

ПЕЙЗАЖ С ФРАНЦУЗСКИМ
ШИКОМ / 18
ПРЕМИУМ-КЛАСС ВЫХОДИТ
НА ПОДМОСТКИ / 20
СОЗДАВАТЬ ЖИЛУЮ
СРЕДУ / 21

Среда, 20 сентября 2017 №174

(№6168 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Территория комфорта

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

RBI
The art of real estate®

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

РОССТРОЙИНВЕСТ



РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

В РАЗГОВОРНОМ ЖАНРЕ

Из кабинета врача я вышла с новыми знаниями: оказывается, у доктора бывают отеки, она занимается танцами, языками и активно худеет. Продавец в отделе стройтоваров поведал, что сначала он жил в квартире с четырехметровыми потолками, потом — с трехметровыми, а сколько мне нужно краски для ремонта, он даже предположить не может. Сантехник рассказал, какие трубы у него в туалете, а менеджер автосалона — о том, какими долями погашает кредит ее подруга. Подозреваю, эти сведения выдаются не только мне, а любому, кто подвернется под руку. Может, это называется доверительными отношениями с клиентом-пациентом-покупателем? Есть ведь масса инструкций о том, как их выстроить. В одной из них пишут: «Доброжелательность — один из сильнейших рычагов воздействия даже на самого привередливого клиента. Большинство клиентов к этому не привыкли». Это напоминает старую цитату из какого-то южноамериканского журнала прошлого века: «После секса с женой не следуйте за ней в ванную — дайте ей побыть одной, возможно, ей захочется поплакать».

Удивительно все-таки, как в корпоративной культуре человеческие нормы общения подменяются уродливыми клише и удивительными оборотами. Вот еще одно современное руководство для персонала: «Возьмите за правило отвечать: „Я приношу извинения от лица нашей компании. Подскажите, пожалуйста, данные для обработки этого обращения“». Хорошо, что не просят еще «присесть» и подождать, пока «ваш звонок будет отвечен первым освободившимся оператором».

Корпоративная культура — вообще явление странное. Сродни пропаганде и промыванию мозгов: «Работайте над тем, чтобы участники вашего коллектива более глубоко понимали индивидуальные особенности друг друга, повышайте степень принятия ими друг друга, развивайте доверие между ними». Профессиональные компетенции остаются как-то в стороне. И это становится все заметнее. Справедливости ради, индивидуализм во все времена был не особенно в почете. Как утверждают некоторые специалисты, человеку просто необходимо быть в социуме и чувствовать поддержку. А там уж как получится.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕПРИВЫЧНЫЙ ПУТЬ

ЛИЗИНГОВЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ СУЩЕСТВУЮТ НА РЫНКЕ ВСЕГО ТРИ ГОДА. СЕГОДНЯ ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, ПРИОБРЕТАЕМОГО ТАКИМ ОБРАЗОМ В РОССИИ, НИЧТОЖНО МАЛА, В ТО ВРЕМЯ КАК НА ЗАПАДЕ, ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, ОНА МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 20%. ПРИЧИНА СЛАБОЙ ПОПУЛЯРНОСТИ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА БАНАЛЬНА: ИПОТЕКА ВЫГОДНЕЕ. ОДНАКО, КАК СЧИТАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ, В БУДУЩЕМ ЗАСТРОЙЩИКИ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В РАСШИРЕНИИ СПЕКТРА ИНСТРУМЕНТОВ, СТИМУЛИРУЮЩИХ ПРОДАЖИ, БУДУТ СТАРАТЬСЯ УСТРАНИТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ «ШЕРОХОВАТОСТИ» ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Сегодня эксперты затрудняются оценить дальнейшие перспективы этого направления покупки недвижимости, так как по сравнению с ипотекой данная схема имеет как ряд определенных преимуществ, так и несколько существенных недостатков. Основная разница заключается в том, что при покупке квартиры в ипотеку приобретатель недвижимости сразу становится ее владельцем. При покупке же в лизинг владельцем квартиры остается лизингодатель вплоть до окончания выплат по договору. И при этом срок кредитования по ипотеке существенно меньше, чем продолжительность действия договора лизинга. Последнее, безусловно, выгодно покупателю квартиры в лизинг, но не очень выгодно продавцу. Поэтому продавцы жилья неохотно идут на оформление сделок купли-продажи жилья посредством оформления лизинговых договоров, заключая договор обычно под заметно большую кредитную ставку, чем по ипотечным: лизингодатель старается учесть риски более продолжительного периода платежей и снижения срока оборачиваемости своих активов, заложив их в процентную ставку.

НА ВСЬ СРОК Адвокат Андрей Комиссаров отмечает, что деятельность в сфере финансовой аренды регламентирована федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О финансовой аренде (лизинге)» (далее — ФЗ «О лизинге»).

Несмотря на длительное существование финансовой аренды, возможность приобретения жилой недвижимости с ее помощью появилась у граждан только с января 2011 года. До этого времени предметом лизинга могло быть только имущество, используемое для осуществления предпринимательской деятельности.

Согласно п. 1 ст. 3 ФЗ «О лизинге», предметом лизинга могут быть любые потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

По договору лизинга, в отличие от ипотечного кредитования, имущество приобретает и оплачивает не гражданин, а лизингодатель, за которым сохраняется право собственности на весь срок действия договора. К гражданину, выступающему лизингополучателем по договору,

право собственности на недвижимость переходит только после полной оплаты договора. Закон предусматривает возможность оформления права собственности и на лизингополучателя, однако такие предложения на рынке недвижимости в данный момент отсутствуют.

Договор лизинга в отношении недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

Следует отметить, что земельные участки не могут выступать в качестве самостоятельных предметов лизинга в силу положения п. 1 ст. 1 ФЗ «О лизинге».

«Нельзя сказать, что с 2011 года лизинг жилой недвижимости получил широкое распространение, однако некоторый спрос на него есть в Москве и Санкт-Петербурге. Чаще всего услугой приобретения жилья в лизинг пользуются граждане с негативной кредитной историей либо граждане, которые по тем или иным причинам не могут подтвердить свой доход», — рассказал господин Комиссаров.

Практика показывает, что лизингодатель, поскольку он ничем не рискует, достаточно лояльно относится к кандидатуре лизингополучателя. Минимальный размер необходимых собственных средств лизингополучателя составляет 10% от стоимости имущества, максимальный срок договора десять лет. Многие лизингодатели предусматривают возможность пролонгации договора. Лизинговые ставки и ежемесячный платеж значительно выше ипотечных. «Так, например, если гражданин желает приобрести жилое помещение в Санкт-Петербурге стоимостью 10 млн рублей с привлечением средств компании «ВТБ Лизинг» («дочки» банка ВТБ 24), то, согласно калькулятору с их официального сайта, при авансовом платеже в 10% и сроке договора на десять лет ежемесячный платеж составит ориентировочно 185 617 рублей. Общая цена договора без учета авансового платежа составит 22 274 040 рублей. Таким образом, вместо 10 млн рублей квартира обойдется в 23 млн. Используя аналогичный калькулятор ипотеки от банка ВТБ24, можно увидеть, что для получения ипотеки на десять лет заемщику будет необходим первый взнос в размере 15% от стоимости квартиры, подтверждение дохода не ниже 187 214 рублей, а ежемесячный платеж составит 112 328 рублей», — подчитал господин Комиссаров. Процентная

ставка указана от 10% годовых, однако на практике она будет выше, но даже с повышенной ставкой переплата по ипотеке меньше, чем по договору лизинга. Кроме того, отмечает юрист, достаточно распространенным условием договора лизинга жилья является запрет на регистрацию в нем несовершеннолетних. Для многих потенциальных покупателей данное ограничение является неприемлемым условием.

АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕКЕ Заместитель генерального директора по развитию ООО ИСК «Ареал» Максим Радченко обращает внимание на то, что, по закону в России можно использовать схему лизинга для приобретения жилья, хотя закон разрешает такие сделки не для всех форматов недвижимости. «Купить в лизинг загородный дом с участком, например, нельзя, а квартиру — можно. Сделка будет выглядеть следующим образом: покупатель находит собственника, готового продать свою квартиру в лизинг, затем обе эти стороны обращаются в лизинговую компанию, которая и приобретает эту квартиру по договору купли-продажи. С лизинговой компанией заключает договор покупатель квартиры, и с этого момента он получает право жить на данной площади, внося предусмотренные договором лизинговые платежи. По окончании всех выплат он получает право собственности на жилье. Как вариант, договор лизинга может быть заключен с застройщиком (такие предложения на рынке есть, хотя их количество ограничено)», — рассказал господин Радченко

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит: «В недвижимости схема не получила широкого распространения в связи с большими издержками, непостоянным администрированием и высокими рисками. Длительные рассрочки при приобретении недвижимости в лизинг — это альтернатива ипотечному кредитованию. Если ипотека предлагается по привлекательным процентным ставкам, компании-застройщику предпочтительно получить всю сумму целиком, проведя сделку с ипотекой». Она отмечает, что если ипотечные сделки четко регулируются законодательством, то схема лизинга в недвижимости слабо регламентирована. Лизинговые схемы чаще используются, когда продавец и покупатель являются юридическими лицами

ТЕНДЕНЦИИ

— например, при приобретении коммерческой недвижимости.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», считает, что однозначным плюсом для лизингополучателя — юридического лица является возможность оптимизации налоговых платежей. В отличие от жилищного вычета по НДФЛ, размер которого не может превышать 2 млн рублей, у процентного вычета нет верхней планки. «Важно помнить: лизингополучатель не вправе заявить вычет сразу на всю сумму процентов, указанных в графике платежей, то есть которые он только должен уплатить, но еще не уплатил, так как проценты учитываются в составе вычета по мере их уплаты (подпункт 2 п. 1 ст. 220 НК РФ)», — говорит господин Коренев. К дополнительным плюсам лизинговой схемы покупки жилья он относит учет всех источников получения дохода при определении кредитоспособности покупателя, а не только официально подтвержденных, более гибкий график выплат с возможностью менять суммы платежей в течение года, существенно меньший пакет документов, необходимых для оформления сделки по сравнению с ипотекой, фиксация стоимости имущества, передаваемого в лизинг, один раз и на все время действия договора.

«Минусов, впрочем, тоже хватает. Схема лизинга пока еще не совсем понятна для большинства жителей страны и вызывает у них определенные сомнения. Механизм действия закона, который еще от-

носителю молод (в 2011-м году в 164-ФЗ была просто введена поправка, согласно которой действие лизинга расширилось на сферу жилой недвижимости), прописан недостаточно четко и вызывает множество неоднозначных толкований», — рассуждает господин Коренев. Он указывает на то, что пока договор лизинга не закрыт полностью, лизингодатель, в собственности которого находится жилье, может отдать его в залог под банковский кредит, что окажется в итоге неприятным сюрпризом для покупателя жилья. «Более того — лизингодатель может вообще за время действия договора разориться. К тому же, как было сказано выше, ежемесячные платежи по договору лизинга практически всегда выше, чем по ипотеке, причем эта разница в процентной ставке может достигать 50%», — предостерегает господин Коренев.

Коммерческий директор ГК «Пионер» Татьяна Копыстыринская подсчитала, что процентная ставка по выплатам за недвижимость, приобретенную в лизинг, составляет в среднем 18%, что в случае с коммерческой недвижимостью и вторичным рынком жилья является, по ее мнению, вполне приемлемым.

Она отмечает: «Приобрести недвижимость в лизинг возможно, но такая схема встречается не часто, особенно если мы говорим о сегменте строящегося жилья. В отличие от ипотеки, где участниками договора являются банк и физлицо, в лизинговой сделке три игрока: банк, физлицо и лизинговая компания. В первом случае

физлицо сразу становится собственником приобретаемой недвижимости, во втором, как правило, владельцем является лизинговая компания, а физлицо, по сути, выступает арендатором с возможностью выкупа актива по истечении срока договора. Право собственности переходит к лизингополучателю только после выплаты всех сумм, причитающихся лизингодателю. В то же время в этом случае отсутствует необходимость платить налог на имущество, эта обязанность лежит на собственнике недвижимости, то есть лизингодателе».

ЕДИНИЧНЫЕ СДЕЛКИ Госпожа Копыстыринская рассказала, что ГК «Пионер» предлагает схему приобретения в лизинг квартир в сданных проектах. Через систему «ВТБ Лизинг» можно купить жилье в первой очереди ЖК «Life-Приморский». Срок предоставления лизинга составляет до десяти лет, аванс — от 20%. Процент удорожания квартиры определяет лизингодатель. «Сделки по такой схеме единичны, в то время как на ипотеку приходится почти половина покупок», — добавила она.

Александр Свинолобов, заместитель генерального директора ООО «Бонава Санкт-Петербург», также говорит, что готовые квартиры в объектах компании «Бонава», на которые у нее оформлено право собственности, можно приобрести в лизинг. «Мы работаем с лизинговыми компаниями, с некоторыми из них достигнуты договоренности о реализации такой программы в Санкт-Петербурге. Например, с „ВТБ24 Лизинг“. При этом на сегодняшний

день у нас не зарегистрировано ни одной сделки с приобретением недвижимости по этой схеме. Это не очень популярная программа, так как большинство клиентов старается взять ипотеку с более низкой процентной ставкой», — поясняет он.

Генеральный директор ГК «Грин Финанс» Наталья Абдулаева рассказала: «На примере нашей компании, по итогам 2016 года, число сделок на покупку недвижимости составило 25,1% от общего портфеля. Суммы проведенных сделок — от 250 тыс. до 7 млн рублей. В лизинг приобретали как квартиры, так и загородную недвижимость. Все сделки обеспечили жители регионов (Ульяновская и Самарская области, Башкирия), а вот в Москве наибольшей популярностью пользуется автолизинг».

Резюмируя, можно отметить, что лизинг в России пока не очень популярен. По разным оценкам, на его долю приходится от 2 до 4%, в то время как в развитых странах на схему приобретения жилья посредством лизинга приходится до 20% от общего объема рынка жилой недвижимости. «Однако, учитывая застойные явления на рынке жилой недвижимости и все возрастающую потребность застройщиков в ускорении оборачиваемости капитала, можно ожидать, что в скором времени имеющиеся шероховатости будут постепенно устраняться, а доля жилья, приобретаемого посредством лизинга, будет постепенно увеличиваться. Насколько — покажет время», — прогнозирует господин Коренев. ■

LOTTE ЗАЖИГАЕТ ПЯТЬ ЗВЕЗД РЯДОМ С МАРИИНСКИМ ДВОРЦОМ, С ВИДОМ НА ИСААКИЕВСКУЮ ПЛОЩАДЬ, ОТКРЫЛСЯ LOTTE HOTEL ST. PETERSBURG. ЭТО ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ LOTTE В ИСТОРИЧЕСКОМ ЗДАНИИ И УЖЕ ВТОРОЙ В РОССИИ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В новой гостинице 150 номеров, оформленных в классическом и современном стилях, ресторан The Lounge с витражным куполом, японский ресторан премиум-класса MEGUMI, бар-терраса L Terrasa с видом на Исаакиевскую площадь и балейский спа-центр Mandara Spa. Южнокорейский холдинг Lotte Group вложил в строительство объекта \$120 млн.

В тестовом режиме отель работает с июня — он принимал гостей XXI Петербургского международного экономического форума. «Обилие мрамора в декоративной отделке, оригинальные дизайнерские решения, современное техническое оснащение, а также расположение в историческом здании станут отличительной особенностью нового проекта», — уверен генеральный менеджер отеля Уве Кунц. Следующая задача — обеспечить безупречный сервис. «Покоряя сердца» (Touching Your Heart) — основа всей философии компании Lotte, именно поэтому особое внимание уделяется системе подготовки персонала».

Lotte Hotel St. Petersburg расположился в бывшем доме Якунчиковой на углу набережной реки Мойки и переулка Антоненко, в документах он упоминается с начала XIX века. Биография здания богата событиями. До перестройки дома в середине XIX века в нем жил посол США Джон Куинси Адамс, позднее ставший шестым



НОВЫЙ ОТЕЛЬ ЗАНИМАЕТ ОДНО ИЗ САМЫХ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫХ МЕСТ ПЕТЕРБУРГА

президентом Америки. Чуть позже здесь располагался один из департаментов Министерства внутренних дел. В середине XIX века здание выкупила почетная гражданка Петербурга госпожа Якунчикова, решив превратить его в доходный дом. По ее инициативе, здание было перестроено в 1849–1851 годах архитектором Николаем Ефимовым: он разработал новый проект дома, который гармонично сочетался с Мариинским дворцом, определяющим архитектурный облик площади. До 1917

года здесь находились различные государственные учреждения и типография. В советское время в здании работал Дом культуры им. Володарского.

В 2014 году компания Lotte Hotels & Resorts начала реновацию исторического здания. Дизайн 150 номеров выполнен японской студией Naoko Horii Design Concepts. В интерьере использованы несколько видов мрамора и натурального дерева, итальянская мебель от Sevensedie, немецкий текстиль, английские ковры из

шерсти от Brintons и 11 видов подушек с разными наполнителями: гусиный пух, овечья шерсть, смесь лаванды и мяты. «Классические» номера занимают второй и третий этажи, на четвертом и пятом расположены номера с интерьерами в трендах современного дизайна. В отеле семь люксов, включая «президентский» площадью 216 кв. м. Специально для лобби была сделана огромная люстра из цветного стекла, а петербургские художники Юрий Шельгов и Илья Палкин создали пятиметровую картину с видом собора Спас на Крови.

Южнокорейский гостиничный оператор Lotte Hotels & Resorts 2010 году открыл первый отель бренда Lotte Hotel Moscow, который получил более трех десятков наград, включая премии Conde Nast Traveller, World Travel Awards, World Luxury Hotel Awards и TripAdvisor Travellers' Choice Awards.

Lotte Hotels & Resorts — часть южнокорейского холдинга Lotte, основанного в 1967 году в Сеуле, где и был открыт первый отель в 1972 году. Отели бренда открыты в Южной Корее, Вьетнаме, США, Узбекистане и России. Lotte Group названа в честь Шарлотты — главной героини романа Гете «Страдания юного Вертера». Ее мечты о мире, наполненном свободой и яркими эмоциями, стали философским кредо Lotte Group. ■

НА ВЫСОТЕ

КВАРТИРЫ НА ВЕРХНИХ ЭТАЖАХ ПОЛЬЗУЮТСЯ УСТОЙЧИВЫМ СПРОСОМ, ПРИ ЭТОМ ЧЕМ ВЫШЕ ЭТАЖ, ТЕМ ДОРОЖЕ. ОДНАКО ПО СООТНОШЕНИЮ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА ТАКОЕ ЖИЛЬЕ ПРЕВОСХОДИТ ЛЮБЫЕ ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. В СОВРЕМЕННЫХ ВЫСОТНЫХ ДОМАХ КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА И УРОВЕНЬ КОМФОРТА НАХОДЯТСЯ В ПРЯМОМ И ПЕРЕНОСНОМ СМЫСЛАХ «НА ВЫСОТЕ». ЭТИМ (А НЕ ТОЛЬКО ВИДАМИ) ОБЪЯСНЯЕТСЯ ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИР В НЕБОСКРЕБАХ.

ВЕРА КОЧЕТКОВА



100-МЕТРОВЫЙ «ПЕТР ВЕЛИКИЙ» ВОЗВЫШАЕТСЯ НА 32 ЭТАЖА

При строительстве точечного объекта себестоимость определяется простой логикой: чем выше здание, тем ниже себестоимость, поскольку уменьшается нагрузка такого элемента, как стоимость земли. Но по мере увеличения высотности здания себестоимость начинает возрастать: появляются дополнительные затраты, связанные с использованием более сложных инженерных систем и подъемных строительных механизмов. Из-за жестких требований к конструктивному решению себестоимость проекта при строительстве зданий выше 75 м увеличивается на 30–50%. Стоимость возведения каждого этажа после 20-го выше, чем строительство предыдущих. Кроме того, в таких домах нужно больше лифтов — а каждый лифт для высотного здания втрое дороже, чем для обычного.

«Во всем мире строительство небоскребов считается престижным, потому что это настоящий прорыв для строительной отрасли,— поясняет директор по строительству группы компаний «Росстройинвест» Виктор Тарасов.— Образно говоря, высший пилотаж современных технологий и архитектуры. Тут и новые технологии, и новые инженерные системы. Чем больше этажей, тем больше нюансов и дополнительных требований. К примеру, по-другому проектируются системы вентиляции, слаботочных систем и кондиционирования, увеличивается защитный слой арматуры, намного повышается сложность конструктива здания. Высотные здания должны иметь более мощные стены и перекрытия, в них применяется усиленное армирование. Требования к несущей способности высотных конструкций существенно выше, чем к несущей способности зданий малой и средней этажности. Кстати, в России гораздо выше, чем в Европе».

Виктор Тарасов знает, о чем говорит: при его непосредственном участии группа компаний «Росстройинвест» уже построила первый в Санкт-Петербурге высотный жилой дом «Князь Александр Невский» (124 м, 35 этажей), а сейчас возводит но-

вый небоскреб — «Петр Великий» (100 м, 32 этажа).

Возведение объектов выше 75 м (а именно такие, по мнению экспертов, можно отнести к «высотным») накладывает на застройщика повышенные обязательства. Для строительства высоток используются только самые современные технологии, передовые инженерные решения и высококачественные материалы. Так, «Петр Великий» возводится по технологии монолитного строительства с использованием железобетонных перекрытий и газобетонных блоков. «Монолит — это именно тот инструмент, который в руках талантливого архитектора и толкового строителя позволяет создавать любые формы»,— уверен Виктор Тарасов. Стены утеплены системой вентилируемого фасада. В отделке использованы керамогранитная плитка, тонкослойная штукатурка и витражное остекление. Все балконы и лоджии остеклены закаленным противоударным стеклом, причем начиная с 25-го этажа используются усиленные профили и более толстое (10 мм против 6 мм до 25-го этажа) стекло. Огромное внимание уделяется и экологии строительства. Все строительные, изоляционные и отделочные материалы безопасны и имеют соответствующие сертификаты.

Основание, фундамент и подземные части высотки — еще одна «головная боль» строителя. В состав группы компаний «Росстройинвест» входит компания «Росстройгеология» — одна из ведущих буровых компаний Санкт-Петербурга, современное оборудование и опыт которой гарантируют надежность и прочность.

Сложные задачи перед проектировщиками небоскребов ставят и требования к инженерным системам. Комплекс инженерного обеспечения высотного здания, согласно действующим нормативам, включает более 30 параметров: водопровод, канализация, мусоропроводы, теплоснабжение, грузоподъемность и скорость лифтов. «Петр Великий» будет иметь повышенный класс энергоэффективности В++, в нем будут коммуникационные системы высокого качества, современные

фасадные системы, высокоскоростные бесшумные лифтовые системы. В доме будет двухтрубная горизонтальная система отопления, приточная вентиляция с естественным побуждением движения воздуха и вытяжная с механическим побуждением. В фасадном остеклении предусматриваются жалюзийные решетки для возможности установки кондиционеров и обеспечения инфильтрации воздуха. Одним из основных требований, предъявляемых к небоскребам, как показывает мировая практика, является требование комплексной безопасности: обеспечение путей эвакуации при кризисных ситуациях, противопожарные и антитеррористические мероприятия, надежный контроль и управление всеми системами инженерного оборудования, дублирование систем жизнеобеспечения.

«Лейтмотивом для всех технических условий является безопасность проживания в доме людей,— объясняет Виктор Тарасов.— Соответственно, в высотных зданиях повышенные требования к пожарной безопасности, ведь основная масса вышек для эвакуации людей, которая сегодня имеется на вооружении в МЧС,— до 50 м. Поэтому мы всегда рассматриваем для наших небоскребов дополнительные пути эвакуации — например, незадымляемые лестницы, специальные лифты для перевозки пожарных подразделений, принудительную вентиляцию на верхних этажах. В комплексе будет система пожарной сигнализации и автоматическая система дымоудаления. Наши системы рассчитаны на самые сложные ситуации: если вдруг загорится и там и там, и здесь будет перекрыто, и отсюда не выйти».

Жить в комплексе будет безопаснее со всех точек зрения. На объекте работает система охранной сигнализации и видеонаблюдение по периметру здания и в лифтовом холле первого этажа. В квартирах установят мониторы домофонной системы, а консьерж сможет с помощью специального пульта обеспечивать фото- и видеорегистрацию посетителей. При этом не забудут и о комфорте: придомо-

вая территория будет благоустроена и озеленена, появятся площадки для отдыха взрослых и игр детей, а также для выгула животных.

Особого отношения в высотных домах требует и квартирография. Так, во всех типах квартир «Петра Великого» комнаты имеют правильную форму, что обеспечивает достаточное количество дневного света и удобство при расстановке мебели. Есть варианты не с одним, а с двумя балконами (лоджиями) или с возможностью выхода на балкон или лоджию из каждого помещения. Высота потолков составляет 2,74 м, а на верхнем этаже — 2,95 м.

Высотные здания строить гораздо сложнее, чем дома средней этажности. И не только с точки зрения технологий: архитектурные проекты таких домов, в отличие от типового жилья, индивидуальны. «Петр Великий», стоящий в створе, станет архитектурной доминантой, а из его окон откроются виды на Неву, Вантовый мост, лесопарковую зону. Форма здания напоминает корабль, нос которого обращен к Неве, при этом средняя часть его выполнена в форме круглого эркера в виде державного скипетра — а на вершине его и впрямь красуется устремленный в небо корабль.

«Сейчас технологии позволяют на небольшом участке земли построить знаменитое для города сооружение, которое может стать образцом интересной, яркой архитектуры,— говорит председатель совета директоров ГК «Росстройинвест» Федор Туркин.— Мы рассматриваем тенденцию к появлению новых высоток как очередной этап развития города, что закономерно и соответствует требованиям современного мира. Еще Петр Первый, закладывая Санкт-Петербург, видел его устремленным к небу, чтобы «надменные соседи» видели нашу мощь. И наши предки, не обладая современными технологиями, возводили сложнейшие с инженерной точки зрения и гениальные по архитектурному замыслу сооружения: Петропавловский и Исаакиевский соборы, Смольный монастырь и другие. Мы уверены, что и наш «Петр Великий» в перспективе станет одним из объектов, украшающих город». ■

КОМФОРТ ТРЕБУЕТ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА

УПРАВЛЯЮЩИЙ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» (ВХОДИТ В «ГРУППУ ЛСР») ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ПОДЕЛИЛСЯ СВОИМ ВИДЕНИЕМ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ, А ТАКЖЕ ПОЯСНИЛ, ПОЧЕМУ ДЕВЕЛОПЕР ПРИВЛЕКАЕТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРОЕКТОВ ЗВЕЗД АРХИТЕКТУРЫ.

GUIDE: Сегодня даже в сегменте масс-маркета, где конкуренция очень высока, застройщикам приходится делать то, что раньше было характерно для жилья более высокого ценового сегмента. Как, на ваш взгляд, поменялись стандарты комфорта жилья в последнее время?

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ: Стандарты комфорта жилья меняются синхронно с требованиями покупателей. Сегодня люди уже не хотят жить в доме посреди поля, где рядом нет ни магазинов, ни объектов социальной инфраструктуры, ни удобных транспортных узлов. Массовое жилье должно отвечать основному требованию: в шаге от дома — все самое необходимое для жизни. Это садики, школы, территория для отдыха детей, коммерческие точки, поликлиники, аптеки и, конечно, удобное транспортное обеспечение.

Получается, что в условиях жесткой конкуренции застройщики предлагают дополнительные опции. Например, видеонаблюдение на территории комплекса или места общественного пользования по авторским дизайн-проектам. Еще недавно подобное было атрибутом исключительно дорогого сегмента.

G: А что значит для вашей компании понятие комфорта? Какие наборы опций сейчас можете предложить рынку в своих жилых комплексах, исходя из локации и класса жилья?

Д. Х.: Повторюсь, комфорт — прежде всего в комплексном подходе. Именно поэтому в наших жилых комплексах комфорт-класса мы особое внимание уделяем развитию прилегающей территории. В парадной — чистота и уют, рядом с домом — детские сады, школы, игровые площадки, скверы, прогулочные аллеи. На территории комплексов есть магазины, аптеки, коммерческие объекты. Расположение дома также немаловажно — все наши объекты комфорт-класса находятся в пределах Петербурга. Рядом есть транспортные магистрали, остановки общественного транспорта, станции метро.

Если мы говорим об объектах бизнес-класса, то мы создаем квартиры нестандартного формата со свободными планировками. Обязательны высокие потолки, просторные кухни и прихожие, подсобные помещения, несколько отдельных санузлов. И, разумеется, локация всегда важна. Рядом должны быть парки или водоемы, окна должны выходить на воду или на зеленые оазисы, при этом центр города должен быть рядом. Например, жилой комплекс бизнес-класса «Три ветра», строительство которого близится к завершению, расположен на первой линии Финского залива, в двух шагах от парка 300-летия Санкт-Петербурга. Для этого комплекса мы разработали индивидуальный проект благоустройства: создали территорию с отдельными выходами к воде,



НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВ

детские и спортивные площадки, обустроили места отдыха. А в подарок ко всему этому — шикарные закаты и водная гладь Финского залива.

В сегменте премиум-класса критерии комфорта еще выше. У «Группы ЛСР» большой опыт строительства такого жилья, поэтому мы предлагаем не только исключительную локацию, но и особую архитектуру домов, которые строятся по проектам известных зодчих. В числе опций элитного жилья также продуманные планировочные решения.

G: Выгодно ли сегодня застройщикам экспериментировать или удобнее работать по уже существующим стандартам?

Д. Х.: Стремление к лучшему всегда похвально. Город развивается, а жилищное строительство — один из самых динамичных сегментов рынка. И сейчас, в условиях быстро меняющихся потребностей клиентов, пробовать и внедрять что-то новое в этой сфере выгодно для самих застройщиков. Но если говорить о жилье комфорт-класса, то думаю, что тут не нужны лишние опции. Главное — дать людям самое необходимое для полноценной жизни, где есть все в шаговой доступности. Например, мы стараемся дать покупателям именно то, что им на самом деле нужно, без переплат за бонусы, ко-

торыми они даже не будут пользоваться в дальнейшем.

G: Есть ли какие-то новые опции, придуманные вашей компанией и внедренные в собственных жилых объектах?

Д. Х.: Соседский центр, если это можно назвать опцией, который при поддержке «Группы ЛСР» был организован самими активными жителями жилого комплекса «Новая Охта». Соседи совместно решают вопросы по улучшению своего микрорайона, обмениваются знаниями, устраивают праздники, дружат семьями,

G: В своих жилых комплексах застройщики большое внимание уделяют созданию дворового пространства, например, создают двор без машин. Как решает эти вопросы ваша компания?

Д. Х.: У нас есть своя концепция «Добрый двор». Это максимум озеленения, много пространства для игр и отдыха, прогулочные аллеи и дорожки, элементы ландшафтного дизайна. Я считаю, что самое главное — отсутствие машин там, где могут гулять дети. Для автовладельцев предусмотрены паркинги и зонированные автостоянки. В общем, мы делаем так, чтобы все чувствовали себя безопасно и уютно во дворах наших объектов.

G: Многие застройщики для реализации проектов высокого класса привлекают из-

вестных российских или европейских архитекторов и дизайнеров. Ваша компания приглашает звезд архитектуры, например, для повышения капитализации своих проектов, привлечения к ним внимания на рынке или вы считаете этот инструмент бесполезным?

Д. Х.: Это отличный инструмент. Мы его используем, но прежде всего для получения уникального архитектурного продукта, а не достижения прямой коммерческой цели. Конечно, капитализация проекта является логическим продолжением такого сотрудничества. Но только мелкие игроки на рынке могут использовать подобное преимущество исключительно для собственной выгоды. Мы мыслим шире.

Например, наш новый проект Neva Haus на Петровском острове разрабатывался по проекту архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры». Над соседствующими Neva Residence и Neva Art работает сейчас мастерская «Земцов, Кондиайн и партнеры». С этими архитекторами мы сотрудничаем с 1990-х годов и уже реализовали не один проект.

Проект Neva Haus, кстати говоря, очень сложный. Это застройка премиум-класса на высоком современном уровне, при этом отвечающая богатой истории Петровского острова. И привлечение именитых архитекторов — это стремление создать в итоге уникальный объект, который будет продолжать историю локации. Важно ведь сохранить память о тех временах, когда в облике построек доминировал клинкерный кирпич, поэтому именно в актуальном «кирпичном стиле» будет исполнен и наш проект.

G: Недавно «Группа ЛСР» купила землю на намыве Васильевского острова. Но сейчас эта локация совсем не отвечает сочетанию «территория комфорта»: несмотря на активную застройку, там до сих пор нет никакой инфраструктуры. Не опасаетесь, что в итоге, после возведения всех необходимых объектов, стоимость проекта значительно возрастет?

Д. Х.: Найти идеальное место для строительства жилого комплекса всегда непросто, поэтому мы рассматриваем для приобретения различные участки. Сейчас жилищное строительство на намывах территорий Васильевского острова, можно сказать, в начальной стадии. Но в будущем эта территория станет полноценным жилым микрорайоном со всеми инфраструктурными удобствами. Хороший застройщик должен мыслить стратегически, и уже сегодня стоит думать о том, что будет востребовано покупателем завтра. Кроме того, прежде чем начать реализацию нового проекта, мы просчитываем все возможные риски, изучаем рынок и потребителя, так что каких-либо серьезных опасений относительно этого проекта у нас нет. ■

РОССИЙСКИЕ ПЕЙЗАЖИ С ФРАНЦУЗСКИМ ШАРМОМ

ЭТОЙ ОСЕНЬЮ В РОССИЙСКИЕ МУЗЕИ, ВХОДЯЩИЕ В НАЦИОНАЛЬНУЮ АССОЦИАЦИЮ «ВОЗРОЖДЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ САДОВ И ПАРКОВ», ОТПРАВЛЯЕТСЯ «ДЕСАНТ» ФРАНЦУЗСКИХ ХУДОЖНИКОВ. ОНИ БУДУТ ПИСАТЬ КАРТИНЫ В РАМКАХ ПРОЕКТА «ПЛЕНЭР. ИСТОРИЧЕСКИЕ ЛАНДШАФТЫ РОССИИ». АЛЬБИНА САМОЙЛОВА



ТЬЕРРИ ЛЕФОРТ НАЧАЛ ОДИН ИЗ СВОИХ «ПЕЙЗАЖНЫХ» ДНЕЙ С МРАМОРНОГО МОСТА В ЕКАТЕРИНИНСКОМ ПАРКЕ

В 2018 году по итогам пленэра предполагается организовать передвижную выставку работ французских художников. Она будет путешествовать по российским музеям — участникам ассоциации, а затем отправится во Францию — в дворцово-парковые комплексы и замки. Проект поддержали посольство РФ во Франции, Фонд садов и парков Франции, который возглавляет княгиня Мари-Соль Де Ла Тур Д'Овернь.

«Мы пригласили шестерых французских живописцев, работающих в разных манерах, для создания пейзажей в наших исторических парках, — объясняет директор ГМЗ «Царское Село», председатель правления ассоциации Ольга Таратынова. — Трое из них приехали в петербург-

ские музеи: в Царское Село, ЦПКИО имени Кирова, усадьбу «Марьино». Еще троих художников принимают музей-усадьба Льва Толстого «Ясная Поляна» (Тульская область), Дворцовый комплекс Ольденбургских (Воронежская область), музей-заповедник «Ростовский кремль» (Ярославская область)».

Пейзажи царскосельских парков пишет Тьерри Лефорт (Thierry Lefort). Он лауреат многочисленных художественных конкурсов, участник Парижских салонов, автор персональных выставок в ведущих галереях Парижа. Лефорт увлекся живописью в 12 лет, начал изучать различные техники — пастель, карандаш, масло, акварель. С тех пор, по словам художника, он пытается «захватить мир на кончик кисточки». ■

С ВИДОМ НА ВОДУ ЗАВТРА, 21 СЕНТЯБРЯ, В КУЛЬТУРНО-ДЕЛОВОМ ЦЕНТРЕ «ПОРТ СЕВКАБЕЛЬ» НА КОЖЕВЕННОЙ ЛИНИИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА ОТКРЫВАЕТСЯ УРБАНИСТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА-ИССЛЕДОВАНИЕ WATERFRONT. ОНА ДАЕТ СТАРТ МЕЖДУНАРОДНОМУ ФЕСТИВАЛЮ «НЕДЕЛИ СЕВЕРНЫХ СТРАН В ПЕТЕРБУРГЕ». ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

Концептуальный подход организаторов начинается с выбора площадки — это бывший цех завода «Севкабель», часть его территории было освобождено для создания культурно-делового центра «Порт Севкабель». Здесь есть открытый выход к Неве и Финскому заливу, отсюда открывается вид на ЗСД и акваторию. Главная тема проекта — жизнь на воде. Его авторы размышляют о том, какими должны быть современные города у воды, их набережные и насколько близость воды меняет качество жизни горожан. Казалось бы, Северная столица, с ее реками, каналами, набережными, заливом, идеально вписывается в концепцию жизни на воде. Но получается так, что петербуржцы практически отрезаны от водных «артерий» города.

«Петербург — город у воды, в котором прогулки по рекам и каналам входят в первоочередной список туристических достопримечательностей. Но Петербург еще и морской порт, однако увидеть море здесь довольно сложно. Исторически лучшие видовые районы в устье Невы с видом на море были оккупированы верфями и обслуживающими их заводами, а «краснокирпичная» линия индустриальных зон пунктиром охватывает исторический центр, — говорит куратор проекта, историк искусств Дмитрий Пиликин. — Но город — это живой и постоянно развивающийся организм. И в Петербург тоже приходит время пересмотреть городские ценности и открыть новые виды на воду. Эта проблема касается не только Петербурга, но и большинства городов Балтийского побережья, и опыт соседей (при сохранении собственных оригинальных решений) может быть ценным. Именно поэтому группа петербургских художников при поддержке Датского института культуры пустилась в путешествие по странам Северной Европы и вернулась в родной город с мыслями и идеями художественных проектов, посвященных воде в городе».



ЖЕЛЕЗО И КАМЕНЬ — ГЛАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ «ДИЗАЙНА» ПОБЕРЕЖЬЯ ФИНСКОГО ЗАЛИВА

В проекте участвуют 12 художников. Работы самые разные — от крупных «индустриальных» арт-объектов до саунд-арта и сложно устроенных инсталляций с использованием видеопроекций. Среди участников — Марина Алексеева, известная своим видеообъектами, которые демонстрировались на выставках в Русском музее и галерее Марины Гисич; скульптор Павел Игнатъев, автор памятника зодчому Трезину на набережной лейтенанта Шмидта; Андрей Рудьев — автор инсталляции с пингвинами на здании Музея Арктики и Антарктики; Сергей Филатов — мастер саунд-объектов, лауреат премии Сергея Курехина.

«Мы стремимся к развитию культуры повседневного использования воды так, как это делают, например, в скандинавских странах — свободный доступ к воде, семейный отдых в выходные на своей лодке. Нам интересно исследовать эту тему глубже, с разных ракурсов: урбанистического, экологического, культурологического, — говорит Альбина Мотор, продюсер проекта, основатель Института исследования стрит-арта. — Особенно любопытно, как чувствуют воду современные художники, как устроена экосистема островного города и насколько выход к воде важен и доступен для современного петербуржца. Главная цель проекта — привлечь внимание к прибрежному пространству, ведь город появился здесь благодаря возможности выхода к морю».

В рамках проекта — двухдневная дискуссионная часть, вошедшая в программу X Петербургского международного инновационного форума, где урбанисты, девелоперы, архитекторы России и стран Северной Европы (Норвегии, Финляндии, Дании, Швеции) поделятся опытом освоения берегов. Основная тема для обсуждения — крупные урбанистические проекты, реализуемые у побережий. Участники сообществ «Право на воду», проектов «Парк на Смоленке», парк «Взморье», жители «Балтийской жемчужины» расскажут, какие запросы есть у горожан и какие существуют возможности для развития территорий. Дискуссия организована совместно с комитетом по внешним связям Санкт-Петербурга и генеральными консульствами Северных стран.

Экспозиция работает по 26 сентября, эта выставка — часть большого проекта «Экология и культура — укрепляя сотрудничество Северных стран и России в сфере защиты окружающей среды», финансируемого советом министров Северных стран. ■

ВЫСТАВКИ



ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ


**РУССКИЕ
СЕЗОНЫ**
ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

ООО «Курортный». Адрес проекта: Санкт-Петербург,
Сестрорецк, ул. М. Горького, д. 2, В.А.О. Проектная
декларация и подробности на сайте www.rbi.ru
Реклама


The art of real estate®

rbi.ru

(812) 320-76-76

ПРЕМИУМ-КЛАСС ВЫХОДИТ НА ПОДМОСТКИ

главными ценностями элитного жилья являются его месторасположение и виды, открывающиеся из окон квартир. Сейчас рынок столкнулся с тем, что традиционные локации, как, например, Крестовский остров, практически исчерпали себя. А «ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК» ЗАКРЫТ ДЛЯ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЗАБОТИЛИСЬ ПОИСКОМ НОВЫХ ЛОКАЦИЙ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Критерии, по которым проект можно отнести к элитному жилью, достаточно просты. Прежде всего он должен обладать такими характеристиками, как центральная локация, виды из окон на воду, социальная и архитектурная однородность окружения. При этом именно местоположение является одним из определяющих параметров.

Исторически основной территорией для реализации проектов элитного жилья в Петербурге является «золотой треугольник» (территория, ограниченная Невским проспектом, Дворцовой набережной и рекой Фонтанкой). Здесь всегда строилось и продавалось самое дорогое жилье, именно эта зона рассматривается покупателями премиальной недвижимости в первую очередь. Однако участков под застройку и объектов под реконструкцию в настоящее время в «золотом треугольнике» нет, говорят эксперты.

«Градостроительные ограничения, неудовлетворительное состояние, устаревшие коммуникации и планировки старого жилого фонда, неоднородность среды и застройки на фоне очень высокой стоимости объектов при выкупе практически сводят к нулю экономическую целесообразность реконструкции существующих исторических зданий под элитное жилье», — поясняет коммерческий директор холдинговой компании «Альянс Инвест» Константин Матыцин.

Аналогичная ситуация и на Крестовском острове — здесь также участки под строительство практически закончились. Как элитная жилая зона территория Крестовского формировалась последние 15–20 лет. По данным компании Knight Frank St. Petersburg, первые объекты нового строительства на острове появились в



ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ «ТЕАТРАЛЬНЫЙ» КВАРТАЛ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

начале 2000-х годов, и с тех пор популярность этой локации шла по нарастающей. Здесь уже построено более 300 тыс. элитных квадратных метров, но с завершением нескольких строящихся сейчас проектов активность девелоперов на Крестовском острове утихнет. «Не способствует дальнейшему развитию здесь качественной элитной локации и запуск нового стадиона, генерирующего огромные людские и автомобильные потоки на остров во время проведения массовых спортивных мероприятий», — отмечает Алексей Попов, руководитель отдела маркетинга ГК «Плюс».

Основными направлениями для развития рынка элитного жилья в ближайшие

годы будут близкие к «золотому треугольнику» зоны «старого» Петербурга, уверены эксперты. Серьезный толчок к новому освоению этих территории могла бы дать задуманная Смольным программа реновации исторического центра, но в связи с нехваткой бюджетного финансирования она так и осталась лишь на бумаге. «Происходить реновация будет более медленными темпами, силами отдельных девелоперов, за счет точечных проектов, но это развитие неминуемо: спрос на элитное жилье в историческом центре неизменно высок», — утверждает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости ком-

пании Knight Frank St. Petersburg. По ее словам, квартиры в историческом центре приобретают люди, для которых важно видеть из окна истинный Петербург, чувствовать его ритм, соприкоснуться с его великой историей.

«Сегодня редко появляются новые жилые здания в центре Петербурга: каждый проект — событие для рынка недвижимости. Однако их и не должно быть много. Люди, приобретающие премиальное жилье, — состоятельные представители бизнеса и культуры, с крайне высокими требованиями. Соответственно, предложения для них должны быть исключительные, единичные», — поясняет заместитель председателя компании «Охта Групп» Михаил Ривлин. Его компания возводит клубный дом Art View House в так называемом театральном квартале. Это территория, примыкающая к двум сценам и концертному залу Мариинского театра, набережной реки Мойки, острову Новая Голландия.

Госпожа Немченко полагает, что в этой локации могут появляться и новые премиальные проекты. «Здесь сконцентрировано огромное количество исторических памятников, парков, каналов. Объекты, построенные здесь, имеют видовые характеристики на главные символы Петербурга — Исаакиевский собор и реку Мойку, Крюков канал и Мариинский театр, Никольский собор. В этой зоне проживали деятели культуры и искусства, меценаты и государственные деятели. Это центр, но в стороне от массовых туристических потоков, что также немаловажно для состоятельных покупателей. И тут еще можно найти лакуны под строительство небольших элитных домов», — говорит Екатерина Немченко. ■

ВЫБРАЛИ ГОСТИ ОТЕЛЬ INDIGO ST. PETERSBURG TCHAIKOVSKOGO ПОЛУЧИЛ СРАЗУ ДВЕ НАГРАДЫ В РАМКАХ ПРЕСТИЖНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРЕМИИ THE BOUTIQUE HOTEL GUEST EXPERIENCE AWARDS. ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД ПРОШЛА В ЛОНДОНЕ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

В номинациях, в которых выступал петербургский Indigo, были представлены гостиницы из Рима, Кракова, Йорка и Санкт-Петербурга. Indigo St. Petersburg Tchaikovsky получил награду как «Лучший международный отель свыше 50 номеров», а также звание «Лучшего международного отеля». Эта награда — особенная: победителей выбирают не су-

дья, а гости с помощью различных анкет с отзывами, которые их просят заполнить на сайтах бронирования.

Отзывы собирались в течение двух месяцев и отправлялись в Институт Glion в Великобритании.

Бутик-отель Indigo St. Petersburg — Tchaikovsky открылся весной 2014 года и стал первым под брендом Hotel

Indigo в России и Восточной Европе. Он расположен в отреставрированном семиэтажном особняке XIX века на улице Чайковского и располагает 119 номерами с определенной дизайнерской концепцией, напоминающей об истории и искусстве Петербурга. Здесь открылись театральные и музейные кассы, предоставляются услуги арт-консьержей, ра-

ботает первый в городе интеллектуальный клуб при отеле.

Бренд Hotel Indigo входит в состав одной из ведущих международных гостиничных сетей InterContinental Hotels Group (IHG). Отличительная черта отелей бренда — авторская интерпретация городского архитектурного ландшафта и культурной среды. ■

СОЗДАВАТЬ ЖИЛУЮ СРЕДУ

ИМЕННО ЛОКАЦИЯ ВО МНОГОМ ОПРЕДЕЛЯЕТ ТЕХНОЛОГИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТА, ЕГО АРХИТЕКТУРУ И ИНЖЕНЕРНУЮ «НАЧИНКУ», А В ИТОГЕ — ВЫБОР ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, УВЕРЕН МАЙКЛ МИЛЛЕР, ДИРЕКТОР ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ХОЛДИНГА RBI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ RBI И «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД»). В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЛИДИИ ГОРБОРУКОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБЛЕГЧАЕТ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПРОЦЕСС СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ И КТО ВЛИЯЕТ НА КОМФОРТАБЕЛЬНОСТЬ БУДУЩЕГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА.

GUIDE: Строительная отрасль довольно консервативна, изменения в ней происходят медленно. И все-таки, что поменялось в технологиях и строительных материалах?

МАЙКЛ МИЛЛЕР: Возможно, скажу крамольную вещь, но ничего новее, чем бетон, стекло, кирпич, металл, в традиционном строительстве пока не прижилось. Технологии и материалы практически не меняются. А вот с точки зрения менеджмента, управления процессом строительства мы за последнее время шагнули далеко вперед. Например, в нашей компании уже никто не бегает по стройкам с рулонами документации: все проектные решения, отметки службы контроля качества, замечания покупателей при приемке квартиры — все лежит в «облаке». Таким образом, документы всегда под рукой, и они всегда актуальны.

Другой новаторский момент — выбор пятен под застройку. В силу опыта и накопленных знаний RBI может позволить себе работать на таких участках в историческом центре, от которых другие, не менее известные девелоперские компании, отказываются. Но ведь именно локация часто делает объекты неповторимыми.

G: Почему отказываются — так сложно строить в центре?

М. М.: Это действительно сложно, так как возведение объекта идет в условиях плотной городской застройки, в кольце исторических зданий. В этом основной вызов: не навредить. Управление такого рода рисками и есть одна из наших основных компетенций. Много трудностей и с логистикой в центре города: подступы к стройкам узкие, строительной технике сложно развернуться из-за отсутствия широкого пространства, высокая насыщенность инженерных коммуникаций.

G: Как вы считаете, в какой мере комфортабельность будущего жилого комплекса зависит непосредственно от строителей, которые реализуют созданный проект? Или в первую очередь его определяют нюансы, придуманные маркетологами и продуктологами?

М. М.: У нас в компании проектировщики, маркетологи, строители работают в симбиозе, в едином процессе. Жилой дом как продукт имеет длительный жизненный цикл, и строители участвуют в нем с самой ранней стадии. Мы даем свои рекомендации уже на стадии выбора земельного участка, советуем, какие технические решения стоит выбрать именно для этой локации, определяем сроки строительства объекта. Также мы участвуем в выборе проектировщика и, естественно, отслеживаем качество проектных решений.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

Если же взять сам процесс возведения объекта, то строители в принципе не могут сделать что-то отличное от того, что покупателю продавали изначально. Вплоть до того, что если клиентам были обещаны пятиметровые сосны на участке, мы уже не можем посадить трехметровые.

На строительном рынке бытует мнение, что строители с Марса, а маркетологи с Венеры — настолько они не понимают друг друга. Но это не про нашу компанию. В RBI мы стараемся соблюдать баланс между всеми отделами. Мы слышим друг друга.

G: Сейчас много говорят о BIM-проектировании. Насколько эта технология прижилась в строительстве жилых объектов?

М. М.: Она медленно, но входит на российский рынок. Этот метод проектирования имеет множество плюсов, например, дает возможность увидеть будущий объект в трехмерном изображении, дает высокую точность бюджетирования, позволяет вычитать объемы выполненных работ при расчете с генподрядной организацией. Также помогает управлять сроками и ресурсами, снижает риск переделок на объекте. Происходит экономия ресурсов, в том числе и финансовых. Более того, мы выигрываем во времени, так как внесение изменений в проект происходит значительно быстрее. Но при всех плюсах использование BIM-проектирования далеко не всегда оправданно. Для массового при-

менения эти технологии должны пронизывать всю отрасль, включая госорганы, которые согласовывают документацию, застройщиков, проектировщиков, генподрядчиков, субподрядчиков, поставщиков стройматериалов. Пока на строительном рынке Петербурга с BIM-проектированием готовы работать лишь единицы компаний — как проектных, так и генподрядных.

G: Использует ли BIM-технологии при строительстве жилья компания RBI?

М. М.: Да, с применением BIM мы реализуем жилой комплекс «Биография» на Петроградской стороне. Продажи квартир уже идут. Вообще, локация во многом определяет и технологию строительства объекта, и его архитектуру, и инженерную «начинку», и в итоге и проектировщиков. Найти компанию, которая одинаково хорошо справится со всеми видами работ, бывает очень непросто. У нас даже есть мысль о разделении задач между разными проектными студиями, чтобы основной архитектурный проект — яркий, творческий, самобытный — создавала одна компания, а подготовкой рабочей документации занималась другая, например, уже с применением того самого 3D-моделирования.

G: Другой важный аспект строительства сегодня — экологичность. Как реализуется это на практике, в каких конкретно характеристиках жилья выражается?

М. М.: Это понятие включает множество составляющих. Во-первых, экология в глобальном смысле. И с этой точки зрения, со-

гласитесь, жить в городе уже не слишком экологично. Для тех, кто ценит близость к природе, свежий воздух и зелень за окном, мы строим EcoCity — малоэтажный проект в семи километрах от Петербурга, так называемые «сити-виллы» — невысокие домики на 6–12 семей, с «городскими» по уровню комфорта квартирами, но в экологически благополучной среде. В соседнем, уже построенном нами поселке того же формата — Mistola Hills — на каждую квартиру приходится по 60 кв. м зелени.

Во-вторых, речь идет об экологичности каждого конкретного жилого комплекса. Вот здесь уже много зависит от застройщика. Например, во всех наших жилых комплексах установлена четырехступенчатая система очистки воды: «грубые» фильтры с кварцевым песком, сорбционная очистка активированным углем, система тонкого фильтрования с мельчайшими порами размером до 0,005 мм и, наконец, обеззараживание ультрафиолетом.

А третий аспект экологии проживания зависит уже от самих жильцов: какие отделочные материалы они выберут для своей квартиры, какую бытовую технику и мебель поставят. Именно от этого в конечном итоге и зависит та жилая среда, которую создает для себя каждый человек.

G: Как вы считаете, новостройки, которые появляются в Петербурге, в будущем, лет через сто, могут стать жемчужинами архитектуры?

М. М.: В Петербурге есть масса современных объектов, которые, конечно же, достойны представлять архитектурный срез XXI века в будущем. Что касается объектов компании RBI, то без ложной скромности могу сказать, что многие из них заслуживают одобрения архитектурного сообщества. Например, в конце 2016 года мы ввели в эксплуатацию два объекта на пересечении Свердловской набережной и Пискаревского проспекта — жилые комплексы «Дом на излучине Невы» и «Четыре горизонта». Архитектурный стиль продиктован конкретной локацией — он близок стилистике промышленных кирпичных зданий конца XIX — начала XX века. Внутри жилых комплексов сохранен и отреставрирован исторический объект — водонапорная башня Охтинской бумагопрядильной мануфактуры 1900 года постройки. Нам пришлось буквально спасать этот памятник, «пересаживая» его на новый свайный фундамент. Этот объект вполне может считаться новой достопримечательностью правого берега Невы. В жилом комплексе «Собрание» мы реконструировали старинный гараж Крюмеля, а в доме Time у Московского проспекта — исторический газгольдер. ■

ПОДСТЕЛИТЬ ПРЕМИАЛЬНОЙ СОЛОМКИ

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ОХОТНО СТРАХУЮТ ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ТАК КАК ЭТА КАТЕГОРИЯ КЛИЕНТОВ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНА. КАК ПРАВИЛО, СТРАХОВЩИКИ ВКЛЮЧАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БОНУСЫ В ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ДОРОГОСТОЯЩЕГО ЖИЛЬЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По оценке самих страховщиков, если вероятность наступления страхового случая в сегменте недорогой недвижимости колеблется в диапазоне 5–10%, то в категории элитных домов и квартир она не превышает 1%, так как такие объекты, как правило, хорошо охраняются, снабжены противопожарной сигнализацией и построены из более качественных и надежных материалов.

ДОРОГАЯ ДОЛЯ Сергей Бурляев, андеррайтер управления андеррайтинга имущества и ответственности СК «Либерти Страхование», оценивает долю страхуемых элитных квартир в размере 5%. «Что касается коттеджей, то необходимость страхования прослеживается более явно, тем более когда речь идет об объектах из дерева. Доля страхуемых коттеджей, по моему мнению, составляет 10–12%», — говорит он.

Владимир Храбрых, директор филиала страховой компании «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, оценивает долю застрахованного премиального жилья выше: «По нашим данным, доля застрахованного жилья в целом по рынку не превышает 5%, а среди элитного жилья она составляет 20%. Медленно, но верно растет также спрос на отдельные услуги, такие как титульное страхование (страхование от утраты права собственности, например, в результате банкротства хозяина недвижимости)».

По словам первого заместителя директора Северо-Западного окружного филиала в Санкт-Петербурге страховой компании «Согласие» Валерия Калужина, в 2016 году из имущественного портфеля филиала по физическим лицам доля страхования элитного жилья составляет 9% по количеству заключенных договоров. «К концу 2017 года СК „Согласие“ намерена увеличить показатели минимум вдвое. Даже в июле, который у страховщиков считается низким сезоном, мы уже заключили несколько договоров со страховой суммой более 50 млн рублей», — радуется эксперт.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев при этом отмечает, что к услугам страховых компаний владельцы дорогостоящего жилья в последние годы стали прибегать гораздо чаще. «Как правило, такие клиенты уже знакомы с практикой страхования и более реально оценивают размеры собственных затрат при возможном ущербе. Заключая договоры, они внимательно подходят к мелочам: оговаривают страховые суммы, подтверждают затраты на ремонт и строительство своих владений платежными документами, внимательно составляют описание имущества, принимаемого на страхование, активно участвуют в обсуждении по возможному ущербу, умеют применять и использовать термины „условная“ и „безусловная франшиза“ при обсуждении тарифа», — говорит господин Локтаев.



ВЛАДЕЛЬЦЫ ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ ВСЕ ЧАЩЕ СТАЛИ ПРИБЕГАТЬ К УСЛУГАМ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

НЕ ТОЛЬКО КОНСТРУКТИВ Владельцы жилья эконом-класса стараются минимизировать свои расходы на страхование, оставляя в договоре только наиболее вероятные риски, как правило, защищая свое имущество от огня, воды и посягательства злоумышленников. Собственники дорогих квартир и домов, напротив, стремятся как можно лучше обезопасить свое имущество. Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», рассказал, что обычно в дорогие полисы дополнительно включается страхование инженерного оборудования и гражданской ответственности собственников недвижимости перед третьими лицами — на случай неосторожных действий при проведении ремонтно-строительных работ, залива в результате замерзания жидкости или разгерметизации стенок аквариума. Владельцам коттеджей предоставляется возможность застраховать надворные постройки, земельный участок, элементы ландшафтного дизайна, в том числе — редкие и дорогостоящие растения. Александр Локтаев также отмечает, что в полисах на страхование элитного жилья может быть предусмотрен наезд транспортных средств, падение летательных аппаратов и их обломков, столбов, деревьев. «Они страхуют не только конструктив, но и обязательно имущество — дорогую технику, предметы искусства. Часто включают и ответственность третьих лиц», — рассказал он.

Александр Цыганов, профессор, руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при правительстве РФ, отмечает, что в практике страхования встречался случай, когда потенциальный страхователь хотел учесть риск необходимости смены перекрытий из-за неустраняемого обычными методами зловонного запаха. «Оказалось, что ранее у него был прецедент, когда сосед сверху умер и никто вовремя не заметил это, что привело

к появлению запаха, а в дальнейшем — к страховому интересу, который в случае элитного жилья по запросу VIP-клиента был успешно удовлетворен», — приводит в пример эксперт.

Михаил Черных, заместитель руководителя управления андеррайтинга СК «Абсолют Страхование», к оригинальным примерам также относит страхование лифта в квартире или террариума — такие элементы имущества иногда встречаются при работе в элитном сегменте.

Дмитрий Волков, заместителя директора центра страхования ключевых клиентов СК «Альянс», также говорит, что в программы страхования могут быть включены такие риски, как хищение ключей, перепад напряжения, замерзание, неосторожные действия при ремонтно-строительных работах. А собственники загородных коттеджей могут застраховать, помимо самого дома, его отделки и содержимого, еще и элементы ландшафтного дизайна, в том числе альпийские горки и редкие виды деревьев. «Особое место в программах страхования элитного жилья отводится страхованию находящегося в нем имущества. И часто здесь мы имеем дело с необходимостью страхования произведений искусства, изделий из драгоценных камней и металлов, ковров ручной работы, антиквариата, предметов, обладающих художественной и исторической ценностью. Конечно, в таких случаях нам требуется подтверждение стоимости этих предметов в виде чеков или заключения независимой экспертизы», — рассказал господин Волков.

ОСОБЫЙ ТАРИФ Страховой тариф в страховании недвижимости обычно колеблется в диапазоне 0,2–1% от стоимости строения. Этот тариф устанавливается при классическом страховании, то есть с осмотром, фотографированием строения и составлением описей страхуемого

имущества. Чем выше стоимость дома, тем ниже тариф. Например, страхование дачного дома стоимостью 300 тыс. рублей обойдется клиенту в 2,4 тыс. (тариф 0,8%), страхование дома стоимостью 3 млн рублей будет стоить 15 тыс. (тариф 0,5%), а при страховании дома стоимостью 20 млн рублей, сделанного из кирпича, камня или бетона, тариф составит 0,2–0,3% (средняя премия 50 тыс. рублей). «Кстати, можно застраховать и саму землю на участке. Тариф составит 0,8–1,15% от стоимости. Но в наших широтах смысла добровольно это делать нет, так как риски практически равны нулю. Землю, как правило, страхуют по требованию залогодателя», — отмечает господин Локтаев.

Валерий Калужин приводит такие расчеты: «Застраховать загородный комплекс общей стоимостью 51,5 млн рублей стоит чуть больше 200 тыс. рублей. Это дом с мансардой, банный комплекс с бассейном и купелью, гаражный комплекс с котельной и гостевой комнатой, постройки 2014 года, расположенный в живописном районе побережья Финского залива с открытой террасой и видом на залив. Риски стандартные: пожар, поджог, взрыв, залив, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия, падение твердых тел, столкновение или наезд. Страхуются также элементы ландшафтного дизайна, внешнее оборудование, установленное на строениях, домашнее и ценное имущество, мототехника».

Михаил Черных отмечает, что на рынке наблюдается тенденция повышения требований к полноте и качеству покрытия и сервису: в частности, владельцы элитной недвижимости стали обращать более пристальное внимание на условия урегулирования убытков, прописанные в договоре, исключения из покрытия, профессиональный уровень экспертов, привлекаемых к оценке ущерба, и качество перестраховочной защиты. ■



Элитные квартиры на Крестовском

Изысканные фасады в стиле итальянского Ренессанса
Квартиры с кухнями-гостиными и гардеробными
Двухуровневый подземный паркинг
Ключи в 2018 году



LSR.RU



688-88-88

СОВЕТСКИЙ ЛЮКС ЗАКОНСЕРВИРУЮТ

В САНАТОРИИ «ЮЖНЫЙ» МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИИ ВРЕМЯ КАК БУДТО ОСТАНОВИЛОСЬ. АНКЛАВ СОВЕТСКОГО ВРЕМЕНИ В ФОРОСЕ, НЕДАЛЕКО ОТ ЯЛТЫ, ОКРУЖЕННЫЙ СОВРЕМЕННЫМИ КРЫМСКИМИ РЕАЛИЯМИ, ДО СИХ ПОР ПОРАЖАЕТ СВОИМ АВТОНОМНЫМ РАЗМАХОМ И НОМЕНКЛАТУРНЫМ ДУХОМ. ВИКТОР РОМАНОВ

Комплекс, открытый в 1979 году как здравница для членов Политбюро ЦК КПСС, был спроектирован в Центральном научно-исследовательском и проектном институте жилых и общественных зданий. За этот проект группа архитекторов получила государственную премию. В оформлении интерьеров принимали участие столпы советского декоративно-прикладного искусства — художник-монументалист Игорь Пчельников (сегодня народный художник РФ, член-корреспондент Российской академии художеств), скульптор Ирина Лаврова.

Отсюда, с мыса Ай-Юри, открывается захватывающий вид на южный берег Крыма. Территория «Южного» — это 17 га парка, спускающегося террасами к морю, с тремя жилыми корпусами, двумя коттеджами, лечебным, главным, спортивным корпусом (все это соединено стеклянными галереями, так что можно переходить из здания в здание, не выходя на улицу), климат-павильоном, двумя коттеджами. В свое время здесь перебивали чуть ли не все руководители рабочих партий мира, дружественные политики, звезды советского кино и эстрады, дающие концерты сильным того мира. Кстати, все это грандиозное пространство рассчитано всего на 120 человек.

Сегодня в санатории — новая команда. В администрации «Южного» уверены, что советский стиль — это то, что стоит сохранять как явление культурологическое. ■



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СЕКРЕТАРЬ ЦК КПСС
ЛЕОНИД БРЕЖНЕВ
ОТДЫХАЛ ЗДЕСЬ
ВМЕСТЕ С ДОЧКОЙ
ГАЛИНОЙ



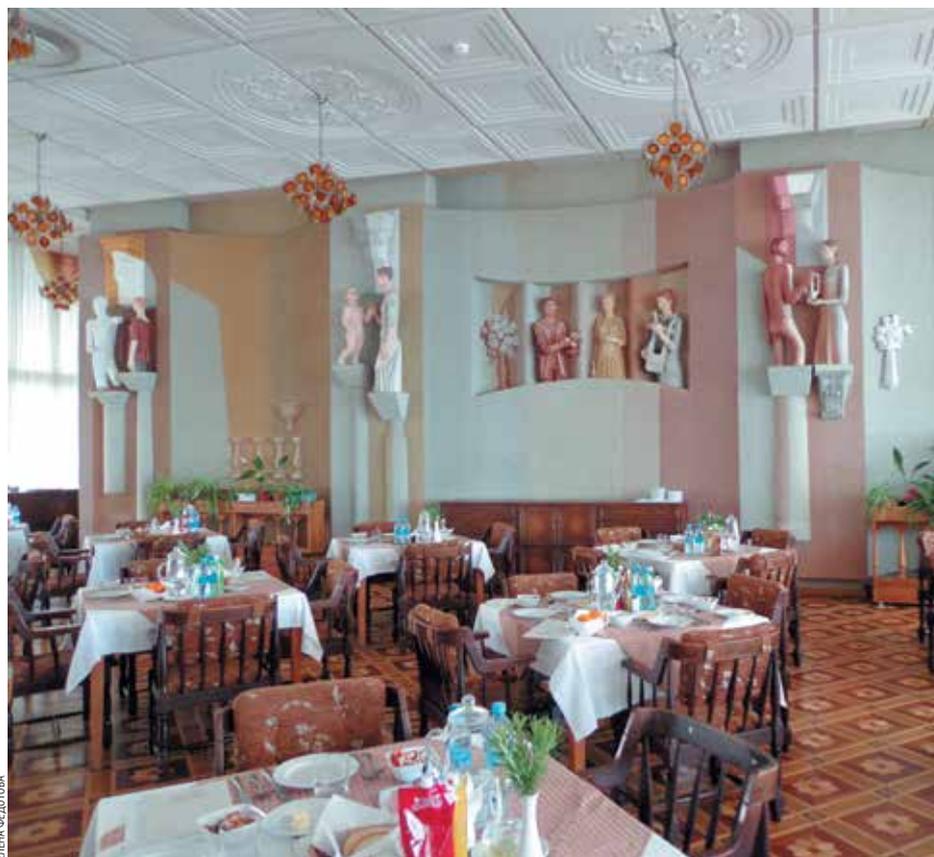
ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ОГРОМНАЯ ТЕРРИТОРИЯ СПУСКАЕТСЯ ТЕРРАСАМИ К ЧЕРНОМУ МОРЮ

ПРОСТРАНСТВО

АРХИТЕКТУРА ГЛАВНОГО КОРПУСА ВЫГЛЯДИТ ФУТУРИСТИЧНО



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

СТОЛОВУЮ, ГДЕ И СЕГОДНЯ ПОДАЮТ ПО-СОВЕТСКИ ОБИЛЬНЫЕ ЗАВТРАКИ, УКРАШАЕТ СКУЛЬПТУРНАЯ ИСТОРИЯ О ЖИЗНИ, ЛЮБВИ И ВДОХНОВЕНИИ

ОПЕРА В АЛЕКСАНДРИНКЕ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ОПЕРНАЯ ПРЕМИЯ «ОНЕГИН» ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД ОПРЕДЕЛЯЕТ ЛУЧШИХ В РОССИЙСКОЙ ОПЕРЕ. ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ ПРОЙДЕТ 29 ОКТЯБРЯ НА ГАЛА-КОНЦЕРТЕ В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ.

В концерте примут участие аргентинский тенор Хосе Кура, солистка Берлинской государственной оперы, сопрано Анна Самуил, солист Мариинского театра, баритон Василий Герелло, тенор «Новой оперы» Алексей Татаринцев и бас Большого театра Алексей Тихомиров. Сенсацией вечера станет албанская певица, сопрано Инва Мула: с вокалом исполнительницы знакомы многие — ее голос звучит в фильме «Пятый элемент» Люка Бессона, в момент выступления Дивы Плаваллагуны.

Кроме гала-концерта, в программе Национальной премии заявлены мастер-классы, круглые столы и благотворительный аукцион, который пройдет в отеле «Астория» 28 октября. Вечер соберет звезд мировой оперы, представителей бизнеса, известных политиков и деятелей культуры на аукцион в поддержку оперных певцов и работников оперных театров. Специальный лот подготовила Анна Нетребко — портрет с личным автографом певицы, а также подарочный набор дисков с записями выступлений. ■



ЛИПАРИТ АВЕТИСЯН, ИСПОЛНИТЕЛЬ ПАРТИИ КАВАЛЕРА ДЕ ГРИЕ В ОПЕРЕ «МАНОН», — ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ «ОНЕГИН-2016» В НОМИНАЦИИ «ГОСТЬ»

ИСКУССТВО ИЗ «ЛЕГО» В ВЫСТАВОЧНОМ ПАВИЛЬОНЕ ТРЦ «ГАЛЕРЕЯ» ОТКРЫЛАСЬ ЭКСПОЗИЦИЯ АМЕРИКАНСКОГО ХУДОЖНИКА НАТНА САВАЙЯ (NATHAN SAWAYA). ЭТОТ АВТОР ВСЕМИРНО ИЗВЕСТЕН ТЕМ, ЧТО СОЗДАЕТ СВОИ ШЕДЕВРЫ ИЗ КУБИКОВ КОНСТРУКТОРА «ЛЕГО». ВЕРА КОЧЕТКОВА

Как и многие дети, Натан в детстве играл в «Лего», но только став взрослым, изменил с помощью этой игрушки свою жизнь. «Я начал этим заниматься, чтобы избавиться от стресса, с которым постоянно сталкивался, работая юристом на Манхэттене, — вспоминает художник. — Я строил скульптуры из детских игрушек, в том числе сделал автопортрет из кубиков». В 2001 году он ушел из адвокатской конторы, чтобы полностью посвятить себя «Лего». И в итоге открыл собственную художественную студию в Нью-Йорке.

Выставка «Искусство „Лего“» (The Art of the Brick) уже побывала в США, Франции, Австралии, Италии, Германии и других странах. В России ее первыми посетили москвичи и гости столицы (более 300 тыс. человек за полгода). В Петербурге выставка проработает по 1 ноября.

Экспозиция занимает площадь около 1700 кв. м и разделена на несколько тематических залов: «Мастерская художника», «Мировая культура», «Эмоции и состояния». Всего в ней более 80 масштабных экспонатов, каждый из которых состоит из миллиона деталей-кирпичиков. Есть

портреты знаменитостей (например, Энди Уорхола и Боба Дилана), любимые персонажи кино и герои мультфильмов (Микки Маус), а также реплики шедевров мировой живописи и скульптуры: «Девушка с жемчужной сережкой» Яна Вермеера, «Джоконда» Леонардо да Винчи, «Крик» Эдварда Мунка, автопортрет Рембрандта, Венера Милосская.

Натан Савайя уверен: каждый ребенок, играющий с «Лего» и дающий простор воображению, — художник. Попробовать себя в этой роли на выставке может любой: в интерактивной части павильона в полном распоряжении посетителей тонна маленьких кубиков для свободного творчества. Есть и шансы прославиться: наиболее интересные по художественному замыслу объекты, собранные гостями, организаторы обещают выставить в отдельной галерее. ■



«ПЬЕТА» В ПОДОБНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ВЫГЛЯДИТ НОВАТОРСКИ



ДЕКОРАТИВНОЕ ПАННО НА СТЕНЕ БАСЕЙНА СДЕЛАНО ИЗ ВСЕХ ВИДОВ МРАМОРА, ДОБЫВАЕМОГО НА ТЕРРИТОРИИ СОВЕТСКОГО СОЮЗА



В СПАЛЬНЕ БРЕЖНЕВА, КАК И ВО ВСЕМ ЛЮКСЕ, — ДОРОГАЯ ПО ТЕМ ВРЕМЕНАМ МЕБЕЛЬ ИЗ ПОЛИРОВАННОГО ДЕРЕВА С ИНКРУСТАЦИЕЙ



ФАНТАЗИЙНЫЕ КЕРАМИЧЕСКИЕ РАСТЕНИЯ В ОДНОМ ИЗ ПЕРЕХОДОВ САНАТОРИЯ

ВЫСТАВКА

АМЕРИКАНСКИЙ БРЕНД РАЗБИВАЕТ СТЕРЕОТИПЫ О РОССИИ

ST. PETERSBURG HARLEY DAYS — ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ФЕСТИВАЛЕЙ ЕВРОПЫ, ОН СТАЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ СОБЫТИЕМ И ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА. КРОМЕ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ФЕСТИВАЛЬ ВКЛЮЧАЕТ ДЕЛОВУЮ ЧАСТЬ, КОГДА БИЗНЕСМЕНЫ И МЕНЕДЖЕРЫ МОГУТ НЕ ТОЛЬКО ОБМЕНЯТЬСЯ ОПЫТОМ, НО И НАЙТИ ИНВЕСТОРОВ ИЛИ ПАРТНЕРОВ ДЛЯ СВОИХ ПРОЕКТОВ. О ТОМ, КАК ST. PETERSBURG HARLEY DAYS МЕНЯЕТ ИМИДЖ НЕ ТОЛЬКО СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ, НО И НАШЕЙ СТРАНЫ В ГЛАЗАХ ИНОСТРАНЦЕВ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ДМИТРИЮ МАРАКУЛИНУ РАССКАЗАЛ КООРДИНАТОР РОССИЙСКОГО МОТОФЕСТИВАЛЯ ИГОРЬ ЩЕРБАКОВ.

GUIDE: Как появился в Петербурге фестиваль Harley-Davidson?

ИГОРЬ ЩЕРБАКОВ: В 2008 году европейский офис компании Harley-Davidson проводил конкурс на открытие в Петербурге дилерского центра. На тот момент я занимал должность председателя совета директоров группы компаний «Лаура» и подал заявку на дилерство. В то время мотоциклы Harley-Davidson в России имели имидж товаров категории люкс, стоимость одной машины, которые завозились к нам, колебалась в пределах 2–5 млн рублей. А мы решили показать этот мотоцикл с другой стороны и завезли недорогие модели по цене около 400 тыс. рублей.

G: То есть сам фестиваль — это в первую очередь приветственные мероприятия?

И. Щ.: Наверное, можно и так сказать. В том же году я по приглашению руководства компании Harley-Davidson побывал в Милуоки (США), где проходил юбилейный фестиваль, и это стало для меня шоком. В небольшом городе собралось 400 тыс. мотоциклистов — гостицы встречали их приветственными надписями, в каждой были даже приготовлены ведра и тряпки для чистки мотоциклов. Кстати, началом успеха компании стало создание всемирного клуба владельцев мотоциклов этой марки Harley-Davidson Owners Club (H.O.G.). Не нужно было изобретать велосипед, нужно было перенести этот фестиваль к нам, в Петербург, где он бы мог поднять интерес к Harley-Davidson.

G: Как руководство города отнеслось к вашей идее запустить полмиллиона байкеров в исторический центр Петербурга?

И. Щ.: Я знал, что Валентина Матвиенко, занимавшая тогда пост губернатора города, поддерживала развитие туризма. И фестиваль мог, в том числе, привлечь внимание туристов к Северной столице. Губернатор поддержала мою идею, и в январе 2011 года я увез письмо за ее подписью и вручил лично президенту компании Harley-Davidson. В феврале 2011 года был получен положительный ответ. Президент компании напомнил, что в Великую Отечественную войну компания Harley-Davidson поставила в Россию 28 тыс. военных мотоциклов. И предложил, чтобы эти машины приняли участие в торжественном параде, обязательной части фестиваля. Мы разыскали шесть мотоциклов, которые возглавили колонну на первом петербургском фестивале Harley-Davidson, прошедшем на Крестовском острове в 2011 году.

G: Ваше мероприятие требует немало согласований и разрешений от офици-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

альных структур. Как сейчас складываются отношения с городской администрацией и различными контролирующими органами?

И. Щ.: В 2013 году партнером фестиваля и его президентом стал Георгий Путинцев, занимающий пост советника губернатора Георгия Полтавченко по мотоспорту и главы ассоциации мотоциклистов Петербурга. Он взял на себя взаимодействие с различными официальными структурами, в том числе и со Смольным. Это позволило фестивалю получить поддержку городской администрации и ускорить разрешение всех организационных вопросов. К примеру, наши эстонские гости очень радуются, когда едут на фестиваль: в этом случае прохождение всех процедур для них ускоряется.

G: Почему вы сменили локацию?

И. Щ.: Региональный менеджер Harley Owners Group Берг Солберг, 28 лет занимающийся организацией фестивалей в Европе, предложил проводить фестиваль на площади Островского. И это решение оказалось верным: мотоциклетная культура объединилась с историей города — и это произвело фурор.

G: Что, на ваш взгляд, фестиваль дает городу?

И. Щ.: Прежде всего — новых туристов. Петербургское мероприятие включено с 2011 года во все официальные календари компании Harley-Davidson, а это 1,5 млн членов H.O.G. во всем мире. На первый фестиваль приехало где-то 200 зарубежных мотоциклистов, но уже в этом году их

было около 2,5 тыс. человек. Всего же фестиваль посетило около 100 тыс. горожан и гостей города. Мотоциклисты — одни из самых активных туристов. И нам удалось добиться, чтобы мотоциклисты, приезжающие к нам на парадах, могли находиться в Петербурге без визы 72 часа.

Наш фестиваль, который считается лучшим фестивалем Harley-Davidson в Европе, благоприятно сказывается на туристическом имидже Петербурга. Включение этого фестиваля в корпоративный календарь компании — это знак безопасности туристического места. Авторитетный американский бренд Harley-Davidson подает всем такой сигнал. Кроме того, мы делаем очень важную вещь — разбиваем стереотипы иностранцев о России. Ни один гость фестиваля не пострадал, это факт.

G: Вы описываете немало достижений фестиваля. А где-то еще они используются?

И. Щ.: Да, к нам обратился Ростуризм, и теперь на своих зарубежных выставках петербургский фестиваль Harley-Davidson, входящий в тройку крупнейших фестивалей Европы, используется как флагман для продвижения страны. Добавлю, что на нью-йоркской выставке, прошедшей в феврале этого года, у многих посетителей вызвал самый пристальный интерес стенд нашего фестиваля с рекламой возможности безвизового въезда в Россию.

G: Такие фестивали — дорогое удовольствие. На какие средства вы его проводите?

И. Щ.: Мероприятие стоит около 40 млн рублей, его финансирование проходит за счет спонсорских средств. К примеру, в этом году «Гостиный Двор» предоставил нам по бартеру парковку, вы сами знаете, как сложно найти место в центре. Город тоже нас поддерживает, насколько ему позволяют финансовые возможности: в 2015 году было выделено 200 тыс. рублей, в прошлом — 900 тыс. рублей.

G: Фестиваль Harley-Davidson — это не только развлечение; что представляет собой деловая конференция для гостей?

И. Щ.: В этом году конференция прошла в третий раз в Царском фойе Александринского театра. Ее суть — в решении актуальных бизнес-задач мотоциклистов, поиске инвесторов, помощи в построении бизнес-коммуникаций, а как результат — заключение контрактов и договоров. Основная часть мотоциклистов — это бизнесмены и менеджеры самого разного уровня, для которых интересна наша площадка.

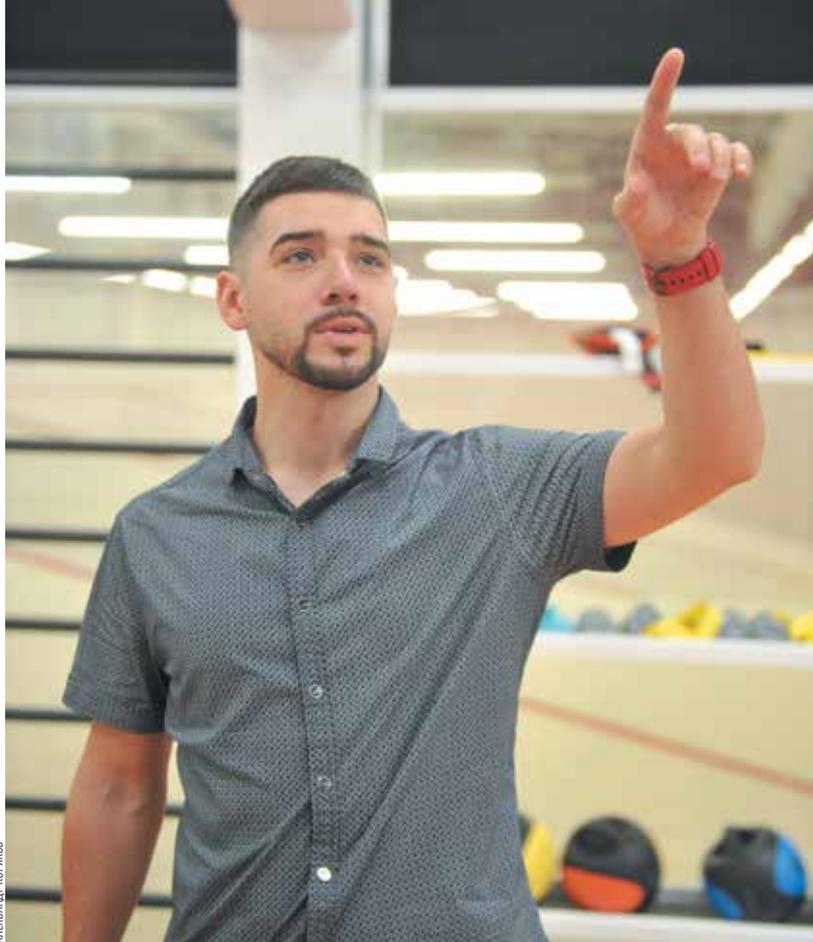
В этом году участие в работе конференции принял президент Американской торговой палаты, объединяющей около 600 мировых компаний, работающих в России, Алексис Родзянко. Представители этой организации провели круглый стол по теме безопасности бизнеса в России: представители различных компаний рассказали о своем опыте иностранцам. Побывал на этой конференции президент Торгово-промышленной палаты Гамбурга, изучающий возможность для ведения россиянами бизнеса в Германии. В этом проекте могут быть заинтересованы отечественные предприниматели: всех коммерсантов интересуют новые рынки сбыта.

G: В чем основной интерес участия в конференции?

И. Щ.: Основная задача как участников-мотоциклистов, так и не мотоциклистов — это подтверждение хорошего инвестиционного климата в России. Поиск надежного партнера в бизнесе — достаточно тяжелое и всегда довольно рискованное мероприятие. Мы предлагаем такие знакомства и связи, которые позволят решить если не все, то очень многие задачи бизнесменов.

G: Есть ли пример реализованного контракта, который родился во время деловой конференции фестиваля Harley-Davidson?

И. Щ.: Член клуба H.O.G. Вячеслав Чулюканов, москвич, два года назад инвестировал €1,5 млн в открытие в Петербурге второго дилерского центра Harley-Davidson, а это новые рабочие места и налоги для города. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ВЗРОСЛЫЕ ИГРЫ В МЯЧИК

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ЕСТЬ МЕСТО, ГДЕ МОЖНО ПОИГРАТЬ В НЕ СЛИШКОМ ПРИВЫЧНЫЕ ДЛЯ РОССИИ СКВОШ И ГОЛЬФ. КАК ПОКАЗЫВАЕТ ОПЫТ СПОРТИВНОГО КЛУБА RC CLUB, ЗАПРОС НА ЗАНЯТИЯ ИМЕННО ЭТИМИ ВИДАМИ СПОРТА В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СУЩЕСТВУЕТ. О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ЗАПРОСЫ АУДИТОРИИ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ДМИТРИЮ МАРАКУЛИНУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RC CLUB МАКСИМ СТУЛИЙ.

GUIDE: Ваш спортивный клуб предлагает посетителям поиграть в популярный настольный теннис и малораспространенные в России сквош и гольф. Как родилась эта идея?

МАКСИМ СТУЛИЙ: Идейным вдохновителем можно назвать Алексея Северинова, который последние 15 лет является сильнейшим игроком России в сквош. Несколько лет назад он стал тренировать московского бизнесмена Льва Разумовского, захотевшего впоследствии профинансировать идею. В итоге их сотрудничество вылилось в рождение нашего спортклуба, открывшегося около трех лет назад.

G: Почему решили реализовать проект в Петербурге, а не в Москве?

М. С.: На тот момент игроков в сквош в столице было меньше, чем в Петербурге, а сквош-клубов — гораздо больше. В Петербурге, по сути, был лишь один полноценный сквош-клуб. Поэтому мы решили использовать неудовлетворенный спрос для старта спортивного бизнес-проекта в Северной столице. Тем более и Северинов, и Разумовский — оба корнями из Петербурга.

G: Сколько стоит открыть такой клуб?

М. С.: Вложения составляют около 25 млн рублей. Сейчас наша загрузка — 30–40%, мы хотели бы ее увеличить до 70%, чтобы комфортно ощущать себя на рынке. При таких темпах развития нам потребуется примерно четыре года, чтобы выйти на ноль.

G: Чем обусловлен выбор места: центр Петербурга — и Невский проспект в двух шагах, и площадь Восстания, и Александрово-Невская лава поблизости?

М. С.: В первую очередь — это удобство для нашей аудитории. Мы провели опрос и выяснили, что для наших посетителей важна доступность клуба: они не готовы тратить много времени на дорогу. Кроме этого, в центре города остро не хватает клубов, подобных нашему. Такие отзывы мы слышим от клиентов.

G: Конкуренции не ощущаете?

М. С.: Мы не конкурируем со спортивными клубами, мы конкурируем по отдельным направлениям. К примеру, есть конку-

ренция со стороны маленьких студий, где предлагают функциональный тренинг — вокруг нас таких около двадцати. Мы нашли вариант для наших клиентов: предлагаем сквошистам, теннисистам и гольфистам эти занятия как сопутствующую услугу, которая улучшит их физическую форму и повысит спортивные результаты.

G: А почему под одной крышей собрали теннис, сквош и гольф? Их что-то объединяет?

М. С.: У них немало общего: к примеру, все эти игровые виды спорта объединяет мяч — его диаметр составляет сорок миллиметров. У настольного тенниса и сквоша много общего по биомеханике, по технике движения, передвижению по площадке во время игры. Сквош и настольный теннис объединяют мяч, ракетка и скорость.

А сквош и гольф в массовом восприятии ассоциируется с чем-то элитарным — английскими аристократическими клубами, где селебрити колотят ракетками мяч о стену или гоняют его клюшками по бескрайнему английскому газону. У нас и персонал, и инвестор относятся к клубу как к островку Европы — кусочек Англии в центре Петербурга.

Еще гольф и сквош в России, как мы заметили по своему клубу, объединяют игроки: как правило, они схожи по социальному статусу, отличаются серьезным и вдумчивым отношением к игре. Такого отношения в настольном теннисе не встретишь, обыватель ассоциирует эту игру с пионерским лагерем или со своим двором, где был стол с сеткой. Хотя это серьезный спорт. К слову, по некоторым данным, настольный теннис тоже вышел из Англии. Правда, там он был увлечением матросов, которые в пабах перекидывались пробками.

И все три вида спорта полезны для сохранения зрения: игрок во время тренировки следит за перемещающимся мячиком. Сквош еще и самый энергозатратный: за один час игры тратится до тысячи килокалорий.

G: Каким образом среди ваших предложений появился функциональный тренинг?

М. С.: Он был добавлен с профессиональной точки зрения: это база для физической подготовки. Замечу, что сегодня это очень модное направление в фитнесе, хотя и возникло оно очень давно, еще, думаю, во времена первых Олимпийских игр: спортсменам было необходимо тренировать силовую и взрывную выносливость.

В XX веке функциональный тренинг пришел на смену «качалкам», где нередко случались травмы. Люди хотели развиваться гармонично, но без ущерба для здоровья. Все упражнения функционального тренинга не имеют травматического взаимодействия с тренажерами. Наоборот, здесь используются снаряды, уменьшающие риск повреждения и тренирующие целый комплекс мышц, что дает гармоничное развитие.

G: Как можно охарактеризовать ваших посетителей?

М. С.: Аудитория самая разная, по возрасту — от 20 до 50 лет, но в основном к нам ходят люди от 30 лет и старше. Эта социальная группа, которая уже чего-то добилась в жизни и хочет продлить свое активное долголетие. Теперь они вкладывают деньги в свое физическое здоровье, наши посетители не ставят себе целей «бить рекорды». Хотят получать удовольствие от жизни.

Сквош привлекает молодую аудиторию своей новизной и активным движением, еще для этой категории играет роль модность и элитарность спорта, что характерно для России. К примеру, в Египте этот этап уже закончился: там сквош-клубы — обычные клубы с доступными ценами.

Сквош, к слову, еще хорош и тем, что в него можно играть после одного-двух занятий с тренером: пусть криво-косо, но удар будет получаться. Ни настольный теннис, ни гольф такой чертой не обладают. В настольный теннис надо поиграть полгода: вход в этот вид спорта длительный. Возможно, поэтому к нам приходят заниматься опытные игроки настольного тенниса. Но мы готовы научить всех, кому интересен этот спорт.

Игроки в гольф приходят информационно подготовленными — есть представление об этом виде спорта: как правило, у наших посетителей либо родственники, либо друзья уже занимаются гольфом. Гольф и сквош привлекают состоятельную публику, настольный теннис демократичнее: тут можно встретить и бизнесмена средней руки, и студента.

G: Меняются ли запросы аудитории со временем?

М. С.: Я сам профессиональный спортсмен, параллельно работаю тренером, хорошо знаком с аудиторией спортивных клубов. Могу уверенно заявить: клиент становится внимательнее к нюансам и требовательнее, желая получить больше опций за свои деньги. К примеру, у нас в клубе в свободном доступе полотенца и питьевая вода, пользуется спросом сервис стирки формы, опять же, чтобы не носить туда-сюда вещи, предоставляем шкафчики в аренду, дополнительно предлагаем услуги массажа, который очень востребован и даже необходим после интенсивной тренировки. Весь этот комплекс сопутствующих услуг важен клиенту. И это играет в нашу пользу. Еще пример. При открытии клуба мы предлагали безлимитный абонемент: свободный доступ на весь спектр услуг, но «безлимитка» оказалась невостребованной. Люди выбирают что-то одно, понимая, что переплачивают, им выгоднее оплатить абонемент только на сквош или теннис. Больше внимания стали уделять расположению клубов: люди хотят удобства — либо поблизости от дома, либо от работы.

G: Какую роль при выборе клуба играет персонал? Для посетителя важно, какой именно тренер с ним занимается?

М. С.: Персонал — самое значимое, это основная часть операционных расходов, это те люди, на которых идет клиент. Тренеры сегодня становятся многофункциональными, поскольку человеку важно, найдя контакт с инструктором, получить комплекс услуг. И именно такие «многозадачные» специалисты сегодня востребованы. ■



ТОНИ БРЭКСТОН ОТМЕЧАЕТ 50-ЛЕТИЕ

14 ОКТЯБРЯ ОДНА ИЗ САМЫХ ЗНАМЕНИТЫХ ИСПОЛНИТЕЛЬНИЦ В СТИЛЕ СОУЛ, ПОП, РИТМ-ЭНД-БЛЮЗ, КОМПОЗИТОР, АВТОР ПЕСЕН, АКТРИСА, ПЕВИЦА, ЧЬИ АЛЬБОМЫ ПРОДАНЫ ТИРАЖОМ БОЛЕЕ 65 МЛН ЭКЗЕМПЛЯРОВ, ОБЛАДАТЕЛЬНИЦА СЕМИ ПРЕМИЙ «ГРЭММИ» ВЫСТУПИТ НА СЦЕНЕ ЛЕДОВОГО ДВОРЦА В РАМКАХ МИРОВОГО ТУРА TONI BRAXTON HITS TOUR.

Тони Мишель Брэкстон (Toni Michelle Braxton) — американская певица, одна из самых успешных исполнительниц 1990–2000-х, обладательница огромного числа самых престижных наград в музыке. Ее хиты Un-Break My Heart, Spanish Guitar, Breathe Again, He Wasn't Man Enough давно стали классикой мировой поп-музыки.

Ее первые публичные выступления состоялись в церковном хоре, а в конце 1980-х годов вместе с четырьмя младшими сестрами Тони начала выступать в группе The Braxtons. Их первый сингл был замечен продюсерами, и вскоре

Тони предложили первый контракт и первую серьезную работу — записать саундтрек для фильма «Бумеранг». В 1993 году выходит дебютный альбом Toni Braxton. В итоге он восемь раз стал «платиновым», получил несколько престижных наград, в том числе три премии «Грэмми».

Следующий альбом Secrets, вышедший в 1996 году, считается самым коммерчески успешным в карьере Брэкстон. Начало 2000-х — выход третьего альбома The Heat, ведущие строчки в чартах и ряд номинаций и престижных премий: MTV Video Music Awards, Billboard Music

Video Awards. По итогам года Тони Брэкстон стала лучшей певицей в стиле ритм-энд-блюз и хип-хоп, по версии Billboard, получила награду «Артист года» и была награждена очередной статуэткой «Грэмми» за песню He Wasn't Man Enough, а альбом стал «Лучшим в стиле соул и ритм-энд-блюз» в 2001 году. В 2006-м Тони вместе с группой Il Divo записала официальный гимн чемпионата мира по футболу, и они стали первыми исполнителями, которых пригласили на обе церемонии — открытия и закрытия. Год спустя Брэкстон запустила в Лас-Вегасе свое шоу, которое стало первым

в истории сольным выступлением афро-американского исполнителя, попавшим в десятку лучших шоу Vegas. В 2010-м у певицы вышел седьмой студийный альбом Pulse, взявший по итогу несколько первых мест и позиций в первой десятке в топовых чартах.

Накануне концерта в Петербурге певице исполнится 50 лет. Сегодня у нее по-прежнему насыщенный график: гастроль, съемки в кино, выступления в мюзиклах, активная общественная деятельность в фондах по проблемам детского аутизма и снижения риска сердечных заболеваний. ■

SCORPIONS ВОЗВРАЩАЮТСЯ

3 НОЯБРЯ В ЛЕДОВОМ ДВОРЦЕ ПРОЙДЕТ КОНЦЕРТ ГРУППЫ SCORPIONS В РАМКАХ МИРОВОГО ТУРА CRAZY WORLD TOUR.

С момента основания в 1965 году немецкая группа продала более 100 млн пластинок и отыграла более 5000 концертов в 80 странах мира. И несмотря на годы, тот драйв и энергия, с которой они выступают на сцене, никуда не исчезли.

Нынешний тур носит название альбома Crazy World, изданного Scorpions в 1990 году. Эта пластинка стала одной из самых успешных в дискографии коллектива: спустя пять лет ей был присвоен мультиплатиновый статус, а ее продажи превы-

сили 5 млн экземпляров. Такие песни, как Send Me an Angel и Wind of Change навсегда остались в концертных сет-листах. Последняя, кстати, была написана под впечатлением от концертов Scorpions в Москве и Ленинграде в 1988 и 1989 годах — немцы стали одними из первых западных рок-музыкантов, «пробивших» железный занавес. В Ленинграде группа дала десять концертов подряд, каждый из которых собрал около 15 тыс. фанатов, а песня Wind of Change в 1991 году поднялась

на вершины хит-парадов 11 стран и с тех пор считается золотой классикой рока.

«Когда мы выпустили альбом Crazy World в самом конце холодной войны и отправились в тур, мир был действительно сумасшедшим, но в воздухе чувствовалась надежда на более спокойное будущее,— вспоминает Клаус Майне.— Теперь, 26 лет спустя, мир становится более сумасшедшим с каждым днем. После стольких лет мне кажется, что Crazy World — это хороший лозунг для нашего нового мирового турне». ■



BRAINSTORM МЕЖДУ БЕРЕГАМИ

10 НОЯБРЯ В ДК ИМ. ЛЕНСОВЕТА ЛАТЫШСКИЕ РОМАНТИКИ СПУСТЯ ДВА ГОДА ВСТРЕТЯТСЯ СО СВОИМИ ПОКЛОННИКАМИ В РАМКАХ ТУРА «BRAINSTORM — МЕЖДУ БЕРЕГАМИ».

BrainStorm (Prata Vetra) уже больше двух десятилетий прочно удерживают статус главной рок-команды Прибалтики. История группы — это история четырех друзей детства, начинавших свой музыкальный путь на сцене актового зала родной школы и выросших в настоящий «стадионный» коллектив. Музыканты создают композиции на латышском, русском и английском. Сегодня они — лауреаты премии MTV Europa Music Awards, участники фестивалей Glastonbury и Great Escape, Sziget, Rock For People, Summer Sound и

Positivus, Eurosonic, Maxidrom, Kubana, «Крылья», «Нашествие», «Дикая мята».

Альбом группы 7 Steps of Fresh Air, выпущенный в 2015 году, вошел в официальные лонг-списки 58-й музыкальной премии Грэмми — пластинка BrainStorm попала в 300 лучших альбомов со всего мира в списке на номинацию «Лучший поп-альбом года». Вместе с музыкантами в тур отправятся и шведские саунд-продюсеры Повел Олсон и Давид Ларсон, которые примут самое активное участие в происходящем на сцене. ■



СЧАСТЬЕ — СЛЕДСТВИЕ УМА И ПРИЯТНЫЙ БОНУС

«ЕСЛИ ВЫ УЗНАЕТЕ, КАК РАБОТАЕТ ВАШ МОЗГ, ВЫ УЖЕ НЕ СМОЖЕТЕ ЖИТЬ ПО-ПРЕЖНЕМУ», — ОБЕЩАЕТ АНДРЕЙ КУРПАТОВ, ПСИХОТЕРАПЕВТ И ОСНОВАТЕЛЬ «ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ МЕТОДОЛОГИИ». ЕГО НОВАЯ КНИГА НАЗЫВАЕТСЯ «КРАСНАЯ ТАБЛЕТКА», А САМ ОН ВЫСТУПАЕТ В РОЛИ МОРФЕУСА, КОТОРЫЙ ПОКАЗЫВАЕТ ИЗБРАННОМУ (ТО ЕСТЬ КАЖДОМУ ВДУМЧИВОМУ ЧИТАТЕЛЮ), КАКОВ ОН — РЕАЛЬНЫЙ МИР. НО ПРИ ЧЕМ ТУТ СЧАСТЬЕ? СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Тема мозга стала сейчас невероятно модной — получается, вы в тренде?

АНДРЕЙ КУРПАТОВ: Да, тема модная, но говорят об этом как-то несерьезно, поверхностно. А это важно. В конце концов, мозг — это все, чем мы обладаем. Он и есть мы. За последние годы в науке о мозге произошел настоящий прорыв. Кроме того, невероятные успехи демонстрирует искусственный интеллект. Это два аспекта, которые должны быть в центре нашего внимания. Именно об этом я и рассказываю в «Красной таблетке». Сделает ли это нас более счастливыми? Думаю, да. Но дело, мне кажется, не в этом. Эти знания должны сделать нас более умными, а счастье — лишь следствие ума и приятный к нему бонус. Мир, в котором мы живем, радикально меняется. Каждый из нас испытывает информационную перегрузку. И все мы страдаем информационной зависимостью: мы уже не можем представить свою жизнь без интернета, социальных сетей, видео. Все это радикально влияет на наш мозг. Препными способами мы уже не можем достичь ни удовлетворения, ни гармонии. Люди страдают от усталости и одновременно от скуки, чувства бессмысленности жизни, от отсутствия желаний. Так что мы должны пересмотреть свои взгляды на мир и на самих себя. Впрочем, это не всем по силам, поэтому в подзаголовке книги я вынужден был написать: «Книга для интеллектуального меньшинства».

G: В одном из интервью на вопрос: «Что в первую очередь нужно сделать на пути к счастью», вы ответили: «Для начала — выключить телевизор». Что делать тем, кто не смотрит его уже лет десять?

А. К.: Это была шутка в духе Филиппа Филипповича Преображенского, когда на восклицание Борменталья о советских газетах — мол, других-то нет, он отвечает: «Вот никаких и не читайте». Мы все тотально информационно зависимы, и не так важно, как именно на нас эта информация обрушивается — через телевидение или интернет. Информация зашлаковывает наш мозг, тратит вхолостую его ресурс. В «Красной таблетке» я объясняю, что потребление информации и мышление — это процессы-антагонисты. Когда вы потребляете информацию, у вас активизируется так называемая «центральная исполнительская сеть», а когда вы думаете, размышляете — «дефолт-система мозга». И работает или одна, или другая система, вместе они не могут функционировать. Так что вы или потребляете информацию, или думаете. Но если вы постоянно потребляете информацию — уткнулись в телевизор или телефон, когда вам думать? Некогда. Вот



массы и тупеют стройными рядами. Вопрос в том, как с этим быть? Как этому противостоять? И это как раз то, чем мы занимаемся в «Играх разума», «Высшей школе методологии», которой я руковожу, и в «Академии смысла».

G: Есть в вашей книге и такой вопрос: может ли работа нас осчастливить? Разве могут быть сомнения?

А. К.: Правда состоит в том, что счастливыми нас могут сделать только другие люди: мы нуждаемся в сообществе близких нам по духу людей, нам необходимы совместные планы с ними, их эмоциональная поддержка. Но мы разучились создавать такие сообщества. Общество атомизируется, нет объединяющих людей ценностей и целей. Может ли работа нас осчастливить? Да, но не работа сама по себе, а ощущение, что ты делаешь что-то важное и делаешь это не один, а в компании единомышленников, которым ты не безразличен, которым ты нужен, которые тебя ценят.

G: Такое сообщество обязательно нужно создавать самим или логичнее присоединиться к готовому? Может, оно должно сложиться вокруг человека само собой?

А. К.: Честно говоря, я не очень верю, что в этой жизни вообще что-то хорошее может происходить само собой. Такова логика энтропии: если хотите результата, придется приложить усилия, иначе все развалится. Впрочем, и в том, чтобы к чему-то хорошему присоединиться, я не вижу ничего плохого. Но если присоединиться как пассивный участник, толку будет мало. Надо принимать участие, действовать, развивать, вносить свой вклад. Вот мы создали интеллектуальный кластер «Игры разума». Сейчас там уже три постоянных лектория, проходят творческие встречи, интерактивные выставки, семинары. Но разве это кто-то один сделал? Нет, это люди с общими ценностями объединяются, вкладывают свой труд и талант, создают комьюнити, работают на общий результат. Это круто.

G: А что можно посоветовать тем, кто доволен работой и семьей? То есть вроде бы у человека все есть, однако он не чувствует себя счастливым.

А. К.: Как показывают современные исследования в нейробиологии, мы не настолько умны, как привыкли о себе думать, но и не настолько примитивны, как та жизнь, которую мы ведем. Человек, у которого,

казалось бы, все есть, как правило, несчастен. Это так, поскольку наши действительные потребности простираются дальше «джентльменского набора»: квартира, машина, дача, яхта. Но наши подлинные желания скрыты от нас самих, потому что мы оперируем только теми понятиями и установками, которые даны нам извне — той культурой, в которой мы сформировались и живем. Не мы выдумали свои цели, их нам навязало общество. Разобраться в том, что ты есть, и в чем ты на самом деле нуждаешься, — это и составляет, если угодно, экзистенциальный вызов нового времени. Именно с этой целью мы запустили проект «Академия смысла». По сути, это интеллектуальное образование нового формата. Оно рассчитано на людей, которые хотят «прокачать» свой интеллектуальный потенциал с учетом современных знаний о мозге.

G: Вы много пишете не только об интеллектуальном развитии, но и об интеллектуальном гедонизме. Чтобы научиться получать удовольствие от текстов и уравнений, вы считаете, нам нужен наставник, гид или же это одинокое путешествие?

А. К.: Это точно не одинокое путешествие. Платон не просто так создавал свою «Академию», Аристотель — «Лицей», Эпикур — «Сад». Любому думающему человеку нужны достойные собеседники. Говорят, что Эйнштейн сделал свои величайшие открытия, работая в патентном бюро. Это не совсем так, он сделал их по дороге на работу и домой, обсуждая свои идеи с другом — Мишелем Бессо. Вообще, любой прорыв — это всегда результат научной, интеллектуальной дискуссии. Да, она может быть и заочной, но и то не полностью. Без проговаривания, без живых оппонентов наш ум бегаёт по уже созданным нервным связям. Он не встречается с сопротивлением, не видит противоречий, не замечает фактов. Конечно, выражение «интеллектуальный гедонизм» — это просто образ. Но за ним стоит четкое нейрофизиологическое обоснование. Кембриджский профессор Шульц доказал, что гормон удовольствия (дофамин) выделяется клетками мозга не в тот момент, когда мы получаем желаемое, а тогда, когда мы что-то осознаем, о чем-то догадываемся, что-то начинаем понимать. Радость от понимания и осознания имеет физиологическую природу. И чем сложнее интеллектуальные объекты, которые складывает наш мозг, тем большее количество дофамина выделяется и тем большее удовольствие мы испытываем. Вот почему так важно тренировать свой ум, свой интеллектуальный потенциал. Это приносит в наш «скучный», «серый» и «одинокий» мир реальное удовольствие. ■

«СИМПОЗИУМ» В СЕВЕРНОМ ТРЕНДЕ

БРЕНД-ШЕФ РЕСТОРАНА «СИМПОЗИУМ» РУСТАМ ТАНГИРОВ УВЕРЕН, ЧТО СЕГОДНЯ ГОСТЯ УЖЕ СЛОЖНО УДИВИТЬ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИЛИ ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНЕЙ.



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА
НАПОМИНАЕТ ОБ УЮТЕ СТАРИННЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ КВАРТИР

Поэтому меню ресторана дополнили классическими блюдами северной русской кухни в авторской интерпретации. В числе новых блюд — салат с камчатским крабом, авокадо, спелыми томатами и свежей малиной; сибирские пельмени с картофельным муссом и шкварками, классический оливье с телятиной, которое дополнили икрой палтуса.

Использование только локальных продуктов, фермерского мяса и свежей рыбы — в основе концепции «Симпозиума». Здесь подают язычки ягнят с молодым картофелем и сырным кремом, балтийскую скумбрию с киноа, редисом и свеклой, пельмени с осетриной и икрой палтуса. «Сочетание нескольких мировых трендов: экологичности, умеренности, богатства вкусов, цветов и текстур — изюминка нашей, настоящей русской кухни», — считает Рустамом Тангиров. ■

ТЫКВА ПРЕВРАЩАЕТСЯ

В СЕНТЯБРЕ КОМПАНИЯ FAZER ВЫПУСТИЛА НОВИНКУ — ДЕСЕРТНЫЙ ХЛЕБ «ОВОЩИ-МИКС» НА ФАСОЛЕВОЙ МУКЕ С КУСОЧКАМИ ТЫКВЫ, ЯБЛОКАМИ, СЕМЕНАМИ ЛЬНА И ОВСЯНЫМИ ХЛОПЬЯМИ.



Финская компания, которая уже двадцать лет производит хлеб в Петербурге, последнее время проводит исследования в области здорового питания, создавая новые продукты. В овощных хлебах часть муки заменена овощами, фруктами, зернами и семенами. В компании полагают, что такой хлеб может заменить сладкую булочку, подходит для перекуса и «дружит» со всем, что можно положить на бутерброд, особенно с творожным сыром, красной рыбой и медом. ■

СВЕЖИЙ УЛОВ ИЗ ROSEMARY

В РЕСТОРАНЕ ROSEMARY, ЧТО НАПРОТИВ СЫТНОГО РЫНКА, ВСЕГДА ПОДАЮТ СВОЮ РЫБУ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ЗАВЕДЕНИЕ ВХОДИТ В ХОЛДИНГ ESOFISH С СОБСТВЕННЫМ РЫБОЛОВЕЦКИМ ФЛОТОМ, БАЗИРУЮЩИМСЯ В МУРМАНСКЕ И ОСНАЩЕННЫМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ РЫБЫ — ТРЕСКИ, ПИКШИ, ЗУБАТКИ.

Кроме того, у холдинга есть и свое крупное форелевое хозяйство в Карелии, в акватории Ладожского озера. Это предприятие полного производственного цикла — от инкубации икры до товарной форели. Соответственно, блюда из свежей форели — неизменно в меню RoseMary. Гости ресторана даже могут заказать часть свежего улова навынос — по предварительному звонку.

Концепция ресторана выстраивалась постепенно два года. Сначала акцент сделали исключительно на рыбных блюдах, что было абсолютно логично: собственный флот позволял поставлять рыбу нужного качества при наименьшей ее себестоимости. Потом к дарам российских морей добавились и «земные» продукты из Ленинградской области: ягнятина, свежие сыры итальянского типа (буррата, моцарелла). Получается, что сегодня кухню RoseMary можно охарактеризовать как средиземноморскую, в авторском прочтении. Недавно в меню появились новинки: например, филе-миньон с картофельным пюре, обжаренными лисичками и соусом демигляс; икра нерки с тостами и сливочным маслом; морские гребешки с облепиховой полентой, обжаренными вешенками

и аранчини из цукини; крыло ската с соусом из вяленых томатов с оливковым маслом и лимоном гриль; спагетти с креветками, морским гребешком, яйцом пашот и кремом из цукини.

Шеф-повар ресторана Александр Князев известен в Петербурге. В его послужном списке — открытие «Мамалыги на Энгельса» (в качестве су-шефа), работа шеф-поваром в KogovaBar на Московском проспекте, а также пост бренд-шефа в галерее бутиков Grand Palace. Отдельная строка в резюме — Ristorante Favaro в Люксембурге (одна звезда гида Michelin). ■

ЗАПЕЧЕННАЯ ТРЕСКА
С СОУСОМ
ИЗ ШПИНАТА



НА НОВОЙ «ВОЛНЕ»

В РЕСТОРАНЕ «ВОЛНА» НА ПЕТРОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ ОБНОВИЛАСЬ КОМАНДА: НОВЫЙ ШЕФ-ПОВАР РОМАН КИСЕЛЕВ И РЕСТОРАТОР НИКОЛАЙ НИКИТИН СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ ХОТЯТ ПРЕВРАТИТЬ VOLNA GOURMET CAFE В ПОЛНОЦЕННЫЙ VOLNA RESTAURANT.



НОВЫЙ ШЕФ РЕСТОРАНА РОМАН КИСЕЛЕВ УВЕРЕННО СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ

Они обратились к «новой волне» авторской кухни, основанной на сезонности и локальности продуктов. Здесь продукты диктуют суть меню, а не наоборот. А главная сложность — в простоте: не стоит использовать более трех-пяти ингредиентов в одном блюде и слишком усердствовать с техниками приготовления, соусами и специями. Этому молодого шефа (ему всего 23 года) на-

учили в поварских школах Alain Ducasse и Le Cordon Bleu, а также в ресторанах Парижа, Мельбурна, Стокгольма, Копенгагена и Москвы.

Теперь в меню ресторана всего 25 блюд. Но обновляются они ежемесячно. По мнению Романа Киселева, такой подход обеспечивает качество и свежесть продуктов. «Я каждый день езжу на Сытный рынок и общаюсь с поставщи-

ками по поводу актуальных предложений и новинок,— признается шеф.— А потом выстраиваю меню вокруг тех ингредиентов, которые доступны именно сейчас».

Так, в сентябре «временно доступны» салат из нута и желтой свеклы с маринованным нектарином и брынзой; бланкет из фермерской курицы с лазерированными овощами и сальсой из зеленого крыжовника; тыквенный крем-суп с грушей

Пакхам, жженым маслом и сметаной из козьего молока, стейк из цветной капусты на гриле с зеленой гречкой. Кстати, шеф-повар из Москвы в Петербург приехал не один, а с любимой: шеф-кондитер Жанна Смешнова (ex-White Rabbit) — выпускница Le Cordon Bleu, стажерка парижской кондитерской класса люкс Des Gateaux et du Pain. И десерты готовит с любовью. ■



ЛАНГУСТИН КОНФИ С ЖАРеной ПАСТОЙ

«ПРЯНОСТИ & РАДОСТИ»: ТАЙНЫЕ УЖИНЫ

В ОКТАБРЕ ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА «ПРЯНОСТИ & РАДОСТИ» НА БЕЛИНСКОГО АЙК ВЕЙШТОРТ ВОЗБНОВЛЯЕТ СЕРИЮ ЗАКРЫТЫХ УЖИНОВ. ОНИ ПЛАНИРУЮТСЯ ДВА РАЗА В МЕСЯЦ, ПО ПЯТНИЦАМ.

Сет-меню ужина в тайном зале «Квартира» — одном из закрытых пространств ресторана — чисто фантазийное, ни одно блюдо не будет подаваться в основном зале. Нужно записываться заранее, потому что число мест ограничено «семейным» столом. Айка

Вейшторт отличается любовью к гастрономическим экспериментам и новаторским решениям. А недавняя стажировка у Хавьера Аранда, обладателя двух звезд Michelin, шеф-повара мадридского ресторана La Cabra, вдохновила Айка на создание

исключительного авторского меню, отвечающего последним тенденциям высокой гастрономической моды. Шеф готовит сам и лично подает свои блюда гостям. В августе прошло три таких действия. Практически каждое из блюд было необычным по со-

четаниям ингредиентов, вкусов и текстур: например, тартар из говядины с фундуком и жидким хлебом, цветная капуста с палтусом, лангустин конфи с жареной пастой и, наконец, мороженое из фуа-гра и сметаны с бриошью и соленой карамелью. ■

«КИТАЙСКАЯ ГРАМОТА» РАЗВЕРНУЛАСЬ

ВИДОВАЯ ТЕРРАСА НОВОГО РЕСТОРАНА АЛЕКСАНДРА РАППОПОРТА «КИТАЙСКАЯ ГРАМОТА. БАР И ЕДА» НА НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ МОЙКИ ОТРАБОТАЛА ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЛЕТНИЙ СЕЗОН. С ОСЕНИ РЕСТОРАН ЗАРАБОТАЛ В ПОЛНУЮ СИЛУ ВО ВСЕМ СВОЕМ МНОГОУРОВНЕВОМ ПРОСТРАНСТВЕ.

В основе меню — кантонская, она же гуандунская кухня. Особое внимание уделяется пользе и совместимости продуктов — в том числе и с точки зрения цвета. Блюда готовятся или очень быстро (до 50 секунд) и при максимальной температуре, или очень долго при минимальной. Для первого способа кухню оборудовали вок-станциями, способными держать температуру свыше 700 градусов. Так готовят судака в кларе, красную рыбу по рецепту императрицы Цин, хрустящую перепелку. Второй способ, появившийся в Китае более тысячи лет назад, можно назвать родоначальником модной нынче техники «сувид»: готовят при экстремально низ-

кой температуре, но экстремально долго. Например, «Курицу в соли» томят при 60 градусах в соли больше суток, а утка, напоминающая паштет, готовится целых три дня.

При этом приготовление происходит не строго по рецептам, наоборот: в основном, это эксперименты, где главное — техника. А техникой владеет выходец одной из знаменитых кантонских школ китайской кухни Чжан Сяньчэн (Zhang Xianchen). Часть блюд его меню — хиты московской «Грамоты», часть создана специально для Петербурга. Среди последних — несколько видов лапши (гречневая с мини-осьминогами и перечным соусом, черная с угрем,

удон с уткой), холодная томленая утка «Еншоэй я», пресованная копченая утка «Цао га» в ореховом соусе. И целый раздел острых сычуаньских блюд, актуальных для местного климата.

В винной карте — мировая классика и актуальные тренды виноделия (био-динамические, оранжевые, «гаражные» вина), линейка sake и традиционное плодородное вино. А в баре подают фирменные коктейли с заигрывающими названиями и нештучными составами: пряно-медовая «Слезка Хунвэйбинки», «Хакамада не китаец» со вкусами малины, маракуйи и лайма, «Мао Цзе Дуня» с водкой и личи-ликером. ■



В ИНТЕРЬЕРЕ — МНОЖЕСТВО ПРЕДМЕТОВ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ

ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE.



РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»
НА VII ПЕТЕРБУРГСКОМ
МЕЖДУНАРОДНОМ
ГАЗОВОМ ФОРУМЕ
И НА XVII ПЕТЕРБУРГСКОМ
МЕЖДУНАРОДНОМ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ФОРУМЕ
4-7 ОКТЯБРЯ 2017 года
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ».

3 ОКТЯБРЯ
2017

ФОРМАТ — А3.

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru