРОЕНЫ



В ТАУНХАУСЕ БОЛЕЕ КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ, ЧЕМ В ПЛОТНОЙ КВАРТАЛЬНОЙ ЗАСТРОЙКЕ ТИПОВЫМИ МНОГООЭТАЖКАМИ

сад, центр раннего развития, школа, супермаркеты, медицинские центры и спортивный клуб. В Солнечном — благоустроенный пляж. Вдоль побережья огромное количество развлекательных заведений — ресторанов, кафе, дискотек, детских аквапарков. А удаленность некоторых объектов инфраструктуры компенсируется удобством и доступностью давно сложившейся в этом районе транспортной системы.

Однозначного ответа на вопрос, к чему ближе таунхаус (к загородному дому или городской квартире), нет. У домов этого типа много общего с городским жильем — взята хотя бы уровень комфорта. В «Кантеле» предусмотрены все «городские» коммуникации — телефон, интернет, спутниковое телевидение, электричество, холодная и горячая вода. Закрытая

охраняемая территория оборудована системой круглосуточного видеонаблюдения. Территория рядом с жилыми блоками благоустроена: возле каждого таунхауса оборудованы зоны для отдыха и пикников. Внутри поселка проложены проезды для транспорта и тротуары, организованы игровые и спортивные площадки, зоны отдыха. Совсем рядом с новым кварталом — Приморское и Зеленогорское шоссе, до КАД можно добраться по Западному скоростному диаметру, который расположен сразу за поселком Солнечное. В 15 минутах ходьбы от комплекса — железнодорожная станция «Репино», в часе езды — пограничный пункт Торфяновка.

Определяющими признаками таунхауса можно считать общие с соседями стены, отдельный вход и небольшой участок, прилегающий к дому. И хотя многим по-

тенциальным покупателям не нравится такая близость соседей (если сравнивать с собственным домом), это все-таки более обособленное проживание, чем в многоэтажном «муравейнике». А кому-то, наоборот, именно близость и необходима — в том случае, когда соседями становятся родственники и друзья. В таких поселках высоко развита культура общественной жизни: соседи дружат между собой, дети растут вместе, ходят в одну школу, взрослые объединяются в группы по хобби и интересам. Планировки квартир в комплексе «Кантеле» рассчитаны на большие семьи: предусмотрены гараж, кладовые, гардеробные комнаты, кухня, спальни, гостиная, два санузла, чердачное помещение. Большинство апартаментов — площадью от 120 до 170 кв. м, максимум — 245 кв. м. В состав домовладения входят также около двух соток свободного пространства — «зона барбекю» и место с навесом для парковки автомобиля.

Внутреннее пространство апартаментов организовано по вертикали: гостевая зона (общий зал, кухня и подсобные помещения) — внизу, частная (спальни, гостиная, рабочие кабинеты) — наверху.

Разрабатывая проект, группа компаний ЦДС ориентировалась на потребности так называемого среднего класса — людей, которые хотели бы жить за городом, но не имеют возможности приобретать собственные загородные дома и коттеджи. Дома в поселке «Кантеле» выполнены по технологии возведения вертикальных конструкций с помощью системы несъемной опалубки. Это передовая энергосберегающая технология, соответствующая европейским стандартам. Панели Durisol, изобретенные в Голландии, обладают отличными тепло- и звукоизоляционными характеристиками, высокой степенью пожарной безопасности, не гниют, устойчивы к грибкам, плесени и морозам. А еще — снижают расходы на отопление в процессе эксплуатации. Материал экологически чистый, производится на основе дерева и камня, не выделяет вредных веществ, не загрязняет окружающую среду. При этом пористая структура и конструкция блоков обеспечивают естественную циркуляцию воздуха, устанавливая сбалансированное соотношение температуры и влажности в помещении.

Архитектурное решение жилого комплекса «Кантеле» в европейском стиле отвечает «интеллигентному» статусу места: в бывшей Куоккале находится музей-усадьба Ильи Репина «Пенаты», где бывали Максим Горький, Федор Шаляпин, Владимир Маяковский, Сергей Есенин, Александр Куприн, Иван Бунин. Неподалеку жил Корней Чуковский, в Доме творчества композиторов работал Дмитрий Шостакович, на дачах отдыхали Дмитрий Лихачев, Михаил Ботвинник, Алексей Герман. Да и по сей день Репино остается любимым местом отдыха петербуржцев. ■

Design for life.*

Новое совершенство встраиваемой техники для кухни от Miele ждет встречи с Вами!

Бесчисленные возможности сочетания, интуитивное управление и потрясающие рабочие характеристики – таковы отличительные черты нового поколения нашей техники для кухни. Мы оставляем за Вами выбор комбинации приборов, которая идеально подойдет Вашему стилю жизни. Мы называем это дизайном для жизни.

☎ 8-800-200-2900 (звонок по всей территории России бесплатный), ☎ (495) 745-8990 (для Москвы и Московской области), 🌐 www.miele.ru

Miele
IMMER BESSER**

* Design for life – Дизайн для жизни ** Immer Besser – Всё лучше и лучше
Продавец товара на территории РФ ООО Миле СНГ, ОГРН 1027739511854. 125284 Москва, Ленинградский проспект, 31А, стр. 1.

ЗАВОДСКИЕ СТЕНЫ ПОСЛУЖАТ ИСКУССТВУ

РАЙОН ЛАРГО ИЗАРКО НА ОКРАИНЕ МИЛАНА, ГДЕ НА ОТШИБЕ РАСПОЛОЖЕН БЫВШИЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДЖИНА, НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ЧИСТОТОЙ И ВИДИМЫМ БЛАГОПОЛУЧИЕМ. ОТ МЕТРО ДО ЗАВОДА ПУТЬ ЛЕЖИТ ЧЕРЕЗ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ МОСТ, ПОД КОТОРЫМ ТУТ И ТАМ ПЕСТРЯТ ПОМОЙКИ. НО ВЕСЬ ЭТОТ АНТУРАЖ НЕ ПОМЕШАЛ ФОНДУ PRADA (FONDAZIONE PRADA) ВЫБРАТЬ ДЛЯ СВОЕГО ПОСТОЯННОГО ЦЕНТРА ИСКУССТВ ЗАВОДСКУЮ ТЕРРИТОРИЮ В ЭТОМ РАЙОНЕ. И ОТДАТЬ ЕЕ НА ОТКУП ЗНАМЕНИТОМУ БЮРО ОМА, КОТОРОЕ ВОЗГЛАВЛЯЕТ, ПОЖАЛУЙ, САМЫЙ НЕВЕРОЯТНЫЙ АРХИТЕКТОР НАШЕГО ВРЕМЕНИ — ГОЛЛАНДЕЦ РЭМ КОЛХАС. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

«ДОМ С ПРИВИДЕНИЯМИ»
ВЫДЕЛЯЕТСЯ НА ФОНЕ
ДОМИНИРУЮЩЕГО СЕРОГО
ЦВЕТА ЯРКИМИ СТЕНАМИ
— ОН СВЕРХУ ДОНИЗУ
ОБЛИЦОВАН 24-КАРАТНЫМ
СУСАЛЬНЫМ ЗОЛОТОМ



ЗЕРКАЛА НА СТЕНАХ И ДВЕРЯХ СОЗДАЮТ ОТРАЖЕННУЮ РЕАЛЬНОСТЬ

ЭТА СТРАННАЯ КОМНАТА
В «ДОМЕ С ПРИВИДЕНИЯМИ»
ТЕПЕРЬ ПОСТОЯННОЕ
МЕСТО ДЛЯ
«ЧАСТЕЙ ТЕЛА»
— ИНСТАЛЛЯЦИЙ
АМЕРИКАНСКОГО
ХУДОЖНИКА И СКУЛЬПТОРА
РОБЕРТА ГОБЕРА



КОРИДОР — ТУННЕЛЬ С ДВЕРЬЮ, НЕПОЯТНО КУДА ОТКРЫВАЮЩЕЙСЯ, — ПРЕДБАНИК ПЕРЕД ТУАЛОТОМ В БАРЕ LUCE

Как только попадаешь в это пространство, чувствуешь себя будто в другом измерении. Вроде как тебя окружают привычные объекты, но, лишившись своего прежнего назначения, они становятся причудливыми образами, полными загадок и тайного смысла. Самое удивительное здание — разноуровневое вертикальное сооружение, полностью покрытое 24-каратным сусальным золотом. Эта постройка, так же как и шесть других заводских зданий, в которых когда-то располагались склады, силосы, лаборатории и разные другие производственные помещения, была возведена в 1910 году. Теперь золотой дом получил название «Дом с привидениями», видимо, потому, что небольшие комнаты на четырех этажах, куда ведут узкие лестницы с закованными в сетки лифтовыми шахтами, имеют странную планировку и немного жутковаты. «Это было вдохновением в последнюю минуту — найти способ придать значение, казалось бы, обыденным и простым элементам, — говорит Рэм Колхас. — Но мы обнаружили, что золото на самом деле является дешевым облицовочным материалом по сравнению с традиционной облицовкой, такой как мрамор и даже краска». По словам архитектора, для него самое захватывающее заключается в том, как золото, его способность отражать свет, взаимодействует с окружающей средой. Он считает, что этот эффект повлиял на восприятие всего комплекса.

Во дворах бывшего завода появились и три новых здания: кинотеатр (прямоугольник, внешние стены которого облицованы зеркалами), застекленное трансформирующееся здание «Подиум» и десятиэтажный дом «Торре», напоминающий башню, — он еще строится. «По некоторым причинам искусство чувствует себя на земле не так, как на десятом этаже, — считает Рэм Колхас. — Уникальность этой башни состоит в том, что каждый следующий этаж будет на один метр выше, что по-разному сможет влиять на художественный контент».

Новый выставочный комплекс Фонда Prada занимает 19 тыс. кв. м, только для выставок — постоянной экспозиции и временной — здесь отведено 11 тыс. кв. м. В одном из зданий напротив «Дома с привидениями» расположилось кафе с ярким и потому контрастирующим со всем остальным антуражем. Бар Luce примечателен уже тем, что дизайн интерьера создал Уэс Андерсон, режиссер фильма «Гранд-отель „Будапешт“». Обои на стенах и потолке напоминают своды знаменитой торговой Галереи Витторио Эммануэле II,



СТАРЫЕ СКЛАДЫ В НОВОМ АНТУРАЖЕ, СПРАВА — ЗЕРКАЛЬНАЯ СТЕНА НОВОГО КИНОТЕАТРА

а цветовая гамма, мебель и другие детали — в стиле типичных миланских кафе 1950–1960-х годов.

По словам Рэма Колхаса, работы велись с большим уважением к тому, что здесь существовало. А цель всего проекта — создать многообразные возможности для представления искусства. «Я думаю, что большинство современных институтов, посвященных искусству, предлагают определенные типы его представления и очень схожие условия и масштабы, — говорит архитектор, — и то, что мы видим здесь, дает потенциал для реального разнообразия». Колхас считает, что благодаря именно контрастам — новое, старое, горизонтальное, вертикальное, широкое, узкое, белое, черное, открытое, закрытое — искусство и архитектура только выиграют: «Мы старались создать ситуа-

цию, где старое и новое могут легко существовать вместе, а иногда на самом деле объединяться таким образом, что вы не сможете сказать, находитесь ли вы в этот момент в старом или новом здании». И правда, время здесь как будто тоже изменяется. Наверное, оно и впрямь зависит от пространства — во всяком случае, в этом месте кажется, что архитектуре это подвластно.

Фонд Prada, созданный более двадцати лет назад итальянским домом моды Prada, обладает этим беспрецедентным выставочным центром уже почти год. Возглавляют фонд, занимающийся искусством в разных его проявлениях, знаменитый дизайнер Миучча Прада вместе со своим мужем Патрицио Бертелли. Под эгидой фонда прошли десятки выставок в Милане и Венеции и целый ряд кинофестивалей. ■



КОМНАТА-УГОЛ С ОКНАМИ НА КРЫШУ СЛОВНО НАМЕКАЕТ НА ТО, ЧТО ВЫХОД ИЗ ТУПИКА СУЩЕСТВУЕТ

ЗАНАВЕС ИЗ ПРОЗРАЧНОГО ПЛОТНОГО МАТЕРИАЛА, НАРЕЗАННОГО ВЕРТИКАЛЬНЫМИ ПОЛОСКАМИ, ИМИТИРУЕТ ТЕАТРАЛЬНЫЙ В ЗДАНИИ «ПОДИУМ», ТАКОЙ ПРИЕМ АРХИТЕКТОР УЖЕ ПРИМЕНЯЛ В ДОМЕ МУЗЫКИ В ГОРОДЕ ПОРТУ



ПРОСТРАНСТВО



ИНТЕРЬЕР БАРА LUCE ОТ РЕЖИССЕРА УЗСА АНДЕРСОНА — В СТИЛИСТИКЕ МИЛАНСКИХ КАФЕ 1950-1960-Х ГОДОВ



СТУЛЬЯ ПОД ЛЕСТНИЦЕЙ, ЗАТЯНУТОЙ КРАСНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ СЕТКОЙ, ОЧЕВИДНО, НЕ ПО ИДЕЕ АРХИТЕКТОРОВ ПРОЕКТА, — И ДИЗАЙНЕРСКИЕ ОБЪЕКТЫ, И ВПОЛНЕ УТИЛИТАРНЫЕ ПРЕДМЕТЫ



В СТАРОМ ЗДАНИИ 1910 ГОДА, ГДЕ РАСПОЛАГАЛИСЬ КОНТОРЫ ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДЖИНА, ТЕПЕРЬ АДМИНИСТРАЦИЯ ФОНДА PRADA

ПРЕМИУМ-КЛАСС ПРИБАВИЛ В ЦЕНЕ

ЗА 2015 ГОД В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ В ПРОДАЖУ ПОСТУПИЛО 68 ТЫС. КВ. М НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ИЛИ 600 КВАРТИР. ЭТО НА 52% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2014 ГОДУ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, И НА 47% МЕНЬШЕ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ «В КВАРТИРАХ». ЦЕНЫ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ НА 12%. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным «Петербургской недвижимости» на январь этого года, на рынке Петербурга представлено 34 объекта премиум-класса, включая дополнительные очереди. Это 26 жилых комплексов и восемь очередей. Объем рынка по этому классу на конец четвертого квартала 2015 года составил 380 тыс. кв. м, из них в предложении — 190 тыс. кв. м.

«Объем реализованного спроса за 2015 год составил 73,5 тыс. кв. м (на 31% меньше, чем в 2014 году), реализовано около 630 квартир — на 27% меньше сделок, чем в 2014 году. Показатели находятся на уровне спокойного 2013 года», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». По ее данным, рынок строящегося элитного жилья в настоящее время находится в равновесном состоянии. «В 2015 году средняя стоимость элитного жилья выросла на 11,9%», — отмечает эксперт.

Региональный директор по реализации недвижимости группы ЛСР на Северо-Западе Юлия Ружицкая подсчитала, что за 2015 год в Петербурге построено 122 тыс. кв. м жилой недвижимости премиум-класса. Она согласна с оценкой коллеги в том, что цены выросли на 12%. По данным госпожи Ружицкой, средняя цена квадратного метра составляет 325 тыс. рублей.

«Вывод нового предложения в 2015 году замедлился практически вдвое по сравнению с рекордным 2014 годом. Это снижение было совершенно закономерно и позволило сохранить баланс спроса и предложения на рынке», — говорит госпожа Ружицкая.

Руководитель проектов ММН Михаил Соколов среди трендов, обозначившихся на рынке, выделяет следующий: «Обеспеченные петербуржцы все реже стали приобретать жилую недвижимость в историческом центре, предпочитая так называемые клубные дома премиум-класса (или бизнес-класса — границы здесь все больше стираются) в других, более развитых в плане инфраструктуры и менее шумных и загрязненных районах». Еще одной тенденцией в этом сегменте, считает он, стало уменьшение метража элитного жилья — петербуржцы становятся практичнее.

Юлия Ружицкая согласна с мнением коллеги: «Если говорить о тенденциях, то сегодня меньший объем предложения в историческом центре Петербурга соответствует высокому сегменту, чем раньше. Можно также отметить сокращение средней площади квартир в некоторых выходящих на рынок комплексах, позиционируемых как премиум-класс. Девелоперы идут на это, чтобы предлагать своим покупателям квартиры с относительно невысокой общей стоимостью, но такой же высокой ценой квадратного метра. Побочным эффектом является сни-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НОВАЯ АРХИТЕКТУРА В СТИЛЕ «СТАЛИНОК» УЖЕ САМА ПО СЕБЕ ГОВОРИТ О ПРОСТРАНСТВЕННЫХ РЕШЕНИЯХ, СВОЙСТВЕННЫХ ЭЛИТНОМУ ЖИЛЬЮ

жение класса объекта и, как следствие, неспособность удовлетворить требования самой взыскательной аудитории».

Руководитель проекта ЖК «На Гребешке» Сергей Богоутдинов согласен с тезисом о «центростремительном» векторе спроса, но в части того, что снижается класс объектов, готов спорить: «Платежеспособное население в большинстве своем старается приобретать жилье вне центра города, тем более что в нецентральных районах появляются достаточно дорогие предложения, формально даже более соответствующее уровню бизнес- и элит-класса, чем в центре. К таким проектам можно отнести объекты, которые возводятся на островах (Крестовский, Васильевский, Каменный, Петровский), новые жилые комплексы и престижные «сталинки» в Московском районе вблизи станций метро «Парк Победы» и «Московская», коттеджи в Озерках вблизи водоемов. Жилье, отвечающее критериям элитности, может располагаться и в пригородах».

Впрочем, тезис о востребованности небольших площадей поддерживают не все аналитики. Специалисты компании Knight Frank St. Petersburg утверждают, что в 2015 году средняя сумма сделки, без учета скрытых скидок, которые девелопер мог предоставить в индивидуальном порядке, составила около 42,5 млн рублей, в то время как в 2014 году — только 27 млн рублей. «Во многом это связано с тем, что в сегменте премиального жилья увеличилось количество по-

купателей, которые отдают предпочтение квартирам больших метражей. В 2014 году на просторные квартиры площадью более 150 кв. м приходилось лишь 20% запросов, а в 2015 году их доля возросла до 35%. В частности, доля объектов площадью более 220 кв. м в общей структуре спроса выросла более чем в три раза и составила 14%», — говорят в Knight Frank St. Petersburg.

«По данным проведенного нами анкетирования, в 2015 году произошла смена основного мотива при покупке жилья. Если в 2014-м большинство покупателей в качестве причины указывали переезд в более подходящий район, то в прошлом году основным мотивом стал переезд с целью улучшения жилищных условий, в том числе с целью расширения жилплощади, — комментирует Тамара Попова, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg. — В нашей консалтинговой работе мы на

протяжении нескольких лет используем собственные прогнозы о том, что доля покупателей, улучшающих условия проживания и расширяющих площади жилья, должна начать расти. Это логично: рынок не может бесконечно насыщаться квартирами с двумя-тремя спальнями. Вероятно, в 2015 году эти ожидания начали воплощаться в жизнь».

Сергей Богоутдинов выделяет еще один тренд: «В 2015 году одной из ключевых тенденций на рынке элитной недвижимости Северной столицы является стилизация новых проектов под «петербургский стиль». Этот тренд характерен именно для петербургского рынка элитной недвижимости, особенно в «золотом треугольнике».

Директор по маркетингу ООО «Н+Н» Майя Афанасьева отмечает и еще одну любопытную тенденцию: некоторые девелоперы стали «понижать» классность своих объектов: «По нашим оценкам, сегодня понятие премиум-жилья еще более размылось. Более расплывчатой стала сама классификация объектов недвижимости (элит-комфорт-эконом). Например, мы отмечаем следующую интересную тенденцию: объекты, которые прежде были на границе «комфорт-элит», застройщики старались дотянуть до категории «элит». Теперь же их двигают в категорию «комфорт», чтобы они воспринимались уже как более доступные варианты».

Эксперты полагают, что сегодня на первое место, помимо качества и стоимости проекта, выходят такие характеристики соответствия, как высокая степень комфорта проживания, однородное социальное окружение, хорошая экология, насыщенная и соответствующая инфраструктура.

Как полагают аналитики, в этом году цены на премиальный сегмент на первичном рынке жилья продолжат рост. «Снижение предложения, которое все-таки присутствует на рынке, станет причиной дефицита площадей. Такая тактика «удерживания» проектов не позволит стоимости сильно просесть, скорее всего, вероятен рост цен. К тому же данный сегмент остается надежным инструментом инвестирования и сохранения средств», — полагает господин Богоутдинов. ■

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, СТАРТОВАВШИЕ В 2015 ГОДУ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М
«РУССКИЙ ДОМ»	БАСКОВ ПЕРЕУЛОК	48 570
«ИМПЕРАТОРСКИЙ	НАБ. МАРТЫНОВА, 92	14 750
ЯХТ-КЛУБ»*		
«СМОЛЬНЫЙ ПАРК», КОРП. 4 И 7	ОРЛОВСКАЯ УЛ. / СМОЛЬНАЯ НАБ.	13 850
«ДОМ У РАТУШИ»	ДЕГТЯРНЫЙ ПЕР., 26	7 180
«ОСОБНЯК КУШЕЛЕВА-БЕЗБОРОДКО»	КУТУЗОВА НАБ., 24	6 090
«НЕВСКИЙ 68»*	НЕВСКИЙ ПР., 68	3 680
«РЕЗИДЕНЦИЯ НА КАМЕННОМ»*	1-Я БЕРЕЗОВАЯ АЛЛЕЯ, 7	3 440
* - АПАРТАМЕНТЫ		
ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ		

Клубные дома в собственном старинном парке

Смольная набережная /
улица Смольного, 4

Жилой квартал de luxe* в историческом центре города

- Девять клубных домов в стиле модернизм
- Холлы с многосветными атриумами и панорамными лифтами Thyssen
- Эксклюзивная отделка холлов из натуральных материалов
- Виды из окон на изгиб Невы и ансамбль Смольного собора
- Квартиры с потолками от 3,0 до 3,45 м, окнами «в пол» и террасами
- Три особняка XIX века, реконструированных под коммерческое использование
- Подземный паркинг

ИЗБРАННОЕ

У домов, как и у людей,
есть своя душа и свое лицо.

Шарль Ле Корбюзье

*de luxe — роскошный
Заказчик ОАО «СКВ СПб», застройщик ООО «Смольный Квартал»
Проектная декларация на сайте: www.6888888.ru
Св-во №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12. Реклама

8 (812) **688 88 88**

www.6888888.ru

Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39



КОЛЫБЕЛЬ ДЛЯ «НАПОЛЕОНА ЛЫЖ»

ФРАНЦУЗСКИЙ ВАЛЬ-Д'ИЗЕР (VAL D'ISERE) НАЗЫВАЮТ «КОЛЫБЕЛЬЮ ГОРНОЛЫЖНОГО СПОРТА», ПЕРВЫЙ ПОДЪЕМНИК ЗДЕСЬ ПОЯВИЛСЯ ЕЩЕ В 1930-Х ГОДАХ. ВМЕСТЕ С СОСЕДНИМ ТИНЕМ (TIGNES) ВАЛЬ-Д'ИЗЕР ОБРАЗУЕТ СТАРЕЙШИЙ В САВОЙСКИХ АЛЬПАХ РЕГИОН ЭСПАС КИЛЛИ (ESPACE KILLY). ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ РАЙОН ФРАНЦИИ, НАЗВАННЫЙ В ЧЕСТЬ СПОРТСМЕНА. ПЕТР ИВАНОВ



СТАРИННЫЕ ШАЛЕ КУРОРТА ЭФФЕКТНО СОЧЕТАЮТСЯ С НОВЫМИ ПОСТРОЙКАМИ

По большому счету, неудивительно, что «колыбель горнолыжного спорта» названа именем великого спортсмена, которого во Франции называют «Наполеоном лыж». Скорее удивительно, что это было сделано при жизни лыжника, который и сегодня живет и здравствует.

Жан-Клод Килли родился в 1943 году в пригороде Парижа, однако вырос в Валь-д'Изере, где его отец владел лыжным магазином и управлял отелем. Килли начал кататься в возрасте 13 лет, а в 25 вошел в историю Франции как национальный герой. На X Зимней олимпиаде в Гренобле в 1968 году он завоевал золотые медали сразу во всех горнолыжных дисциплинах: слаломе, гигантском слаломе, скоростном спуске и комбинации. Вскоре после этого знаменитые и до того лыжные склоны Тиня и Валь-д'Изера были переименованы в его честь. Что, несомненно, привлекло еще больше внимания райдеров всего мира. Сегодня Эспас Килли входит в тройку самых крупных и популярных горнолыжных районов Франции. Это действительно огромный регион (около 10 тыс. га), в лыжную зону входят две долины и три горных массива, на склонах которых располагаются 300 км горнолыжных трасс. Они предназначены для туристов всех возрастов и уровней спортивной подготовки, хотя специалисты все же отмечают, что курорт больше подходит не новичкам, а продвинутым лыжникам. Они найдут здесь около ста различных трасс, от «зеленых» до «черных»,



ГОСТИНАЯ С КАМИНОМ И ВИДОМ НА ГОРЫ РАСПОЛАГАЕТ К ОСОБОМУ ВРЕМЯПРОВОЖДЕНИЮ

а также обширный сноупарк. Склоны же для фрирайдеров просто не поддаются исчислению.

Здесь же находится знаменитая олимпийская трасса гигантского слалома Face de Belvarde, внесенная в десятку уникальных трасс мира. Отдельные участки достигают крутизны в 60 с лишним градусов. Ежегодно на Face Olympique de Belvarde проводятся этапы Кубка мира по горнолыжному спорту. В 1992 году Эспас-Килли принимал участников Зимней олимпиады в Альбервилле, а в 2010-м здесь проходил чемпионат мира по горнолыжным видам спорта. На курорте располагается всемирно известная школа Ecole du Ski Français, в которой работают высококлассные тренеры: все желающие могут брать уроки у мастеров.

Обычно горнолыжный сезон в Эспас Килли продолжается с декабря по май. Но на леднике Pissailas он не заканчивается никогда, кататься можно и летом. Толщина снежного покрова на склонах курорта варьируется от 140 см на высоте 1850 м до более 300 см на высоте 2500 м. Если природного снега недостаточно (в это трудно поверить, глядя на бескрайние снежные поля), свой вклад вносят снежные пушки. Леса здесь не слишком много, зато роскошно выглядят горные вершины.

Хребты отделяют курорты Валь-д'Изер и Тинь друг от друга, но это не мешает туристам перемещаться по Эспас Килли, даже не снимая лыж. В регионе действует единый ски-пасс, включающий и бесплатные ски-басы. Это делает крайне удобным попадание в любую точку как на самом курорте, так и вне его.

Архитектура курортов существенно отличается: в Валь-д'Изере гостей ждут альпийские шале, тихие и уютные деревушки с аккуратными улочками, а Тинь славится многоэтажными отелями и пансионатами по типу ски-ин/ски-аут. Тишь и уют Валь-д'Изера рассчитаны на тех, кто не привык экономить на размещении. Цены здесь и до повышения курса евро считались достаточно высокими, в том числе из-за близости к подъемникам. Даже стоимость проживания в номере «недорогой» гостиницы у самого подножья гор можно считать демократичной лишь условно. Что же говорить об аренде шале площадью более 400 кв. м, которую могут себе позволить разве что арабские шейхи (до €75 тыс. в неделю!). Сэкономить можно, если арендовать квартиру в небольшой деревушке Ле-Форне, которая находится в трех километрах от Валь-д'Изера. Кстати, среди относительно недорогих предложений в Валь-д'Изере есть еще одно «именное»: шале Toit du Mode/La Daille принадлежит Памеле Николсон — матери известной скрипачки Ванессы Мэй. «Всего» €45 тыс. в сезон и €15–20 тыс. в обычный период. С шофером, поваром, обслуживающим персоналом, двухэтажными номерами (в каждом — хамам), неограниченным запасом алкоголя и большой

верандой с мраморным полом, который — если нажать кнопку в стене — за минуту опускается, превращаясь в просторный теплый бассейн.

На территории курорта находятся спортивный комплекс с тренажерами, бассейн, теннисный корт, фитнес-центр и сауна. У туристов популярны прогулки на снегоступах, катания на собачьих упряжках, боулинг, каток (600 кв. м), дайвинг подо льдом, полеты на вертолете, картинг и экстремальное вождение на льду. Есть чем заняться и в самом городке Валь-д'Изере (а статус города он получил еще в 1637 году). Центр составляют здания, выполненные примерно в одном стиле из дерева с каменными вставками. Все это подсвечено и создает атмосферу сказки, словно ты находишься в старинном городе, оторванном от всего мира. Повсюду расставлены огромные снежные скульптуры, около которых охотно фотографируются туристы.

Утром можно зайти на чаепитие в кондитерскую La Maison Chevallot, где вас встретит сам хозяин Патрик Шевалло. Этот удивительный человек удостоен пожизненного звания «Лучший работник Франции в области кондитерского искусства». Да и вечером здесь не заскукаешь: в городе масса ночных клубов с живой музыкой и ресторанов с традиционной французской, савойской, эльзасской, итальянской, американской, мексиканской и интернациональной кухней. Один из них — «Эдельвейс» — входит в десятку лучших в мире горных ресторанов по версии курортного справочника Where to Ski and Snowboard: много дерева и камня в интерьере, каждый день новое меню (от €28) и отличный вид на долину с открытой террасой.

На курорте постоянно проходят не только спортивные, но и культурные мероприятия.

8–10 марта пройдет Зимний кубок по гольфу, в апреле — XX международный фестиваль приключенческого кино, фестиваль йоги, фестиваль классической музыки. А в центральной церкви концерты классической музыки проходят регулярно. Летом в Валь-д'Изере ждут любителей внедорожников на традиционный автосалон. И это, наверное, тоже неудивительно — Жан-Клод Килли, завершив спортивную карьеру, некоторое время увлекался автомобильными гонками. А позже много лет работал в Международном олимпийском комитете, участвовал в подготовке Олимпийских игр в Нагано, Солт-Лейк-Сити, Турине и Сочи. В России он бывал более 40 раз (признается, что даже стал отчасти русским), награжден российским орденом Почета, называет Владимира Путина другом, даже порода его кошки — «русская голубая». Сейчас он уже не занимается организацией спортивных мероприятий, но фамилию спортсмена, давшую название всей области, и на самом курорте можно встретить достаточно часто: например, повсюду работают пункты аренды снаряжения Killy Sports. А в недавно открывшемся ресторане самого господина Килли La Ski Gallery & Fondue Factory собрана уникальная выставка горнолыжного оборудования с экспонатами столетней давности — от лыж с примитивными креплениями начала прошлого века и первых неуклюжих горнолыжных ботинок до самого современного оборудования. При взгляде на самые первые лыжи возникает только один вопрос: как на этом вообще можно было ездить? На самом почетном месте в ресторане под стеклянным колпаком можно увидеть и знаменитые лыжи, принадлежавшие самому Жану-Клоду Килли. А расскажет о них, не скрывая гордости, внук знаменитого спортсмена. ■

ЛИЦА СОТРУДНИКОВ ПОЛЕТЯТ ПО МИРУ

АВИАКОМПАНИЯ SWISS ГОРДИТСЯ СВОИМ ПЕРСОНАЛОМ ОРИГИНАЛЬНЫМ ОБРАЗОМ: ОДИН ИЗ НОВЫХ САМОЛЕТОВ КОМПАНИИ УКРАШЕН ПОРТРЕТАМИ ВСЕХ ЕЕ СОТРУДНИКОВ.



Первый и самый большой из заказанных компаний девяти новых самолетов Boeing 777-300ER прибыл в Цюрих прямым рейсом с завода Everett компании Boeing. Теперь он носит особую ливрею — на фюзеляже самолета воспроизведены портреты более чем 2500 сотрудников авиакомпании.

В рамках акции «Лица Swiss», которую проводил авиаперевозчик, после серии фотосессий все сотрудники компании

предоставили свои фотографии, и портрету каждого из них нашлось место на фюзеляже. Таким образом, на ливрее запечатлен весь штат авиакомпании. А 12 портретов более крупного формата, которые были отобраны из фотографий, представляют различные группы персонала: бортпроводники, пилоты, сотрудники наземных служб. Портреты будут летать по миру на протяжении первого года эксплуатации самолета. ■

Реклама



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE

— ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ —

О ГАРМОНИИ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высокочасная инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойденный уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места — виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru. Застройщик ООО «Премии девелопмент». ООО «Газпромбанк-Инвест». Крестовский де люкс

606-00-00

• www.krestovskiy.spb.ru •



ГАЗПРОМБАНК
ИНВЕСТ

НА ВОДАХ В ШВЕЙЦАРИИ

рядом с небольшим старинным городком Бад-Рагац в восточной Швейцарии живет своей особой насыщенной жизнью огромный курортный комплекс Grand Resort Bad Ragaz с двумя пятизвездочными отелями Grand Hotel Hof Ragaz и Grand Hotel Quellenhof & Spa Suites. Это место, пожалуй, как никакое другое в Швейцарии связано с Россией, точнее — с Петербургом.

Елена Федотова

Расположенный чуть в отдалении от узких улиц городка Бад-Рагац, одноименный курорт на фоне Бюнденских Альп поражает своим размахом. Он окружен парками площадью 500 тыс. кв. м, здесь есть сооружения разных исторических эпох, внушительный медицинский центр, общественный бассейн в сообщающемся с отелями здании в духе ар-деко, а также виллы, построенные в XIX веке для русских аристократов, и парк на берегу реки, навеянный архитектору Бернару Симону ландшафтами Петергофа. Если приехать сюда подлечиться (а медицинские услуги

ПАРАДНЫЙ ПОДЪЕЗД
GRAND HOTEL QUELLENHOF
& SPA SUITES



ОТКРЫТЫЙ БАСЕЙН
И ЗДАНИЕ
ОБЩЕДОСТУПНЫХ ТЕРМ



УЩЕЛЬЕ ТАМИНА



ВИД С БАЛКОНА ПЕНТХАУСА В SPA SUITES



ВИД С БАЛКОНА В ОТЕЛЕ GRAND HOTEL HOF RAGAZ — ОН СОЕДИНЕН ВНУТРЕННИМИ ПЕРЕХОДАМИ СО ВТОРЫМ ОТЕЛЕМ GRAND HOTEL QUELLENHOF & SPA SUITES



«ПРИВАТНЫЙ СПА» (PRIVATE SPA), РАССЧИТАННЫЙ НА ПАРУ, СО СВОИМ БАРОМ



В РЕСТОРАНЕ NAMUN ТАЙСКОЙ И КИТАЙСКОЙ КУХНИ

здесь одни из самых дорогих не только в Швейцарии), то и недели не хватит, чтобы обойти все эти уголья. Правда, целебным здесь можно назвать уже сам вид из окна — на Альпы, парк и остроконечную церковь на фоне снежных вершин.

У курорта, отелей и терм богатая история. В прошлом году курорт отметил 175 лет с того момента, как термальные воды из целебного источника в ущелье Тамина по четырехкилометровому деревянному водоводу начали поступать в деревню Рагац (любопытно, что деревянный трубопровод был заменен на металлический только в 1960-х годах). После этого лечебные ванны можно было принимать уже не в самом ущелье. Но еще за 600 лет до этого события к источнику в глубокой расселине скал шли паломники и страждущие исцеления от многих болезней. Монахи-бенедиктинцы обнаружили целебную воду в 1242 году, и с тех пор людей спускали в труднодоступную пропасть в плетеных коробах на веревках, чтобы целыми днями лежать в каменных углублениях, наполненных водой. Кстати, и сегодня эти термальные источники (температура воды 36,5° C) располагают самым большим количеством воды в Европе.

Но по-настоящему деревня Рагац начала меняться в 1868 году, когда известный швейцарский архитектор Бернар Симон купил здесь земли, названные «двор Рагац», и право свободного пользования термальным источником на сто лет. В 1854 году он возвратился из Петербурга, где учился и работал в качестве архитектора по заказам именитых семей с 1839 года. По договору купли и концессии Бернар

Симон обязался возвести грандиозный гостиничный комплекс с парком, павильоном с питьевыми фонтанчиками, курзалом и общедоступными банями — «помывочными помещениями» — к курортному сезону 1870 года. (Надо сказать, что традиция общедоступности сохранена до сих пор — на курорте есть водный комплекс с бассейном, куда может прийти каждый желающий, купив билет; гости отеля пользуются другими термами и бассейном.) В 1869 году открывают двери Grand Hotel Quellenhof и термы Helenabath, названные в честь великой княжны Елены Павловны, свояченицы русского императора Николая I и любимой тети Александра II. Архитектор познакомился с великой княжной, когда жил в Петербурге. В 1870 году открывается курзал. В 1871 году Симон строит первый в Европе крытый термальный бассейн, а в 1872-м Бад-Рагац уже известен как один из самых модных курортов, куда во время высокого сезона съезжаются богатые и знаменитые. Так Бернар Симон становится основателем сегодняшнего роскошного курорта. Архитектор умер в 1900 году и был похоронен в Бад-Рагаце с почестями.

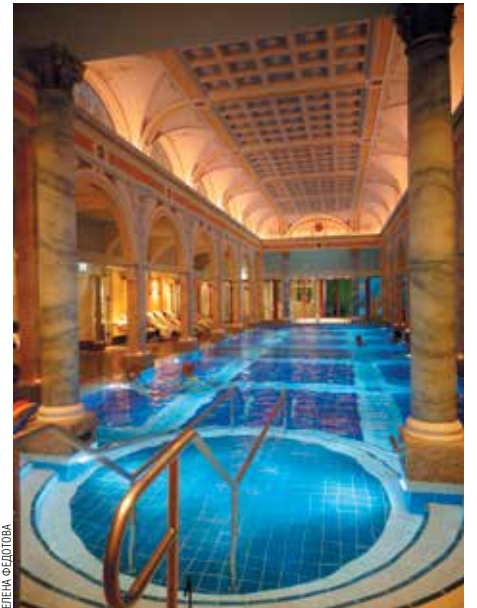
Во второй половине XX века курорт расширяется и постоянно модернизируется. Сегодня в общей сложности в двух отелях — 267 номеров, оформленных в различных стилях. В 2009 году, после существенной реконструкции и строительства нового здания одного из отелей, появились спа-центр, спа-люксы, отдельная баня и джакузи, в некоторых номерах есть сауны, а из кранов течет чистая термальная вода из знаменитого источника.

Одним из самых впечатляющих мест отелей стал новый пентхаус, расположенный на 600 кв. м на отдельном этаже, откуда открывается панорамный вид на все стороны света. На реновацию курорта и новое строительство было затрачено около 160 млн швейцарских франков. А капитал компании (600 акционеров), владеющей курортом, прирос примерно на 40 млн швейцарских франков. Доля основного акционера увеличилась до 73,3%.

Сегодня в Бад-Рагаце, на территории комплекса, работает всемирно известный медицинский центр здоровья и швейцарский Олимпийский медицинский центр. Пациенты из России — нередкие гости в этих центрах, часть персонала — или выходцы из стран СНГ, или свободно говорящие по-русски. В 2014 году к центрам добавились реабилитационная клиника со стационаром и люксами для гостей.

Отдельная история — это питание. Пожалуй, его можно назвать полноценной индустрией: в шести ресторанах, бистро и кафе представлены разные гастрономические тренды — азиатская, швейцарская, средиземноморская, так называемая международная кухня, специалитеты для гурманов, а также специальное сбалансированное питание.

Кроме заботы о здоровье, здесь есть чем развлечься. Близко расположены горнолыжные склоны, на территории курорта два гольф-поля на 18 и 9 лунок. Кроме того, здесь ежегодно проводятся музыкальные фестивали. Вот такая автономная система жизнеобеспечения. А ее избыточность объясняется одним — принадлежностью к классу люкс. ■



ЕЛЕНА ФЕДотова

«ЖЕМЧУЖИНА» КУРОРТА — ТЕРМЫ HELENABATH, НАПОМИНАЮЩИЕ РИМСКИЕ И НАЗВАННЫЕ В ЧЕСТЬ ВЕЛИКОЙ КНЯЖНЫ ЕЛЕНА ПAVЛОВНЫ, СПРОЕКТИРОВАНЫ ОНИ ШВЕЙЦАРСКИМ АРХИТЕКТОРОМ, ОСНОВАТЕЛЕМ КУРОРТА БЕРНАРОМ СИМОНОМ



ЕЛЕНА ФЕДотова

В ОДНОМ ИЗ ПЕРВЫХ СОХРАНИВШИХСЯ НОМЕРОВ ДО СИХ ПОР ЕСТЬ ДЕКОР В СТИЛЕ БАРОККО



ИНТЕРЬЕР КОРОЛЕВСКОГО СЬЮТА



СПАЛЬНЯ В КОРОЛЕВСКОМ СЬЮТЕ



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА ABTESTUBE В СТАРИННОМ ЗДАНИИ ОТЕЛЯ HOF RAGAZ. КУХНЯ — КЛАССИЧЕСКАЯ ШВЕЙЦАРСКАЯ В АВТОРСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ШЕФА, ОНА ОТМЕЧЕНА В ПРЕСТИЖНОМ СПРАВОЧНИКЕ GAULT & MILLAU

ОТЕЛИ МИРА

«ЗИМНИЙ ВЕЧЕР СВЕТА» В ЦАРСКОМ СЕЛЕ

27 ФЕВРАЛЯ МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК «ЦАРСКОЕ СЕЛО» ТРЕТИЙ РАЗ ПРОВОДИТ «ЗИМНИЙ ВЕЧЕР СВЕТА». ЭТО ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЕ СОБЫТИЕ — ЧАСТЬ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕЖМУЗЕЙНОГО ПРОЕКТА «САДЫ СВЕТА» И СИМВОЛИЧЕСКОЕ ПРОЩАНИЕ С ЗИМОЙ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В последнюю субботу февраля в одно и то же время огни зажгутся в пяти резиденциях — Царском Селе, «Королевских Лазенках» в Варшаве, Парке князя Пюклера в германском Бад-Мускау, поместье князя Гуна в Пекине и замке в Люневиле во Франции. В 2016-м к проекту присоединится еще одна резиденция — датский дворец Фредериксборг. Идея проведения этого проекта родилась в 2013 году в Варшаве на встрече директоров музеев Польши, России, Франции, Германии и Китая. Царское Село присоединилось к акции в 2014 году.

В 2016-м световым оформлением праздника в Екатерининском парке занялась Высшая школа светового дизайна Университета ИТМО.

«Зимний вечер света» начнется у главного входа в парк рядом с Лицейской аркой. Фасад Екатерининского дворца раскрасят светом, а на поверхности спе-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

циальных коробов, в которых «зимуют» парковые скульптуры, оживут световые фигуры дам и кавалеров. На Зеркальных прудах создадут иллюзию корабля XVIII века. Специальная подсветка и тем-

ные контуры танцующих пар в окнах павильона «Эрмитаж» создадут иллюзию бала.

Иллюминации и фейерверки имеет в России давнюю традицию. В XVIII веке они, как правило, становились кульми-

нацией торжеств в ознаменование побед российского оружия, в честь восшествия на престол, рождения, бракосочетания или именин кого-либо из членов императорской семьи. Во время правления Елизаветы Петровны фейерверки и иллюминации стали частью театрализованных представлений, в сочинении и устройстве которых принимали участие Михаил Ломоносов и Александр Сумароков. Устраивались подобные праздники и в Царском Селе. При Екатерине II «огненные упражнения, как и вообще все искусство фейерверков, достигли такой высокой степени совершенства, какого до сих пор... кроме российского императорского двора, нигде в другом месте не видано еще и неизвестно», — писал академик Российской академии наук, один из первых историков русского искусства, мемуарист и мастер фейерверков Якоб Штелин. ■

«ПОХИТИТЕЛИ ЧУВСТВ» В КАМЕННООСТРОВСКОМ ТЕАТРЕ

16 МАРТА, 13 И 20 АПРЕЛЯ НА ВТОРОЙ СЦЕНЕ БДТ ИМЕНИ ТОВСТОНОГОВА (КАМЕННООСТРОВСКИЙ ТЕАТР) ПРОЙДЕТ СПЕКТАКЛЬ «ZHOLDAK DREAMS: ПОХИТИТЕЛИ ЧУВСТВ».

Это взрывная смесь интеллектуальной игры, остросюжетного боевика, триллера и комедии. Ставя на сцене БДТ смелый, захватывающий и откровенно ироничный спектакль, Андрий Жолдак делится со зрителями своими размышлениями о театре, кинематографе, актуаль-

ной культуре, любви и свободе человека в искусстве.

Энергия театрального действия в Zholdak Dreams сталкивается с эстетикой мирового кинематографа — от Хичкока и Кубрика до Линча и Тарантино, а театральный зал превращается в зал

артхаусного кинотеатра. Герои Жолдака в исполнении молодых артистов БДТ — плохие парни, бунтующие девушки, рок-звезды, гангстеры, чувственные эксцентрики — поют, танцуют, смеются и любят со всей страстью и энергией молодости. ■



МОСТ XVIII ВЕКА ОТРЕСТАВРИРОВАН

В АЛЕКСАНДРОВСКОМ ПАРКЕ МУЗЕЯ «ЦАРСКОЕ СЕЛО» ЗАКОНЧЕНА РЕСТАВРАЦИЯ ОДНОГО ИЗ ТРЕХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ МОСТОВ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Эти мосты были созданы по проекту архитектора Джакомо Кваренги на прудах «Озерки» в 1790-х годах.

Конструкции изготавливались на сесторецких чугунолитейных заводах и сильно пострадали во время Великой Отечественной войны. Мост № 3 находился в аварийном состоянии: все несущие конструкции сооружения имели многочисленные дефекты и повреждения, перильное ограждение было полностью утрачено.

В течение года мастера воссоздавали утраченные элементы по сохранившимся

историческим аналогам и графическим изображениям. Был отреставрирован металл, воссозданы мраморные тумбы и металлические кованые звенья перил, сделано дорожное покрытие в соответствии с историческими данными. Мрамор для тумб ограждения привезли из Саянского месторождения. Кропотливая работа вернула этот почти утраченный памятник гидротехники XVIII века.

Реставрационные работы согласованы комитетом по государственному контролю, использованию и охране памятников

и проводились компанией «Реставрационный проектно-научный центр „Специалист“». Мосты № 1 и № 2 по плану должны отреставрировать к маю 2017 года.

ЗАО «РПНЦ „Специалист“» давно сотрудничает с музеем. Его мастера реставрировали Малые китайские мосты в Александровском парке, мосты у павильона «Кухня-руина» в Екатерининском парке, Висячий (Трясучий) мостик в Александровском парке — первый в России висячий мостик, вписанный в ландшафтную архитектуру. ■

JEROME: СВЕЖИЙ ПОДХОД

РЕСТОРАН АВТОРСКОЙ КУХНИ

JEROME ИЗМЕНИЛ СВОЮ КОНЦЕПЦИЮ В ДУХЕ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ ГАСТРОНОМИИ. А ЗАОДНО НЕСКОЛЬКО ОБНОВИЛ ИНТЕРЬЕР, ПОСУДУ И КАРТУ ВИН.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Первое, что бросается в глаза в интерьере ресторана, — это тубусы гидропонной системы, они расположены во всю ширину стены, на которой раньше висел киноэкран. Из отверстий бодро пробиваются десятки видов пищевых трав — листья и стебли в разной степени пророщенности. Это своеобразное панно, кроме чисто утилитарной функции, стало достойной частью обстановки. Кроме того, зеленые кустики в металлических и керамических емкостях расставлены по всем залам — выглядит не хуже, чем оформление декоративными растениями.

Концептуальное меню и атмосферу создавали шеф-повар ресторана Антонио Фреза и управляющий Андрей Мусихин — пять лет назад они познакомились, работая в другом ресторане Арама Мнацаканова — Il Garrolo и винном баре Probka на Белинского. В Jerome говорят, что в новой идее воплотились опыт каждого из создателей обновленной концепции и философия управления Арама Мнацаканова в его трактовке «идеального ресторана». Кстати, сам Арам утверждает, что в процесс изменений и кухню Jerome он не вмешивается.

Новая концепция содержит ключевое понятие — «свежесть». Это означает: свежая интерпретация рецептов разных стран, свежесть растений (выращиваются из органических семян прямо в ресторане гидропонным методом) в приготовлении



ТАРТАР ИЗ ГОВЯДИНЫ

блюда, свежий подход к формированию винного листа, где в основном натуральные и биодинамические вина.

Кстати, с 2010 года ресторан стал своего рода лабораторией для экспериментов молодых профессионалов, выросших в Probka Family. Сегодня в команде Jerome, по приглашению Арама Мнацаканова, в качестве су-шефа работает Алмаз Исков — победитель ТВ-шоу «Адская кухня» и выпускник парижской поварской школы Ferrandi.

Шеф-повар Антонио Фреза, итальянский бренд-шеф ресторанов Probka, — уроженец Апулии, самого южного региона Аппенинского полуострова. Своей второй родиной считает Сан Джованни Вальдарно, небольшой городок в сердце Тосканы, куда его семья переехала, когда ему было



ТАКО С КРАБОМ

12. Любовь к еде ему привили дома мама и бабушка, как это случается со всеми итальянскими поварами. На кухне Антонио Фреза работает с 14 лет, а с 17, покинув родной город, работал во многих ресторанах Италии и за ее пределами. В Петербурге он уже почти семь лет. Работал шеф-поваром в ресторане Арама Мнацаканова Probka на Белинского, в ресторанах Barbaresco и Barberini.

Сет-меню по случаю обновления концепции ресторана состояло из весьма оригинальных блюд: в качестве закуски, например, было предложено тако с крабом. Это чипс из кукурузной муки, который подавался с гуакамоле (пастой из авокадо с соком лайма, кинзой, табаско),

пико де галло (соусом из томатов с кинзой, табаско и луком) и мясом камчатского краба, заправленным оливковым маслом, соком лайма и эстрагоном. А кесадилья — итальянская пшеничная лепешка пьядина — содержала начинку из говяжьих щечек, тушенных с овощами, томатами и кумином и подавалась с сыром эменталь и свежей кинзой. Интересен был и маринованный палтус с цедрой абхазского лимона и пюре из свеклы с маринованным стеблем сельдерея, маринованной маргеланской редькой и водяным крессом. А также «Стуфато Сан Джованнезе» — томленные телячьи щечки с овощами и особыми специями и картофельное пюре, копченое лавандой, с красным щавелем. ■

В «АСТОРИИ» ПОЯВИЛОСЬ СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ

ОТЕЛЬ «АСТОРИЯ» СТАЛ ПЕРВЫМ ОТЕЛЕМ В РОССИИ, ЗАПУСТИВШИМ МЕНЮ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАНИЯ, СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННОЕ ДЛЯ НЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ДИЕТОЛОГАМИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КОМПАНИИ JUST FOR YOU.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



СВЕКОЛЬНЫЙ САЛАТ В ТРЕХ ТЕКСТУРАХ С АДЫГЕЙСКИМ СЫРОМ



ФИЛЕ ИНДЕЙКИ В ПЕПЛЕ ИЗ ЛУКА ПОРЕЯ С БУЛГУРОМ И МАЛИНОВЫМ СОУСОМ

Сеть Rocco Forte Hotels, в которую входит петербургская «Астория», уже несколько лет развивает направление диетического, здорового питания Rocco Forte Nourish в своих отелях. Специальные меню запускаются совместно с партнерами — профессионалами в диетологии, и в России в качестве такого партнера был выбран проект Just For You — московская компания по производству и доставке сбалансированного питания. Новые блюда можно попробовать в гостинице «Ротонда».

За новое меню отвечает шеф-повар ресторана Astoria Cafe Давид Эйро. По сути, Just For You продает отелю не еду, а рецепты и технологии — на их основе Дэвид готовит блюда, добавляя свои авторские ноты. Меню сбалансированного питания включает закуски, основные блюда, десерт, а также спа-воду (природно структурированную минеральную) и смузи. Среди

низкокалорийных блюд с низким содержанием сахара, без глютена и лактозы — например, микс-салат с бобами Эдамамэ, проростками подсолнуха, вялеными томатами и льняным маслом; морковный суп с кукурузой, филе палтуса с фисташками, кремом из батата и устричным соусом; морковный пирог с ореховым кремом; зеленый смузи из шпината, клубники, банана и протеина семян конопли.

Проект Just For You был создан в 2006 году в Москве доктором Ириной Почитаевой и ресторатором Аркадием Новиковым. Над обширным меню этой компании трудились шеф-повара, нутрициологи и диетологи из России, США, Италии, Великобритании, Франции. Все они старались сделать «правильную» еду еще и вкусной. Цель программы Just For You — изменить стереотипы в области правильного питания и вывести здоровый образ жизни на новый уровень. ■

GRAND CRU: АВТОРСКИЙ СЕТ

27 ФЕВРАЛЯ В РЕСТОРАНЕ GRAND CRU ПОЯВИТСЯ АВТОРСКИЙ СЕТ БРЕНД-ШЕФА МОСКОВСКОГО И ПЕТЕРБУРГСКОГО ЗАВЕДЕНИЙ АДРИАНА КЕТГЛАСА.

Идея дегустационных сетов не нова для Европы, но в России эта тенденция только развивается. Основная цель такого предложения в ресторанах высокой гастрономии — продемонстрировать лучшее из творений шефа, показать возможности команды, создать своеобразную «визитку» кухни.

В новом сете в Grand Cru Адриан Кетглас использовал блюда своего ресторана на Майорке, которые готовятся там с момента открытия (Adrian Quetglas Restaurante стал лучшим новым рестораном 2015 года по версии Ассоциации гастрономических журналистов Балеарских островов). Некоторые позиции были адаптированы к российским реалиям и гастрономическим пристрастиям любителей кухни Grand Cru.

«Я часто слышу, что Россия пока не готова к дегустационному меню, но считаю, что нужно пробовать, — уверен Адриан Кетглас. — Сейчас для бизнеса, конечно, выгоднее a la carte, но я думаю о будущем. В Grand Cru у нас формат более гастрономический. Мы держим оба вида меню, хотя на это и требуется больше затрат. Однако в будущем мы хотим перейти исключительно на гастрономические сетовые меню».

Авторский сет состоит из шести подов: осьминог с муссом из картофеля и хрустящим зеленым перцем, чечевица со стружкой фуа-гра и миндалем, атлантическая форель с кускусом из цветной капусты и кремом из копченого угря и другие блюда.

Все это будут подавать по 13 марта, затем наступит время гастрономического постного сета. ■



ДОМАШНИЕ РАВИОЛИ С КУРИНЫМ СУФЛЕ, ПАРМАНТЕ ИЗ БЕЛЫХ ГРИБОВ И КАРАМЕЛИЗОВАННЫМ ЛУКОМ

В IL LAGO DEI SIGNI ОБНОВИЛИ МЕНЮ

В РЕСТОРАНЕ IL LAGO DEI SIGNI НА БЕРЕГУ ЛЕБЯЖЬЕГО ОЗЕРА КРЕСТОВСКОГО ОСТРОВА НАСТУПИЛА ВЕСНА.

Здесь появились легкие весенние блюда и закуски из рыбы и морепродуктов. Это буррата с икрой белуги, тартар из сига холодного копчения, салат из фасоли с тунцом, сельдереем, картофелем и ялтинским луком, морские гребешки в пенном соусе из белого вина с белужьей икрой.

Из горячих блюд — биск из омаров с креветкой карабиньери, филе чилийского



МОРСКИЕ ГРЕБЕШКИ В ПЕННОМ СОУСЕ ИЗ БЕЛОГО ВИНА С БЕЛУЖЬЕЙ ИКРОЙ



ФИЛЕ ЧИЛИЙСКОГО СИБАСА, ЗАПЕЧЕННОЕ С МОЛЛЮСКАМИ ВОНГОЛЕ

сибаса, запеченное с моллюсками вонголе, французский голубь с брусничным соусом и молодыми овощами, жареный осьминог с гарниром.

Кухня ресторана позиционируется как классическая итальянская, в исполнении итальянского шефа Винченцо Вердоши (Vincenzo Verdoscia), обладателя звезды «Мишлен» (получена его рестораном Ponte Vecchio в Берлине). ■

«КУКУМБЕР»: ФАБРИКА ЕДЫ

КОМПАНИЯ GINZA PROJECT ОТКРЫЛА НОВЫЙ РЕСТОРАН «КУКУМБЕР» В ТРК «ПИТЕР РАДУГА».



ИНТЕРЬЕР НОВОГО РЕСТОРАНА СДЕЛАН С ПРОМЫШЛЕННЫМ РАЗМАХОМ

Заведение имеет вполне индустриальный масштаб и интерьер — здесь на фоне кирпичной кладки стен высится бесконечная металлическая арматура, сверкают стеклоблоки и мрамор столешниц, двенадцатиметровая агротрена, на которой растут травы и овощи, освещается рампами. Кухня открытая, еду готовят на глазах у посетителей. Здесь есть сцена-трансформер и игровая зона, планируются кулинарные мастер-классы для детей и гастрономи-

ческие шоу. Антураж создан бюро Megre Interiors. Новое заведение задумано как многофункциональное — эта универсальность, по идее, распространяется и на обширное меню. Здесь готовят и подают самые разные блюда — сибирские пельмени и ростбиф, стеклянную лапшу с цыпленком и бургеры, премиального камчатского краба, тунца терияки, рассольник с потрошками, волжских карасей, томленных в сметане. ■



ПАСТА С МОРЕПРОДУКТАМИ

КИНО С «КОММЕРСАНТОМ» В КИНОЦЕНТРЕ «ЛЕНФИЛЬМ»

ЗАКРЫТЫЙ ПРЕДПРЕМЬЕРНЫЙ ПОКАЗ ФИЛЬМА СЕРГЕЯ СНЕЖКИНА «КОНТРИБУЦИЯ»



1_Режиссер Сергей Снежкин

2_Вице-президент «БТК делевопмент» Георгий Боллоев

3_Режиссер Сергей Снежкин, оперный певец Денис Седов, телеведущая «Пятого телеканала» Анастасия Дьякова, дизайнер моды Нина Алексеева, директор киностудии «Ленфильм» Эдуард Пичугин и генеральный директор ЗАО «„Коммерсантъ“ в Санкт-Петербурге» Максим Ефимов (слева направо)

4_Генеральный директор компании Solopharm Олег Жеребцов с женой Натальей

5_Шеф-редактор ИД SPN Ирина Тиусонина, рестораторы Леонид Грабар и Андрей Смирнов (слева направо)

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ



СМОЛЬНЫЙ
ПРОСПЕКТ

ИЗБРАННОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Квартира
на Смольном

10 млн
руб.*

0% РАССРОЧКА
На 3 года**



703-44-44



yitspb.ru

Архитектор Рикардо Бофилл

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ

*Цена на ограниченный ассортимент квартир при 100% оплате. Условия и наличие квартир уточняйте в отделе продаж по тел. 703-44-44 | ** Рассрочка предоставляется застройщиком ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», сроки и условия рассрочки уточняйте в отделе продаж по тел. 703-44-44 Проектная декларация и подробная информация на сайте yitspb.ru. Реклама