

ИПОТЕКА РАССРОЧКЕ
НЕ ПОМЕХА / 18
НОВЫЙ СТИМУЛ
ДЛЯ СТАРОГО ИГРОКА / 20
ПАЛАЦЦО ДЛЯ АРАБСКОГО
ЭМИРА / 22

Территория комфорта

Среда, 28 февраля 2018 №35
(№3273 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ЗА ЧИСТЫЙ ГОРОД

Каждую зиму уборка улиц и домов от снега становится для коммунальных служб экстраординарным мероприятием. Администрация приказывает очистить город за пару дней, и службы делают рывок, бросок и переходят в решительное наступление. Центр становится зоной боевых действий — с крыш падают льдины, полосатые ленты перегораживают тротуары, а руководители по рации отдают команды тем, кто наверху колет лед. Иногда, надо отдать должное заботливости коммунальщиков, дворники пытаются закрыть картонными и фанерными листами машины, попавшие в зону бедствия и забытые своими хозяевами. Как будто это поможет защитить авто, если, не ровен час, на них рухнет глыба с крыши.

Такая оперативная борьба с привычными природными явлениями вызывает уважение, честное слово. И та настойчивость, с которой управляющие компании развешивают объявления в подъездах и на стенах о том, чтобы убрали автомобили, тоже похвальна. Только куда их убрать-то? Как будто в центре города есть такие места, куда можно было бы легко переставить машину. Проблему с парковкой, конечно, частично решают платные зоны, но там, где их нет, воткнуться невозможно в принципе. Но вот на непротяженной Харьковской улице, где находится наша редакция, предложили решение кардинальное и весьма остроумное: на обеих сторонах развесили запрещающие знаки с изображением эвакуатора — то есть парковаться нельзя. Нигде. Хоть взлетай.

Коммунальные службы советуют автомобилистам оставлять на лобовых стеклах листочки со своими телефонами. Наверное, позвонят, если что, хотя такой сервис пока еще в новинку. Может, и действительно, центр Петербурга, как и во многих городах Европы, непригоден для личного транспорта больше велосипеда? В общем, снег в городе — теперь всегда проблема. Времена, когда он радовал, когда улицы были белы и без машин у тротуаров, канули в Лету. Зато сегодня есть надежда, что город очистят еще до весны.

ИСТОРИЮ ВОЗВРАЩАЮТ В ОБОРОТ

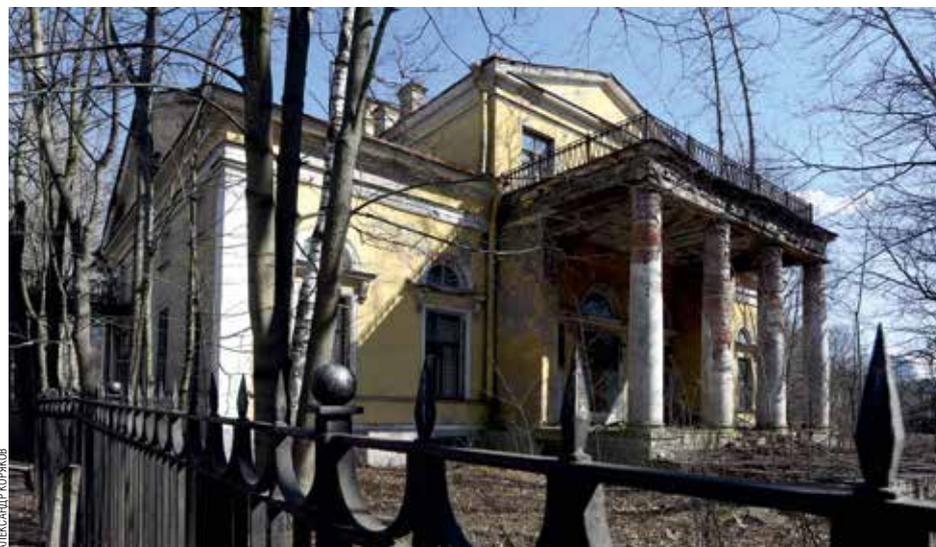
В БЛИЖАЙШИЕ ПОЛГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ, ПО ОБЕЩАНИЮ ГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ, СТАРТУЕТ ПРОГРАММА «РУБЛЬ ЗА МЕТР» — НА ТОРГИ НАЧНУТ ВЫСТАВЛЯТЬ ЗАБРОШЕННЫЕ ЗДАНИЯ, КОТОРЫЕ ПЕРЕДАДУТ ИНВЕСТОРАМ В АРЕНДУ НА 49 ЛЕТ ПРАКТИЧЕСКИ БЕСПЛАТНО ПОД УСЛОВИЕ РЕКОНСТРУКЦИИ. ЭТА ПРОГРАММА — ОДИН ИЗ ЭТАПОВ ПРОЕКТА ПЕТЕРБУРГСКИХ ВЛАСТЕЙ ПО ВОВЛЕЧЕНИЮ В ОБОРОТ НЕИСПОЛЬЗУЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

Продвигать идею передачи частным инвесторам исторических зданий начала еще в 2004 году на тот момент губернатор Петербурга Валентина Матвиенко. Ей потребовалось пять лет, чтобы пролоббировать передачу части архитектурных памятников в центре города из федеральной собственности в городскую, а затем продать их частным компаниям для приспособления под современные нужды. Тем самым в Смольном рассчитывали стимулировать инвестиционную активность в городе, а заодно и добиться сохранения памятников архитектуры, из которых многие на тот момент пустовали.

Льготы без льготников Именно тогда в Петербурге появился закон, предоставляющий льготы по налогу на имущество компаниям, которые инвестировали в сохранение объектов культурного наследия. Чтобы не платить этот налог в течение года, собственник должен был вложить не меньше 700 млн рублей, инвестиции от 3 млрд рублей освобождали от налога на три года. Но этот механизм не был востребован среди участников рынка. В 2013 году уже губернатор Георгий Полтавченко предложил депутатам отменить эту льготу, поскольку ей не воспользовалась ни одна компания. Однако петербургское Законодательное собрание отказало в этом губернатору, предложив не ликвидировать льготу, а пересмотреть ее условия.

На пересмотр условий петербургским властям потребовалось еще три года. Полтора года назад городской комитет финансов предложил депутатам снизить порог инвестиций, необходимых для освобождения от уплаты налога на три года, до 500 млн рублей, а вложившим более 1 млрд рублей — продлить срок действия льготы до пяти лет.

Законопроект вызвал бурные дискуссии в петербургском парламенте. Депутат от КПрФ Александр Рассудов, партнер строительной компании «Лидер Групп», внес поправку, которая делала льготу еще более выгодной для инвесторов: продлевала срок предоставления льгот при увеличении объема инвестиций. Лидер фракции «Справедливая Россия», депутат-градозащитник Алексей Ковалев также предложил снизить порог инвестиций и продлить действие льгот: при вложении от 100 до 500 млн рублей освобождать компании от налогов на пять лет, а свыше 500 млн рублей — на десять лет. Но при этом градозащитник призвал ужесточить требования к действиям самих инвесторов: давать льготы только в том случае, если вложенные деньги пойдут на консервацию, ремонт или реставрацию памятни-



УСАДЬБА ОРЛОВЫХ-ДЕНИСОВЫХ В КОЛОМЯГАХ ИМЕЕТ ЗАБРОШЕННЫЙ ВИД

ков, а не на приспособление их для современного использования. Эта поправка, по мысли депутата, должна была не допустить случаев, когда инвестор пренебрегает сохранением памятника, перестраивая его под коммерческий объект. Ни ту, ни другую поправку, впрочем, парламентское большинство не одобрило. Зато депутаты прописали в законе норму, согласно которой инвестор лишается права на льготу, если суд признает, что собственник нарушил охранные обязательства.

По столичному шаблону В январе 2018 года петербургские депутаты приняли за основу еще один законопроект, призванный включить заброшенные объекты культурного наследия в инвестиционный оборот. Речь идет о программе «Рубль за метр», которая уже пять лет действует в Москве. Механизм следующий: неиспользуемые здания, которые находятся в настолько неудовлетворительном состоянии, что на стандартных условиях вкладывать в их восстановление деньги никому не выгодно, город передает инвесторам в аренду на 49 лет по результатам аукциона. За семь лет инвестор должен привести здание в порядок (два года ему дается на разработку и согласование проектной документации, еще пять — на сами работы). Все это время он должен платить городу за аренду по рыночной ставке. И только после того, как работы будут закончены, стоимость аренды снизится до одного рубля за квадратный метр.

У оппозиционных депутатов петербургского парламента возникло много вопросов и к этому разработанному в Смольном законопроекту. Основную претензию высказал лидер фракции «Яблоко» Борис

Вишневский: по его словам, инвесторы будут заинтересованы в том, чтобы как можно скорее завершить реставрацию, что может привести к злоупотреблениям.

Участники рынка, напротив, указывают на то, что необходимость согласовывать любое действие со Смольным затягивает работу на объектах культурного наследия до бесконечности. «В Петербурге объекты культурного наследия имеют, во-первых, больше ограничений по реконструкции и различных обременений, а во-вторых, могут зачастую быть в гораздо более запущенном состоянии, чем, например, в Москве», — констатирует руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге Екатерина Заволокина. — В связи с этим сумма затрат на восстановление, реконструкцию, реставрацию таких зданий настолько велика, а возможности по их приспособлению под современные форматы недвижимости столь ограничены, что инвесторам в итоге может быть просто неинтересно заниматься такими объектами».

Законотворческий креатив Однако наиболее дискуссионным стал законопроект, который на протяжении года разрабатывал смольнинский комитет по инвестициям, — о создании в Петербурге «Фонда креативных пространств». По мысли разработчиков, инициатива должна решить сразу две проблемы: простимулировать вовлечение в оборот неиспользуемых зданий и поспособствовать развитию в городе «креативной экономики». Суть законопроекта — в том, чтобы выбрать в городе 20 тыс. кв. м неиспользуемых площадей и отдать их под создание креативных пространств. → 16



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ГОРОД



Эталон
ЛенСпецСМУ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА



- КРУПНЕЙШИЙ КОМПЛЕКС СРЕДИ СТРОЯЩИХСЯ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА
- СРОК СДАЧИ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ: IV КВ. 2018 Г.
- СОБСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
- ПОДЗЕМНЫЕ ПАРКИНГИ
- ОДНОРОДНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ
- ЗАКРЫТЫЕ БЕЗОПАСНЫЕ ДВОРЫ

385 04 37

Центральный офис
Богатырский пр., 2



Группа Эталон



14 → Арендаторов предлагается определять по итогам аукциона, при этом стартовая цена аренды будет равняться 1% рыночной стоимости. 30% площади инвестор сможет сдавать в субаренду (причем по рыночной, а не по льготной цене), а остальные 70% должен будет приспособить под «креативную деятельность». Определение этому понятию авторы законопроекта придумывать не стали, а просто прописали закрытый перечень видов деятельности, которые сочли «креативными». Получилось, что на льготную аренду могут рассчитывать ателье, мастерские по отделке мебели, изготовлению бижутерии, а также занимающиеся народными промыслами; художественные галереи, киностудии и студии звукозаписи, музеи, развлекательные, образовательные и научные проекты; бюро по IT-разработке. Не все депутаты поддер-

жали такой способ определения «креативности». Лидер фракции Партии роста Оксана Дмитриева и вовсе назвала инициативу комитета по инвестициям «идиотской», подход к определению креативных видов деятельности — «избирательным» и «коррупциогенным».

Рассказывая об этой инициативе депутатам весной прошлого года, губернатор Георгий Полтавченко приводил примеры успешно реализованных в Петербурге лофт-проектов: Музей стрит-арта в здании завода слоистых пластиков, пространство Artplay на территории промзоны на Охте. Но, как обратил внимание во время рассмотрения законопроекта в первом чтении депутат-единоросс Алексей Цивилев, эти проекты реализовывались безо всяких льгот — получается, инициатива Смольного дает преференции новым участникам рынка и лишает их

уже существующих игроков. А с главой комитета по инвестициям Ириной Бабюк господин Цивилев вступил в дискуссию о том, есть ли гарантии, что арендаторы площадей продолжат заниматься «креативной» деятельностью, получив льготы. «Знаете ли вы хоть одно креативное пространство в Кировском районе? А оно есть. Раньше там располагались креативные девчонки, а теперь это называется „креативное пространство“, — сиронизировал он. «Вид деятельности, о котором вы говорите, не входит в перечень креативных», — ответила ему госпожа Бабюк. Guide она пояснила, что законопроект специально подразумевает выделение ограниченного числа площадей — чтобы было проще следить за тем, как организаторы будут использовать помещения. По словам госпожи Бабюк, в дальнейшем правительство подзаконным

актом уточнит, кто и каким образом будет следить за использованием объектов и подтверждать, креативная в них осуществляется деятельность или нет.

Алексей Ковалев назвал законопроект «плодом умозрительных размышлений о том, как сделать все лучше, здоровее, инициативнее, показать креативность органов исполнительной власти». По мнению депутата, фонд креативных пространств нужно формировать в первую очередь из заброшенных и разрушающихся исторических зданий, которые не носят статус памятников культурного наследия и в меньшей степени защищаются законом. Однако, как отмечает Ирина Бабюк, законопроект не предполагает возможности реконструкции зданий и поэтому не позволит включать любые исторические здания в состав фонда креативных пространств. ■

ЗАВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ ПЕРВЫЕ ЗИМНИЕ МЕСЯЦЫ ГОДА ТРАДИЦИОННО СЧИТАЮТСЯ ПЕРИОДОМ ЗАТИШЬЯ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, КОНКУРЕНЦИЯ В ЭТОТ ПЕРИОД ОБОСТРЕАЕТСЯ НЕ НА ШУТКУ, И В СТРЕМЛЕНИИ ЗАВОЕВАТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ СТРОИТЕЛИ ВЫДУМЫВАЮТ ВСЕ НОВЫЕ АКЦИИ, БОНУСЫ И ПОДАРКИ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Одни девелоперы идут на различные акции, предлагая покупателям скидки при стопроцентной оплате, при покупке квартиры клиентом из другого региона, при покупке второй, третьей квартиры у одного застройщика, парковочное место в подарок при одноразовой оплате или несколько квадратных метров в подарок. Другие идут по пути расширения услуг, например, продают квартиры с полной комплектацией и меблировкой. «Такой подход повышает лояльность покупателей, поскольку у них есть возможность заехать в дом, в котором комфорт не будет нарушать строительный шум на протяжении нескольких лет, пока идет заселение», — считает Михаил Турецкий, генеральный директор компании ProExpert

Ирина Зеренкова, директор по маркетингу EKE Group, согласна с тем, что клиента привлекают и удерживают прежде всего акции — сезонные, праздничные. «Эффективными маркетинговыми ходами при продаже квартир можно считать скидки в 5–10% при стопроцентной оплате, скидки с первоначального взноса, длительные рассрочки на два-три года, скидки на приобретение второй и последующих квартир, скидки для родственников клиента. В декабре и в летние месяцы такие скидки у некоторых девелоперов могут достигать 25%», — говорит она.

Другой инструмент — разнообразные мероприятия и события, которые застройщик устраивает для будущих жильцов. Это может быть мастер-класс, спортивное соревнование или просто welcome coffee, организованный в честь какого-то праздника, добавляет госпожа Зеренкова.

Илона Карягина, коммерческий директор RDI, рассказывает о московском опыте компании: «Мы как девелоперы стараемся создавать не только благоустроенное жильё, но и особую атмосферу и образ жизни на территории наших жилых комплексов. Считаем, что человека определяют среда, его интерес



ЗАМАНЧИВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ — УЖЕ НЕ РЕДКОСТЬ

к жизни, культурный уровень. Поэтому мы делаем упор не только на архитектуру и благоустройство территории, но и на социальные взаимоотношения среди жителей, на то, что принято называть добрососедскими отношениями. Именно культурные центры RDI становятся той отправной точкой для формирования добрососедской среды, своего рода сообщества жителей жилых комплексов, которые вместе живут, общаются, дружат, ходят на праздники и помогают друг другу». Госпожа Карягина говорит, что компания формирует особую социальную среду внутри жилых комплексов, и именно эта функция заложена в культурных центрах RDI. По ее словам, каждый такой центр особенный, в каждом работает своя команда специалистов.

«Для жителей мы каждый месяц проводим как массовые народные гуляния на центральных площадках жилых комплексов (встреча Нового года, Масленица, Хэллоуин, День матерей, День детства), так и ежедневные занятия в клубах по интересам. Кроме того, мы приглашаем художников, психологов, искусствоведов, которые читают лекции и проводят

мастер-классы, мы ездим на экскурсии. Все это, как правило, бесплатно для жителей. На территории жилых комплексов расположены арт-объекты, оборудованы выставочные экспозиции, которые постоянно меняются. Все это находит большой отклик у наших жителей, они знакомятся друг с другом, общаются, они постоянно с нами на связи. Повышает ли это лояльность? Да! Очень многие покупатели говорят, что пришли к нам по рекомендации своих друзей», — рассказывает Илона Карягина.

Нередко компании стараются поддерживать лояльность покупателя и после продажи квартиры. Многие девелоперы стараются сделать какой-то полезный или просто приятный презент своим новоселам. «Так, например, многие петербургские застройщики совместно с магазинами-партнерами предоставляют встроенную технику или мебель со скидкой, бесплатные (но, увы, до определенного времени) абонементы в фитнес-центр или языковую школу, расположенные в комплексе, а также велосипеды, самокаты или роликовые коньки, если комплекс находится далеко от остановок общественного транспорта или рядом с парком», — перечисляет госпожа Зеренкова.

Впрочем, некоторые специалисты полагают, что завоевывать покупателя можно и без излишних изысков. Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, говорит: «Основной фактор удержания покупателя — это качественный продукт, выгодная цена и высокий уровень клиентского сервиса. Чтобы человек пришел за новой квартирой к тому же застройщику, необходимо выполнять свои обязательства по срокам и качеству строительства. Клиент доволен, когда получает тот продукт, на который рассчитывал, и в установленные сроки».

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления компании «Охта Групп», придерживается схожей точки зрения:

«Главный и самый очевидный способ повторно получить клиента — строить качественное жильё и обеспечивать надлежащее управление комплексом. И, конечно, давать скидку на повторную покупку. Обычно она небольшая. У нас в совместных проектах с „Мегалитом“ скидка при повторной покупке — 2%, однако даже такая, на первый взгляд, несущественная скидка дает хорошие результаты».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», впрочем, полагает, что девелоперам важна лояльность, но скорее с точки зрения поддержания своей репутации для привлечения новых клиентов. По ее подсчетам, число повторных покупок одним и тем же человеком не столь велико, чаще всего это инвесторы, а их доля сегодня не превышает 10–15%. «Тем не менее репутация застройщика действительно важна для покупателя новостройки. Пожалуй, это один из наиболее важных факторов после бюджета покупки и локации», — уверена она.

По мнению госпожи Доброхотовой, один из способов поддержания лояльности — создание качественного зонтичного бренда, который в дальнейшем говорит сам за себя. Яркие примеры — UP-кварталы (ФСК «Лидер»), города для жизни (Urban Group), мини-полисы («Сити 21 век»), кварталы life (ГК «Пионер»).

Тем не менее она полагает, что скидка все-таки остается одним из главных инструментов. «Еще один способ — система скидок для постоянных клиентов. Чаще всего это акции, подразумевающие дополнительную скидку при покупке сразу нескольких квартир или увеличение скидки на покупку каждой последующей квартиры для одного и того же покупателя. А также дополнительные скидки при покупке квартиры сразу с машино-местом. Кроме того, нередки акции в стиле „Приведи друга — получи скидку“, — говорит госпожа Доброхотова. ■

СПА ПО-БАЛИЙСКИ

В ОТЕЛЕ LOTTE HOTEL ST. PETERSBURG ОТКРЫЛСЯ СПА-КОМПЛЕКС ПОД БРЕНДОМ MANDARA SPA.

Азиатские традиции заботы о теле здесь воплощают девушки с острова Бали — мастера массажа и спа-процедур. Бренду Mandara Spa двадцать лет. В Россию он пришел в 2011 году, когда в Москве открылся первый в стране пятизвездочный отель класса de luxe под южнокорейским брендом Lotte. Mandara — это не только сеть спа-комплексов, но и приверженность балийским традициям по уходу за телом и кожей, древним методикам, особой философии красоты. Помимо коротких процедур, в петербургском Mandara Spa пред-

лагают комплексные спа-ритуалы. Здесь используют три линии продуктов для процедур — Elemis, Germaine de Capuccini, Comfort Zone. Спа-центр располагает тремя одноместными комнатами, оснащенными современным оборудованием для проведения процедур по уходу за лицом и телом, а также спа-апартаментами для двоих Double Spa Suites, с паровым душем, ванной для гидропроцедур и зоной релаксации. Для создания атмосферы используются экзотические ароматы специй и натуральных эфирных масел. ■



ВОДА — ГЛАВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СПА-ПРОЦЕДУР

ДЕТСКИЙ ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ НА ПЕТРОГРАДСКОЙ

ИНВЕСТИЦИИ В НОВЫЙ ДЕТСКИЙ ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ MOUSE HOUSE, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В ТК RIVER HOUSE, СОСТАВИЛИ 100 МЛН РУБЛЕЙ.

Предполагается, что проект окупится за три года. На территории в 2 тыс. кв. м организованы 3D-планетарий, познавательная и игровая зоны с лабиринтами, игровыми автоматами и другими аттракционами и затейми, ресторан для всей семьи с фирменной кондитерской. Владелец

парка развлечений Алексей Фурсов говорит, что этот проект он делал для себя и для своей семьи: «Первыми посетителями нового Mouse House стали мои дети». Алексей Фурсов утверждает, что в новом парке команда учла потребности взрослых и детей всех возрастов.

В целях безопасности за детьми в лабиринтах и тоннелях, на батутах и скалодромах следят инструкторы. Каждый день с юными гостями играют гример и аниматор. Для самых маленьких предусмотрена специальная baby zone с профессиональной няней, где создан

крошечный мир с железной дорогой и кукольным домиком.

Второй этаж парка отведен под банкетные залы для проведения детских праздников. Благодаря специальному расположению ресторана родители могут наблюдать за детьми во время игр. ■

ГРАФФИТИ И ИНТЕРНЕТ

В МУЗЕЕ УЛИЧНОГО ИСКУССТВА ОТКРЫЛАСЬ ВЫСТАВКА «ГРАФФИТИ В ЭПОХУ ИНТЕРНЕТА».

Она работает только по выходным дням и продлится до 14 апреля.

Одна из основных идей выставки — показать, как субкультура, зародившаяся в Нью-Йорке в 1970-х годах, видоизменяется сегодня, в эпоху новых технологий. На выставке показаны фото и видео более 30 значимых граффити-проектов разных лет в историческом контексте; постоянно транслируются документальные фильмы с русскими субтитрами: Style Wars (1983) и Style Wars 2 (2013).

Выставка «Граффити в эпоху интернета» впервые была показана летом 2017 года в московском Электромузее. В петербургском Музее стрит-арта экспозиция сопровождается специальной программой: приглашены художники и исследователи, работающие в области осмысления новых технологий в граффити-субкультуре. ■



ПРОЕКТ ИТАЛЬЯНСКОГО ХУДОЖНИКА ФИЛИППО МИНЕЛЛИ. СТРИТ-АРТ ВДОХНОВЛЯЕТ ЕГО НА СОЗДАНИЕ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С СОВРЕМЕННЫМИ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ ПРОБЛЕМАМИ

ИПОТЕКА РАССРОЧКЕ НЕ ПОМЕХА

СТАВКИ ПО ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЗЯЛИ НОВЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ МИНИМУМЫ, ЧТО ЕЩЕ БОЛЬШЕ УВЕЛИЧИЛО ДОЛЮ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ СПЕШАТ СВОРАЧИВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПО ПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ В РАССРОЧКУ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Оформить рассрочку от застройщика проще и быстрее, чем получить кредит в банке. Несмотря на упрощение процедур получения ипотеки, рассрочка по-прежнему интересна покупателям новостроек и является одним из инструментов продаж. Чем больше необходимая сумма кредита, тем выше риски банка и тем сложнее процедура получения займа. Если кредит нужен на короткий срок, рассрочка от застройщика является альтернативой ипотеке. По договоренности с застройщиком можно построить индивидуальный график платежей, оптимизировать сумму первого взноса, а в случае досрочных выплат пересмотреть стоимость договора. При этом Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что скидки, как правило, предоставляются при единовременной оплате всей суммы договора. Сделки с ипотекой приравниваются к этим программам. «Оформляя рассрочку от застройщика, нужно быть готовым к тому, что сумма договора будет выше, а ключи от квартиры дольщик получит после выполнения принятых на себя обязательств по платежам в полном объеме. Но и тут есть исключения: на рынке встречаются предложения „заплатить 50%, получить ключи и оставшуюся половину заплатить в течение года“. Также мы наблюдаем расширение предложения рассрочки на готовые квартиры в построенных домах», — рассказала госпожа Немченко.

ОПРЕДЕЛЕННАЯ КАТЕГОРИЯ Сегодня средний срок действия рассрочки на рынке Петербурга составляет год-два или до окончания строительства объекта. На готовность девелопера предоставлять длительную рассрочку влияет наличие в обороте свободных средств на возведение объекта. Учитывая текущую экономическую ситуацию и грядущие законодательные изменения, массово предоставлять рассрочку на длительный период для девелоперов весьма затруднительно, полагают эксперты.

Одна из категорий покупателей, выбирающих рассрочку, — это люди, продающие другую недвижимость, чаще всего — свою старую квартиру. Как правило, их сбережений хватает на первоначальный взнос, а остаток суммы они вносят через несколько месяцев, реализовав жилье на вторичном рынке. Еще одна категория — покупатели, имеющие большой первоначальный взнос и не желающие брать ипотеку. Также рассрочку иногда предпочитают обеспеченные граждане, не желающие выводить деньги из бизнеса или закрывать депозит в банке.

В большинстве случаев девелоперы предоставляют скидку не на всю стоимость квартиры, а только на первоначальный взнос. Он может составлять от 10%. Низкий первоначальный взнос обычно устанавливается при долгосрочной рассрочке, а высокий — при краткосрочной.

Чем выше размер взноса, тем больше может быть скидка от застройщика.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает: «Несмотря на ипотечный бум, рассрочка как вид оплаты существует и распространена. Более чем в 300 новостройках можно приобрести жилье в рассрочку. Как правило, длительность рассрочки — до конца строительства, это зависит, как и процент на остаток, от первоначального взноса (минимальный равен 10%)».

Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», говорит: «Рассрочка — это краткосрочный финансовый инструмент, а ипотека — долгосрочный. Это взаимодополняющие, а не взаимозаменяющие инструменты. Тем более что в ставки по рассрочке рассчитать сложно, особенно на долгий период. Поэтому время рассрочки может сокращаться у некоторых застройщиков».

Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой-СПб», рассказала, что покупатели квартир компании могут воспользоваться беспроцентной рассрочкой сроком на год. «Минимальный первоначальный взнос составляет 20%. При этом клиент получает скидку в размере 10% на первый платеж. Поэтому чем выше размер первоначального взноса, тем выгоднее будет покупка. Остальные квадратные метры оплачиваются по стоимости без скидки, ежеквартальными платежами», — говорит она.

ДЕЛО КРУПНЫХ Андрей Кугий, коммерческий директор Glorax Development, считает, что рассрочка от застройщика — это востребованный рынком продукт, поэтому даже с учетом высокой доли ипотечных сделок компании продолжают предлагать подобные программы. По его оценкам, доля рассрочки у разных застройщиков, как правило, составляет 10–15% в общем объеме сделок. «Небольшие компании реже используют данный вид оплаты из-за меньшего количества финансовых ресурсов», — отмечает он, обращая внимание на то, что сегодня практически все застройщики формально имеют в продуктовой линейке различные варианты рассрочек, но при этом «живые» предложения, которые были бы интересны клиенту, имеют 70–80% девелоперов.

Условия рассрочки могут отличаться и по компаниям, и по разным объектам одного девелопера. «Мы предлагаем несколько вариантов на всех строящихся проектах. Можно взять беспроцентную рассрочку или под небольшой процент, но на более долгий срок. Наши программы предоставляют довольно гибкие условия как по сумме первоначального взноса, так и по графику платежей. Первый взнос минимально составляет 20% от стоимости жилья, при этом клиент может вносить оставшуюся сумму каждый месяц или ежеквартально. Есть также варианты с полугодовым гра-

фиком платежей, а при внесении половины суммы, например, покупатель платит вторую часть по окончании рассрочки. Максимальный срок при этом ограничен сроками ввода объектов в эксплуатацию минус один месяц», — рассказал господин Кугий.

Андрей Останин, коммерческий директор группы «Эталон», также говорит, что рассрочка от застройщика остается полезным инструментом, позволяющим приобрести квартиру собственникам небольшого бизнеса, индивидуальным предпринимателям. «Они охотно пользуются рассрочкой, ведь для ее оформления в нашей компании достаточно одного паспорта. Условия гибкие и интересные: например, на ряд проектов действуют рассрочки с первоначальным взносом всего 12% от стоимости квартиры. Мы также даем скидку с первоначального взноса, так что чем больше его размер, тем больше средств получится сэкономить. Размер скидки варьируется от 4 до 16% от первоначального взноса, в зависимости от проекта. Более того, „Эталон ЛенСпецСМУ“ предоставляет рассрочки не только на строящееся и готовое жилье, но и на паркинги, а также на коммерческие помещения», — рассказал господин Останин.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBI, добавляет: «Мы предлагаем клиентам несколько вариантов рассрочки. Первый платеж обычно должен составлять не менее 30% стоимости квартиры, а в случае со схемой трейд-ин — от 15%. Чем больше первый взнос — тем больше скидка от базовой стоимости квартиры (до 11%). При этом в большинстве домов „Северного города“ покупателям, готовым заплатить первоначальный взнос от 50%, мы предоставляем те же выгодные условия, как и при единовременной стопроцентной оплате, то есть со скидкой 15% от базовой стоимости квартиры. Для покупателей квартир в загородном поселке Eco City и в корпусах второго этапа ЖК Ultra City существует еще одна схема: они могут внести первый платеж в размере всего 25% от стоимости квартиры, а оставшая сумма вносится тремя платежами по 25% в течение строительства дома».

Олег Пашин, генеральный директор компании «Петербургская недвижимость», рассказал, что по итогам 2017 года доля рассрочки в структуре продаж «Петербургской недвижимости» составила 7%, в то время как пять лет назад она превышала 18%. «В большинстве случаев покупатели предпочитают использовать ипотеку, так как она позволяет подобрать комфортный для семейного бюджета размер ежемесячного платежа. Чаще всего рассрочку выбирают покупатели элитного жилья — это четверть всех сделок в бизнес-классе и почти 80% — в премиум-классе», — говорит он.

В сегменте «комфорт» доля рассрочки занимает 5% в объеме спроса. Тем не менее она достаточно распространена среди

предложений застройщиков и, как правило, действует в период строительства дома, реже дается на более длительный срок.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД По мнению Елены Алещенко, руководителя департамента бизнес-проектов Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, беспроцентная рассрочка — лишь маркетинговый ход. «Сегодня у застройщиков есть два сценария: первый — это декларировать беспроцентную рассрочку на период строительства и при этом давать скидки при условии полной оплаты, второй — делать рассрочку платной и не торговаться от базовой цены. Эта стратегия определяется в первую очередь ценовым уровнем проекта, то есть чем выше цена и класс проекта, тем реже мы будем сталкиваться с беспроцентной рассрочкой. Ставки по рассрочке на период строительства 12–16%. На такой же размер скидки можно рассчитывать при стопроцентной оплате. Таким образом, с точки зрения стоимости денег ипотека является наиболее приемлемым вариантом, в том числе в элитном сегменте».

Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, считает, что рассрочка — это вынужденная мера. «Безусловно, в современной экономике должно быть разделение труда: застройщики должны строить, а банки — финансировать застройщиков и покупателей», — отмечает она.

А Ирина Зеренкова, коммерческий директор EKE Group, уверена, что программы рассрочек останутся на рынке недвижимости вне зависимости от развития ипотечного кредитования. Даже если ставки от банков снизятся до европейских стандартов, останется сегмент покупателей, которым будет подходить только рассрочка или отсрочка платежа. «На это влияет множество факторов: например, сложности с получением кредита (из-за малого времени работы на последнем месте, невозможности подтвердить доход), а также проблемы с продажей собственной недвижимости. Зачастую вариант с ипотечным кредитованием не подходит и собственникам малого бизнеса. Рассрочка от застройщиков — более лояльный инструмент покупки жилья, чем ипотека от банков: в этом случае можно согласовать индивидуальные графики оплаты; последствия просрочки не так критичны, как при ипотеке, а данный фактор очень важен для собственников малого бизнеса. Рассрочку предоставляют практически все девелоперы, и чем более она индивидуальна для покупателя, тем привлекательнее проект для конкретного клиента. Многие, в особенности в масс-маркете, выбирают себе квартиру именно из-за условий покупки. В связи с этим тем более важны разнообразные типы оплаты в условиях жесткой конкуренции, которая присутствует практически во всех районах Петербурга», — высказывается госпожа Зеренкова. ■



NEVA
 HAUS
 ВЫ В СВОЕЙ СТИХИИ

ДАРОЮ ВАМ НАБЕРЕЖНУЮ



ЭЛИТНЫЙ
 ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
 НА ПЕТРОВСКОМ
 ОСТРОВЕ

NEVA-HAUS.RU

-  В сердце Санкт-Петербурга
-  Своя набережная длиной 500 м
-  Свой ландшафтный парк
-  Идеальные квартиры

Санкт-Петербург,
 Петровский проспект, 9-11



Санкт-Петербург, Петровский пр., д.11, лит А. (участок №1). Застройщик **ООО "ЛСР. Недвижимость - СЗ"** Свидетельство № С-003-78-0109-78-260117 от 26.01.2017 выдано СРО А "Объединение строителей Санкт-Петербурга" Проектная декларация на сайте **ООО "ЛСР. Недвижимость - СЗ"**: www.lsr.ru. Вся размещенная информация носит исключительно ознакомительный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями ГК РФ, не содержит точного и полного описания и характеристик объекта, и может быть изменена. Изображения на фотографиях и рисунках могут отличаться от реального объекта. Квартиры сдаются без отделки и мебелировки.

РЕКЛАМА

688-88-88 **LSR.RU**

Л С Р | **25**
 ЛЕТ

НОВЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ СТАРОГО ИГРОКА

**ЗА ПОЧТИ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ
РИЕЛТОРСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ ИЗМЕНИЛОСЬ МНОГОЕ:
ЕСЛИ В 1990-Е ГОДЫ СДЕЛКИ СОВЕРШАЛИСЬ
ПРЕИМУЩЕСТВЕННО С ОБЪЕКТАМИ
ВТОРИЧНОГО РЫНКА, ТО СЕГОДНЯ БОЛЬШОЙ
ОБЪЕМ ОПЕРАЦИЙ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ
ПРИХОДИТСЯ НА ЖИЛЬЕ В СТРОЯЩИХСЯ
ДОМАХ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОДАЮТ КВАРТИРЫ
САМИ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СПИСЫВАТЬ
РИЕЛТОРОВ СО СЧЕТОВ ПОКА РАНО,
ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.** РОМАН РУСАКОВ

С развитием интернета покупатель может сам решить большинство из тех задач, ради которых раньше нужно было идти к риелтору. В их числе — поиск ЖК и квартиры, изучение процедуры сделки, консультация специалиста, поиск ипотечных программ, оценка репутации застройщика и многое другое. При этом в любом случае подготовку документов и заключение договора будет сопровождать представитель застройщика. Сегодня существуют два основных канала реализации жилья: прямые продажи и продажи через партнеров. Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит, что в последние годы на петербургском рынке недвижимости сложились плодотворные отношения между риелторскими компаниями и застройщиками благодаря тому, что агенты обладают своей уникальной базой клиентов. У разных застройщиков доля таких сделок различна. В ЦДС объем реализации через партнеров увеличился в последние два года до 50%, сообщил господин Терентьев. «Добиться таких результатов помогли наши усилия в области работы с риелторскими компаниями. В данном случае очень важно доверие между риелтором и застройщиком. Также очень важно глубокое знание продукта и самой компании-застройщика. Для этого мы регулярно проводим встречи с риелторами и обучающие мероприятия», — говорит эксперт.

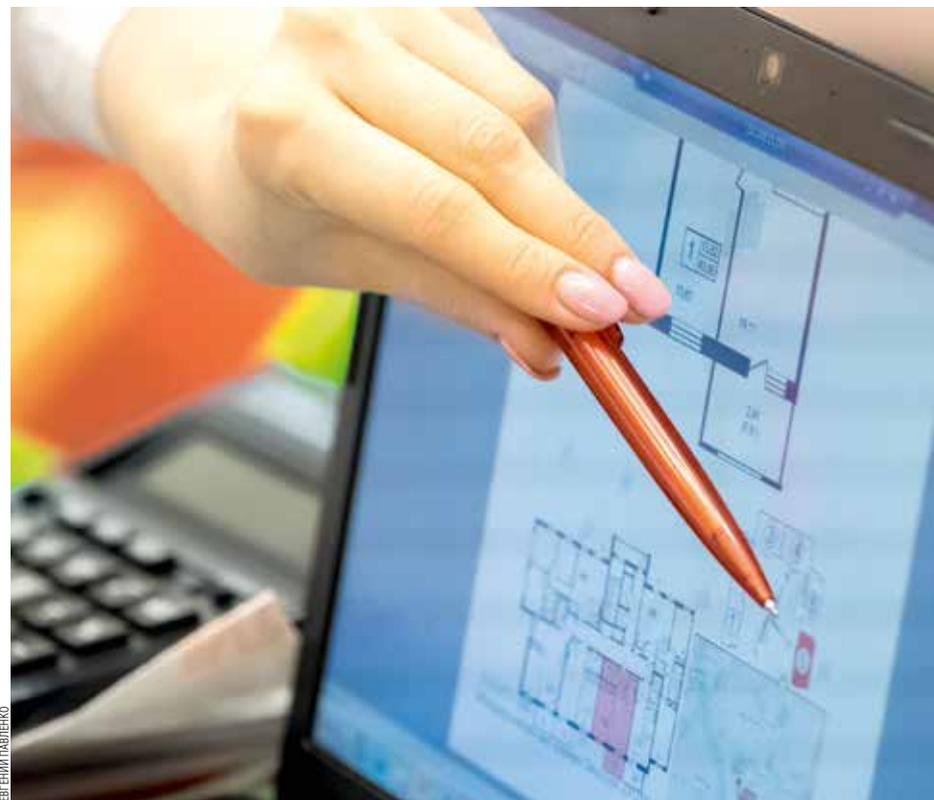
По оценкам аналитиков компании «Лемминкяйнен», оптимальная степень участия посредников в продаже — 25–30% от объема продаж. «При этом, с одной стороны, агентства оказывают существенную поддержку в реализации объекта, с другой — затраты на оплату услуг брокеров вполне адекватны. Эта величина, конечно, может существенно варьироваться в зависимости от текущей ситуации в компании, поставленных задач и маркетинговых возможностей», — говорят аналитики компании «Лемминкяйнен».

Эксперты обращают внимание на то, что роль посредников существенно возрастает при каких-либо нестандартных

ситуациях — как внешних (например, кризис на рынке), так и внутренних в компании (например, при значительном увеличении объема продаж в связи с выходом новых объектов). В таких случаях агентства могут в значительной степени поддержать продажи на необходимом уровне.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Vectar Asset Management Group, рассказывает: «Определенное количество застройщиков всегда работало через агентства — таким образом они увеличивают объем продаж. Также есть определенная категория застройщиков, которые не привлекают агентства. За последние три года увеличилось количество компаний, которые никогда не связывались с риелторскими компаниями ранее, а теперь приняли решение привлечь агентов — например, компания Bonava. Это связано с большой конкуренцией — рынок диктует лояльность и гибкость строительным компаниям, и они используют все доступные инструменты, помогающие в работе с продажами. Условия вознаграждения увеличиваются. На примере сотрудничества с застройщиком Bonava: за продажи квартир в ЖК Skandi Klubb увеличился процент с 1,5 до 4%. При этом процент увеличивается в виде поощрения за определенные объемы продаж и на ограниченный период, по истечении которого объем продаж снова оценивается. В первую очередь это мотивация для эффективной работы агентов».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», добавляет: «Роль брокеров, на наш взгляд, сложно переоценить, ведь до сих пор далеко не в каждой крупной строительной компании есть собственный отдел продаж. Но даже при наличии своего отдела реализации девелоперы зачастую привлекают к продажам квартир в новостройках еще минимум две-три риелторские компании. Что касается доли сделок, осуществляемых через агентства, то она достаточно велика. Например, по итогам первых девяти месяцев года в Москве 50% сделок



ИНТЕРНЕТ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЮ ОБОЙТИСЬ БЕЗ РИЕЛТОРА

с новостройками осуществили всего пять застройщиков, из них три компании реализуют новостройки через риелторов. При этом число заключаемых договоров долевого участия (ДДУ) растет: в Петербурге и Ленобласти с января по октябрь прошлого года было зарегистрировано 36 тыс. ДДУ. По нашим оценкам, к помощи брокеров в дальнейшем могут прибегнуть и те строительные компании, которые ранее справлялись с продажами самостоятельно».

Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению «СПб Реновация», обращает внимание: по разным оценкам, от трети до половины покупателей квартир в строящихся домах одновременно продают имеющуюся недвижимость на вторичном рынке, что практически всегда подразумевает участие риелторов. Сотрудничество девелоперов с агентствами недвижимости позволяет эффективно охватить сегмент покупателей, которым для приобретения нового жилья необходима сделка на «вторичке».

В целом по рынку строящегося жилья доля агентских сделок, по подсчетам госпожи Захаровой, варьируется от 10 до 40%, в зависимости от компании и рыночной конъюнктуры. Конкретный показатель зависит от тактических задач, которые ставит перед собой девелопер, — прирост объема сделок или максимизация средней цены продаж.

Развитие информационных технологий усиливает именно посредническую составляющую в деятельности риелтора. Изначально основной объем работы риелторов и риелторских фирм был связан со сбором и накоплением информации о предложениях рынка и выдачей этой информации по запросу клиентов. «Повсеместное распространение интернета и связанных с ним инструментов (онлайн-базы данных, каталоги, мультилистинговые системы) сделало доступной информацию о рынке и его предложениях здесь и сейчас», — говорит Ольга Захарова. Работа с современными информационными ресурсами интуитивно понятна и не требует никаких специальных навыков или подготов-

ки. Поэтому акцент в деятельности агента смещается в сторону экспертного консультирования участников сделки относительно различных нюансов (юридических, согласовательных, оформительских). По мере того, как усложняется рынок, клиенты становятся более требовательными к объекту сделки и качеству сопутствующих услуг, возрастает роль риелтора как профессионального переговорщика, способного организовать продуктивный диалог и привести стороны к компромиссу.

Госпожа Соболева отмечает, что с развитием интернета риелторский бизнес во всем показал прогресс. Однако покупатель стал более осведомлен и капризен: он может найти много информации, при этом не всегда может сориентироваться между фальсифицированными и достоверными данными.

Денис Аксенов, генеральный директор коллекторского агентства «КИТ Финанс Капитал», обращает внимание, что, помимо риелторов, все более активным игроком на рынке недвижимости становится третья сила.

«Активными участниками рынка строящейся недвижимости становятся коллекторские агентства. Постепенно накапливается практика взыскания долгов за счет прав требования по ДДУ. Помимо ипотечных долгов, это обязательства дольщика перед девелоперами, застройщиков перед дольщиками, долги, сформированные в процессе развития бизнеса дольщика и так далее. В основной массе работа ведется в досудебной практике и позволяет коллекторам выводить на свободный рынок недвижимости строящиеся объекты по переуступке с дисконтом 3–30% от первоначальной суммы в договоре. Характерно, что долги по ДДУ передают как банки-кредиторы, так и сами должники — частные лица. Коллекторы реализуют объекты собственными силами и с привлечением аукционных площадок. В ближайших три года до отмены практики ДДУ доля коллекторов на рынке строящейся недвижимости может достигнуть 10%», — рассказал господин Аксенов. ■

ВТОРИЧНЫЙ РОСТ

НА КОНЕЦ 2017 ГОДА КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ВЫРОСЛО ПО СРАВНЕНИЮ С 2016 ГОДОМ НА 12–15%, В СЕКТОРЕ «НОВАЯ ВТОРИЧКА» ПРИРОСТ СОСТАВИЛ 20–25%. КАК И НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, СТИМУЛОМ ДЛЯ РОСТА СТАЛИ ПОДЕШЕВЕВШИЕ ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ. ЯНА КУЗЬМИНА

В прошлом году лидером по объему спроса на вторичную недвижимость в Петербурге был Приморский район, в Ленинградской области — Всеволожский район, доля спроса которого в общем объеме составила 17%.

В структуре предложения, как и в спросе, на первом месте находится Приморский район — 14% от всего предложения города. «Самый ходовой товар — однушки, их доля составила 35%, а средняя цена на конец года — 113,9 тыс. рублей за квадратный метр. От них недалеко ушли двухкомнатные квартиры — 31% со стоимостью „квadrата“ 102,5 тыс. рублей. Замыкают тройку лидеров трехкомнатные квартиры с 26% и 93,9 тыс. рублей за квадратный метр», — рассказала Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

Мария Таранова, ведущий специалист по аналитике и консалтингу ООО «Первое ипотечное агентство», считает, что рост спроса на вторичное жилье наблюдается за счет снижения ипотечных ставок. «Думаю, процентов 10–20 в среднем. Наиболее востребованы ликвидные квартиры (современ-

ные постройки — до десяти лет дому), с такими характеристиками, как близость к метро, видовые характеристики, хорошая планировка, этаж. В среднем, по статистике, цены практически не изменились, произошло распределение по типам домов: подешевели дома старой постройки, увеличилась стоимость новых домов, а также ликвидных квартир», — отмечает она.

Следует отметить, что ипотека пополняет рынок предложения вторичного жилья и с другой стороны. Денис Аксенов, генеральный директор коллекторского агентства «КИТ Финанс Капитал», рассказал: «Мы стали активнее выводить на вторичный рынок жилья квартиры ипотечных должников, не справившихся с обслуживанием кредитов. Две трети объема предлагаемых вариантов — это собственность, изъятая у должников в рамках судебных и исполнительных процедур, которая выходит на свободный рынок с дисконтом от рыночной цены до 45%. За счет спроса на рынке мы сократили дисконт до 10% при средней стоимости квадратного метра 72,4 тыс. рублей. Треть нашего объема — это досудебное урегулирование

по инициативе заемщиков. При этом, по инициативе заемщиков, формируется портфель за счет так называемого эксклюзивного жилья — нетипового метража в элитных районах с дизайнерскими решениями. В массовом сегменте на 3 кв. м вырос средний метраж жилья, реализуемого коллекторским агентством».

Он признает, что пока не может однозначно сказать, что залоговое жилье как-то влияет на ценообразование на рынке недвижимости, но отмечает, что по сравнению с ситуацией двумя годами ранее спрос на такое предложение вырос в три раза. «Косвенно повлияла ситуация со снижением ставок по ипотеке, а также выравнивание цен на первичном и вторичном рынках жилья, что заставляет покупателей искать более дешевые варианты», — говорит господин Аксенов.

Павел Савиных, руководитель департамента городской недвижимости Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, отмечает, что с точки зрения спроса за 2017 год можно выделить две основные группы покупателей: «Покупатели квартир семейного плана с тремя и более

спальнями — петербуржцы, либо те, кто переехал в Петербург для постоянного проживания. В этом случае востребованными оказываются Крестовский и Каменный острова, Петроградская сторона. В историческом центре преимущественно пользуются спросом современные жилые комплексы рядом с Таврическим садом. Основные комплексы, по которым проходили сделки, — это Diadema Club House, „Дом у моря“, „Венеция“, „Парадный квартал“. Большинство переместившихся в Петербург на постоянное проживание запрашивают готовые квартиры с качественной отделкой. На Крестовском острове готовые квартиры с тремя и более спальнями является дефицитом», — указывает господин Савиных. ■

ЧТО ПРОДАВАЛИ

По данным ЗАО «БФА-Девелопмент», около 50% в структуре предложения в прошедшем году составляли современные кирпично-монолитные дома, 25% — панельные многоэтажки, оставшиеся 25% пришлось на хрущевки, брежневки, «корабли», сталинские дома и старый фонд без капремонта

Коммерсантъ

www.spb.kommersant.ru
Информация по тел. (812) 271-3635

В ЛУЧШИХ МЕСТАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
БРАТЯ ГРИЛЬ	Малая Садовая ул., 8
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
МАРКЕТ ПЛЕЙС	Малоохтинский пр., 64 пл. Конституции, 3, лит. А
ПЛЮШКИН	Комендантский пр., 2 ТК «Променад»
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОФФ	Конногвардейский бул., 4
СТЕЙК ХАУС	
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В.О., 20
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
SARULETTI	Большой пр. П.С., 74
ЭТАЖ 41	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
FIT FASHION	Казанская ул., 3
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
GINZA	Аптекарский пр., 16

HITCH

KRISTOFF / TWINPIX	Московский пр., 179
MAKARONI	Загородный пр., 9
Литературно-ресторанный комплекс «Симпозиум»	Рубинштейна ул., 23
THE KITCHEN	Достоевского ул., 19/21, лит. М
	Московский пр., 73

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 19
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Каменноостровский пр., 31А
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8

1-я линия В.О., 50

	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Невский пр., 11
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Кафе

ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
РУБИНШТЕЙН	Рубинштейна ул., 20

Кофейни

БАРИСТОКРАТ	Киевская ул., 6, корп. 2 Митрофаньевское ш., 2, корп. 2 (БЦ «Малевиш») Воскова ул., 13, корп. 3 (сквер)
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС	Итальянская ул., 2
ЗАВТРА БУДЕТ КОФЕ	Итальянская ул., 2



ПАЛАЦЦО ДЛЯ АРАБСКОГО ЭМИРА

НА ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ ИЗ ВЫСОКОЙ АРКИ ВЫЕЗЖАЕТ ЗОЛОТИСТЫЙ «РОЛЛС-РОЙС». СЛЕДОМ ЗА НИМ — РАЗБИТАЯ ЗЕЛЕНАЯ «ЛАДА». ЗА РУЛЕМ ЭТИХ МАШИН — СОСЕДИ: ЖИЛЬЦЫ ДОМА ЭМИРА БУХАРСКОГО. В ЛЕВОЙ ЧАСТИ ЭТОГО ОГРОМНОГО ПЯТИЭТАЖНОГО ЗДАНИЯ — КОММУНАЛКИ. В ПРАВОЙ ЧАСТИ — ДОРОГИЕ АПАРТАМЕНТЫ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

Дом 44 Б на Каменноостровском проспекте появился в Петербурге за три года до Октябрьской революции. Его для последнего эмира Бухары Сейида Алим-хана, которому пожить там так и не удалось, построил архитектор Степан Кричинский. Этот зодчий и сам был мусульманином и незадолго до того, как приступить к строительству особняка, поучаствовал в проектировании соборной мечети неподалеку, которую городу подарил тот же самый эмир.

В глазах прохожего дом Эмира Бухарского в ряду остальных зданий на Каменноостровском выделяется прежде всего отделкой фасада. Он облицован широким мрамором, привезенным с Урала, — больше нигде в Петербурге этот материал для отделки зданий не применяли. Если посмотреть на дом с противоположной стороны проспекта, станет видно, насколько в целом он отличается по стилю от окружающей эклектики: это неоклассическое здание, на бельэтаже которого расположены коринфские колонны, а у основания — мощные, нарочито грубые рустованные столбы. Три арки, расположенные на центральной оси здания, ведут в закрытый кованой решеткой двор. Ровно над ними, на уровне третьего и четвертого этажей, — еще три арки, которые ограничивают утопленную вглубь лоджию. Стоит узнать о том, для кого этот дом строился, и воображение сразу рисует восседающего на лоджии эмира и прогуливающихся наложниц, хотя эта картина плохо вписывается в петербургский климат и окружающий антураж.

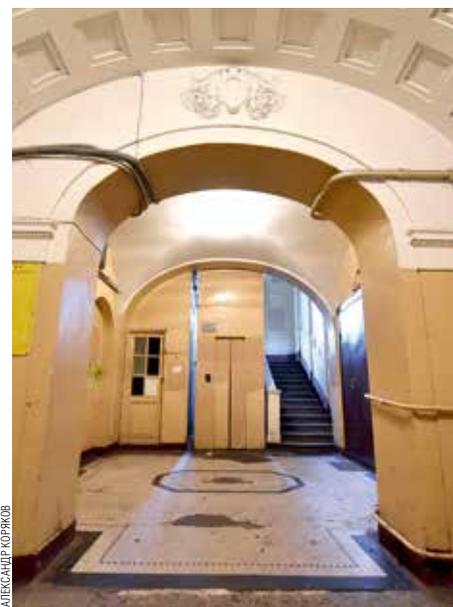


У РЕШЕТКИ ЯВНО СОВРЕМЕННЫЙ ВИД

Искусствоведы не раз замечали, что дом Эмира Бухарского напоминает флорентийское палаццо, неизвестно как оказавшееся в дождливом северном городе и неизвестно почему построенное для арабского властителя. Старший научный сотрудник Российского института истории искусств Иван Саблин отмечал,

что Степан Кричинский в принципе был склонен без особых дискуссий потакать любым капризам заказчиков: захотелось эмиру палаццо — значит, будет палаццо. «Для англomана Щербова он строит в Гатчине дом в духе движения „искусств и ремесел“, для графа Воронцова-Дашкова — классическую русскую усадьбу в Шувалово, для императора — древнорусский сказочный городок (казармы у Александровского дворца в Царском Селе). Такая способность подстроиться под любой вкус гарантировала Кричинскому изрядную популярность, но зодчим первого ряда он, конечно, не был», — рассказывал искусствовед изданию The Village.

Первая мировая война помешала Кричинскому достроить особняк. На главном фасаде, выходящем на Каменноостровский проспект, вдоль третьего этажа, по замыслу зодчего, должна была идти балюстрада, но от нее пришлось отказаться. Стволы колонн на ризалитах, чтобы ускорить процесс, выполнили не из мрамора, а из дерева. Достраивали здание уже в 50-х годах прошлого века, впрочем, без особых изысков. После революции этот дом постигла та же участь, что и другие петербургские особняки. Огромные квартиры величиной в целый этаж превратились в коммуналки, а вместо наложниц эмира в доме расквартировали первый пулеметный запасной полк Петроградского военного округа.



ТАКАЯ ПАРАДНАЯ — НЕ РОСКОШЬ, А ВПОЛНЕ ОБЫДЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ ДЛЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ЗДАНИЙ

Превратилась в коммуналку и квартира на пятом этаже дома, где до 1923 года жил сам архитектор Степан Кричинский. Уже через год после его смерти квартиру дали одному из большевистских функционеров, тот поселил в ней семью, члены семьи, чтобы не платить излишки сверх санитарной нормы, пригласили жить знакомых, некоторые прописывали вместе с собой прислугу — так квартира стала коммунальной, рассказывает в книге «Очерки коммунального быта» преподаватель Европейского университета Илья Утехин. Он сам раньше жил в этой квартире и вспоминает, что она была огромной — в длинный коридор, который вел от прихожей к людской и кухне, выходило 11 дверей, а на крыше была собственная терраса. На этой террасе, по воспоминаниям Ильи Утехина, часто дежурили милиционеры — с нее отлично просматривался Каменноостровский (тогда — Кировский) проспект.

Внутри коммуналки в советское время еще оставались следы роскоши — на барской половине квартиры, где жил Илья Утехин, стены были отделаны ореховыми панелями, в других квартирах сохранились изразцовые печи. В парадных же о том, что дом строился для арабского правителя, напоминает немногое: резные деревянные двери заплатами кусками металла, мраморные стены исписаны граффити, с лепных потолков свисают на проводах голые лампочки. Кстати, лепниной в виде цветов и ваз, переполненных фруктами, парадные украшены щедро: видимо, она была призвана напоминать жильцам дома об изобилии Востока.

Кстати, кроме Степана Кричинского, в доме до революции жили и другие знаменитые люди — например, Дмитрий Отто, создатель Имперского клинического Пондериально-гинекологического института в Петербурге. Иронично, что сейчас на первом этаже дома Эмира Бухарского располагается районная женская консультация. Напротив нее — кованая дверь, которая ведет в единственную парадную, где не осталось коммуналки: часть квартир в доме выкупили под элитное жилье. Все коммуналки расселись перекупщикам не удалось: получить согласие на переезд каждого из жильцов пятнадцатикомнатных квартир практически невозможно. Агентства по продаже недвижимости девятикомнатную квартиру в доме Эмира Бухарского площадью 250 кв. м предлагают купить за 22 млн рублей. ■



ДОМ ВЫГЛЯДИТ ЭКЗОТИЧЕСКИМ ДВОРЦОМ

ЛИЦЕДЕИ ЗНАЮТ, КАК БОГ СОЗДАЛ ЖЕНЩИНУ

8, 9 И 10 МАРТА
В ТЕАТРЕ «ЛИЦЕДЕИ» ПРЕДСТАВЛЯТ «ЖЕНСКОЕ
СЧАСТЬЕ» — ПРАЗДНИЧНУЮ ПРОГРАММУ
В ЧЕСТЬ 8 МАРТА С УЧАСТИЕМ ЛЕГЕНДАРНЫХ
КЛОУНОВ: ЛЕОНИДА ЛЕЙКИНА, ВИКТОРА
СОЛОВЬЕВА, АНВАРА ЛИБАБОВА, АЛЕКСАНДРА
СКВОРЦОВА И МОЛОДЫХ ЗВЕЗД ТЕАТРА.

«Лицедеи» поведают о том, как Бог создавал женщину, представят свой клоунский взгляд на женские причуды, вовлекут зрителей в зажигательные интерактивы. Только в праздничной программе будут

представлены специальные номера. Например, Роберт Городецкий, старейший «лицедей», покажет свой новый романтический номер о любви «Сердца». Виктор Соловьев продемонстрирует личный



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ЖЕНСКОЕ СЧАСТЬЕ»

взгляд на женскую пунктуальность в репризе «Бремя» и перевоплотится в привлекательного итальянца в номере «Челентано». Также зрители смогут увидеть знаменитые номера артистов театра,

ставшие классикой труппы. По окончании программы — дискотека, селфи в компании знаменитых клоунов. Представление проходит в зале-кабаре со столиками и официантами. ■

«ТРИУМФ ДЖАЗА» ПОКАЖЕТ ЗВЕЗД

15 МАРТА, В РАМКАХ XVIII МЕЖДУНАРОДНОГО ФЕСТИВАЛЯ «ТРИУМФ ДЖАЗА», В ДК ИМ. ГОРЬКОГО СОСТОИТСЯ ГРАНДИОЗНЫЙ КОНЦЕРТ ПРИ УЧАСТИИ ОСНОВНЫХ ХЕДЛАНЕРОВ: BOB JAMES TRIO (США), ROY HARGROVE QUINTET (США), МОСКОВСКОГО ДЖАЗОВОГО ОРКЕСТРА ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ИГОРЯ БУТМАНА И TONY MOMRELLE (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ).

Bob James Trio — проект легендарного американского джазового пианиста, композитора, аранжировщика и продюсера Боба Джеймса (Bob James). Он одним из первых начал активно использовать электронные клавишные инструменты и отходить от классических форм джаза. В 1980-е и 1990-е годы Bob James стал одним из самых ярких представителей направлений jazz fusion, crossover jazz и smooth jazz, стал обладателем и многократным номинантом Grammy Awards, добился грандиозного коммерческого успеха как сольный исполнитель и в составе группы Fourplay. Музыка Боба Джеймса — одного из родоначальников поп-джаза — отличают мелодизм, ясность импровизаций, умиротворенность. Наибольшую известность получила его композиция Angela, благодаря ее использованию в популярном американском комедийном сериале Taxi.



РОЙ ХАРГРОВ — АМЕРИКАНСКИЙ ДЖАЗОВЫЙ МУЗЫКАНТ, ЛАУРЕАТ ДВУХ ПРЕМИЙ GRAMMY, ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ ТРУБАЧЕЙ СВОЕГО ПОКОЛЕНИЯ

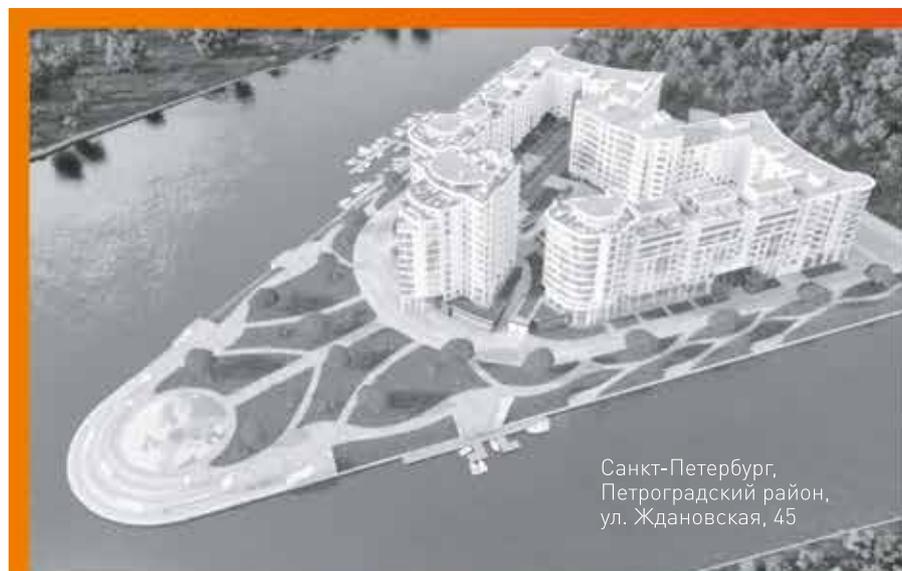
Roy Hargrove Quintet — коллектив американского джазового музыканта, лауреата двух премий Grammy, одного из лучших трубочей своего поколения Роя Харгроува. Музыка прославленного квинтета сочетает в

себе джаз, фанк, хип-хоп, соул и госпел. Роя Харгроува довелось выступать со многими джазменами, а в 1989 году он выпустил свой дебютный альбом под названием Diamond in the Rough. На сегодняшний день его дискография насчитывает уже более двух десятков альбомов, которые в мире знатоков джаза пользуются большим спросом. Среди них — With the Tenors of Our Time 1994-го; Parker's Mood 1995-го, посвященный Чарли Паркеру; Habana 1997-го; Strength 2004-го; Emergence 2009-го и много других.

Tony Momrelle — соул-певец с мировым именем, один из самых интересных музыкантов на современной британской сцене. За последние десять лет Тони работал с крупнейшими звездами — Шадэ, Уитни Хьюстон, сэром Элтоном Джоном, Селин Дион, Гвен Стефани и многими другими. Долгое время он был фронтменом фанк-группы Incognito.

Его сольные альбомы имеют большой успех среди поклонников джазовой музыки. А новые синглы всегда возглавляют хит-парады радиостанций Великобритании, Германии и Франции. В 2015 Тони Момрелл стал лучшим вокалистом по версии SoulTracks.

Московский джазовый оркестр — легендарный коллектив под управлением народного артиста России Игоря Бутмана, созданный им в 1999 году. Гастрольный график музыкантов впечатляет: регулярные туры по России, Европе, Азии и Америке, выступления на лучших концертных площадках, участие в самых престижных джазовых фестивалях. Оркестр выступал со всемирно известными джазменами: Ди Ди Бриджуттер, Нэтэли Коул, New York Voices, Кевин Махогани, Джордж Бенсон, Джинно Ванелли, Уинтон Марсалис, Ларри Корриэлл, Билли Кобэм. ■



Санкт-Петербург,
Петроградский район,
ул. Ждановская, 45

Жилой комплекс Леонтьевский Мыс

Группа компаний «БФА-Девелопмент», инвестор проекта, предлагает к продаже 25 квартир площадью от 62,9 до 254,7 м², в жилом комплексе элит-класса «Леонтьевский Мыс». Современный комплекс построен в Петроградском районе на естественном мысе между реками Ждановкой и Малой Невкой. Мы предлагаем уютные, тихие, теплые квартиры в уникальном месте Санкт-Петербурга.

+7 812 645 2325

Отдел продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:
Санкт-Петербург, ул. Восстания, 18

Застройщик: ООО «Леонтьевский Мыс» правоустанавливающие документы на сайте bfa-d.ru Реклама.

- 7 минут до Невского проспекта и Дворцовой площади
- Высший уровень приватности и безопасности
- Дом сдан
- Оптимальные планировки

ЛЕОНТЬЕВСКИЙ
Мыс

БФА
ДЕВЕЛОПМЕНТ

квартиры от инвестора

МИРЕЙ МАТЬЕ СНОВА В РОССИИ

11 МАРТА В БКЗ «ОКТЯБРЬСКИЙ» ВЫСТУПИТ ЛЮБИМИЦА РОССИЙСКОЙ ПУБЛИКИ, «КОРОЛЕВА ФРАНЦУЗСКОЙ ПЕСНИ» МИРЕЙ МАТЬЕ.

Она впервые побывала в СССР в 1960-х и сразу же очаровала отечественных зрителей — они ее обожали. Сама певица не раз говорила, что здесь ее всегда встречали как королеву. Редкие концерты сопровождались неизменными аншлагами, рукоплескали ей все — от рабочих до функционеров КПСС. А спев на русском языке «Очи черные» и «Подмосковные вечера», Матье окончательно стала «своей» французской певицей. Она по сей день ежегодно посещает Россию, выступая на фе-

стивале военных оркестров «Спасская башня».

Маленькая хрупкая девочка появилась на французских телеэкранах в 1965 году. С тех пор продано около 100 млн ее пластинок по всему миру, в репертуаре певицы — более тысячи песен на французском, немецком, итальянском, испанском, провансальском, каталанском, японском, китайском, русском и финском языках, она пела перед самой разной публикой почти во всех странах. ■



АРОСАЛЮРТИСА: «МЕТАЛЛ» НА ВИОЛОНЧЕЛЯХ

27 МАРТА В ДК ИМ. ЛЕНСОВЕТА
ВЫСТУПИТ ГРУППА ИЗ ФИНЛЯНДИИ АРОСАЛЮРТИСА.



Музыканты остаются одной из наиболее известных финских рок-групп и единственными в своем роде артистами на мировой рок-сцене — они виртуозно используют инструменты симфонического оркестра в создании «тяжелой» музыки.

Апрельские концерты 2017 года, посвященные 20-летию пластинки Arosaluptica Plays Metallica by Four Cellos, произвели настоящий фурор. Это предопределило судьбу знаменитой программы: по просьбам зрителей финны отправляются в

большой российский тур, в рамках которого исполнят свои сет-ы в Москве и Петербурге.

«Arosaluptica — это такая грубая красота, — говорит Эйкка Топпинен, один из участников группы, в интервью журналу Rolling Stone. — Наш стиль уже давно сложился, нам нет нужды пускаться в какие-то атональные эксперименты. Мне нравится комбинировать разные элементы, но они все на виду — это рок, металл и красивые атмосферические вставки. Думаю, у нас это неплохо получается». ■

THE RASMUS ОТПРАВИТСЯ В ТУР ПО РОССИИ

ФИНСКАЯ ГРУППА THE RASMUS
5 АПРЕЛЯ ДАСТ КОНЦЕРТ
В КЛУБЕ A2 GREEN CONCERT.

Российский тур группы начнется 1 марта, он пройдет от Владивостока до Калининграда.

The Rasmus сформировалась в 1994 году в Хельсинки. Мировую известность музыканты завоевали, благодаря альбому Dead Letters 2003 года и синглу In the Shadows, вошедшему в топы музыкальных чартов нескольких стран. По всему миру продано более 3,5 млн альбомов, группа получила восемь золотых и пять платиновых наград. На данный

момент The Rasmus выпустила восемь студийных альбомов, два сборника и 24 сингла.

Новый альбом Dark Matters увидит свет 22 сентября, и уже сейчас на одной из радиостанций можно услышать сингл Paradise, который войдет в будущий альбом. Солист группы Лаури Юленен говорит о новом сингле так: «Рай — понятие относительное. То, что для одного человека ад, для другого может быть раем». ■



ПАНАЗИАТСКИЕ СПЕЦИАЛИТЕТЫ В «ВИНО И ВОДА» БЛЮДА ВЬЕТНАМСКОЙ И ТАЙСКОЙ КУХНИ ПОЯВИЛИСЬ В МЕНЮ РЕСТОРАНА «ВИНО И ВОДА» В ОТЕЛЕ «ИНДИГО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — ЧАЙКОВСКОГО».



СУДАК В СЛАДКОМ ЧИЛИ

Паназиатская кухня сейчас на волне популярности, но Вьетнам и Таиланд, в отличие, например, от Китая, Японии и Кореи остаются для россиян сравнительно малоизученной территорией. Специальное паназиатское меню шеф-повара отеля Игорь Печеркин создавал вместе со своими коллегами: шеф-поваром отеля «ИнтерКонтинентал Сайгон» и су-шефом одноименного отеля в Бангкоке. Среди новинок — вьетнамский овощной салат с курицей, салат из тунца с лимонграссом и кафирским лаймом, морские гребешки

с овощами в устричном соусе, веррин из манго и кокоса с семенами чиа.

«На первый взгляд, кухни этих стран близки. В основе кухни Вьетнама и Таиланда — морепродукты, мясо, рыба свежие овощи и зелень, традиционные продукты для Юго-Восточной Азии, — рассказывает Игорь Печеркин. — Здесь в равной степени сочетаются привычные русскому человеку морковь, тыква, белокочанная капуста, баклажаны, зеленый лук и более замысловатые: дайкон, имбирь, пак чой, ша-

лот, молодые побеги сои, а дополняют эту вкусовую композицию рыбный соус, сок лайма и пальмовый сахар, которые равно используются в этих кухнях, правда, в разных пропорциях. Но если посмотреть глубже, то в каждом регионе есть свои особенности, которые основаны на продуктах, произрастающих или вылавливаемых в соответствующей части страны. В основу разработанного нами азиатского меню легли кулинарные традиции центральной и южной части Таиланда, а также блюда, полу-

чившие широкое распространение в современном Сайгоне. На современную вьетнамскую кухню большое влияние оказал Китай. Вкус блюд более пряный, с нотками корицы и гвоздики, одновременно соленый и сладкий, но совсем не такой жгучий, как в Таиланде. Из специфических трав присутствуют вьетнамский кориандр, шисо и мелисса. Для вьетнамской кухни очень характерны блюда из свинины, в то время как в тайской преобладают курица и морепродукты». ■

КРАЙНИЙ СЕВЕР НА МОСКОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ИЗВЕСТНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ШЕФ-ПОВАР И РЕСТОРАТОР РУСТАМ ТАНГИРОВ ОТКРЫЛ СВОЙ НОВЫЙ АВТОРСКИЙ ПРОЕКТ — «ТЕРИБЕРКА БАР».



В ИНТЕРЬЕРЕ — ГАММА СЕВЕРНЫХ МОРЕЙ

Проект вырос из увлечения шефа фридайвингом на Крайнем Севере. «Фридайвинг — это ныряние на глубину на задержке дыхания. У тебя только маска и трубка — акваланг принципиально не используется. Смысл в том, что ты добываешь продукты древним способом, по-честному: иначе было бы несправедливо по отношению к природе, — рассказывает Рустам Тангиров. — Представьте, вы в Заполярье, посреди дикой красоты северного моря, рядом с вами плавают котика. А потом вечером вы сидите у костра на берегу, и в том самом месте, где пару часов назад ныряли, плещутся касатки. Когда я впервые их увидел, казалось, это была какая-то сказка. С тех пор я буквально заболел этим местом и

приезжал сюда добывать ежей, гребешков и всевозможные водоросли для своих блюд». А Терiberка — это небольшой рыболовецкий поселок на берегу Баренцева моря. Рустам Тангиров впервые приехал сюда в 2014 году, когда работал над кухней мурманских ресторанов «Тундра» и «Терраса».

Блюда в «Терiberке» — гастрономические эксперименты шефа. Мясо краба подается с яблоками и бочковыми огурцами; скальная устрица — с моршжкой и сладким луком; краб на живом огне — с бадьяном и томленными апельсинами. Ежи, гребешки и крабы сюда прибывают живыми и размещаются в аквариумах. Кроме рыбных блюд (палтус, треска, сайда, мойва), здесь есть и мясные, например, оленина

на живом огне со свеклой и черной смородиной или щавелевый суп с томленными хвостами. Среди ингредиентов часто фигурируют лесные грибы (подосиновики, подберезовики, моховики), северные ягоды и травы.

Над интерьером заведения работал дизайнер Иван Кукушкин («Копченный T.R. Bar»). В оформлении используются сдержанная гамма морских оттенков, природные материалы и текстуры. Основной зал на первом этаже занимает 90 кв. м и рассчитан на 28 мест, зал на втором этаже рассчитан на 30 мест. На втором этаже Рустам Тангиров запустил свою кулинарную студию T.R. Class, где проходят мастер-классы и дегустации для широкой публики. ■

ДНЕВНИК ДЛЯ ЕДЫ И РАБОТЫ НОВОЕ ЗАВЕДЕНИЕ НА УЛИЦЕ ВОССТАНИЯ ОТКРЫЛА ВЫПУСКНИЦА КОНДИТЕРСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОЙ КУЛИНАРНОЙ ШКОЛЫ RAGOUT АНГЕЛИНА ПОПИКОВА.

Dnevnik работает в формате casual cafe: авторская кухня соединяется с концепцией «на каждый день». Авторство большинства блюд принадлежит Антону Абрезову. На позиции шеф-повара сейчас работает протеже и коллега Антона по ресторану Gras Иван Негутаров.

По будням и в выходные подают завтраки в течение всего дня. Меню завтраков длинное: есть омлет со стрчателлой и вялеными томатами, гранола с миндальным

молоком, овсянка, яйца с топингами, хашбраун (картофельные оладьи с корочкой) с копченой сметаной и луковым конфиюром, оладьи с тимьяном, медом и лимонной сметаной. Впечатляет кондитерская часть меню, которой занимается Алена Манакина, выпускница SwissAm.

Лаконичный интерьер выполнен по проекту дизайнера Дарьяны Мамотенко, пространство сделано комфортным для работы за ноутбуком и деловых встреч. ■



В ЭЛЕМЕНТАХ ДЕКОРА — МОТИВЫ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ

«СЫРОВАРНЯ» ОТКРЫЛАСЬ В КОВЕНСКОМ

ГЛАВА NOVIKOV GROUP АРКАДИЙ НОВИКОВ ОТКРЫЛ В КОВЕНСКОМ ПЕРЕУЛКЕ РЕСТОРАН С СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ СЫРОВ.

Профессиональные сыровары делают здесь четыре вида мягких сортов по итальянским технологиям: моцареллу, буррату, страчателлу, рикотту и два полутвердых — качотту и халуми. В каждом четвертом блюде ресторана используется свежий сыр. Купить сыр можно и на вынос. Меню разработал концепт-шеф Сергей Носов.

Новый масштабный ресторан «Сыроварня», рассчитанный на 240 мест, является третьим одноименным заведением Аркадия Новикова и первым в Петербур-

ге. Две «Сыроварни» работают в Москве. Кухня петербургского заведения проста и лаконична, в духе традиционной деревенской Италии. Например, печеные овощи подаются с моцареллой, руккола и помидоры соединяются со страчателлой, а тирамису делают из рикотты. На закуску стоит попробовать фирменные лепешки фокачча или пиццу из дровяной печи, на первое можно взять буррату с печеным перцем и сочным томатом или пасту со страчателлой, как основное блюдо — утку

с тыквенным пюре, а на десерт — домашний ягодный пирог со свежей малиной или морковный торт. Для нового проекта Сергей Носов создал и новые позиции в меню: голень индейки, щечки говядины, треска, судак, рассольник, несколько вариантов пасты. Будет запущено производство пасты ручной работы. Винная карта включает 75 вин, преимущественно французскую и итальянскую классику.

Дизайном «Сыроварни» занималась компания Sundukovy Sisters: Ирина и

Ольга Сундуковы вписали в интерьер и открытую кухню, и современное искусство. Огромное пространство, более чем 1000 кв. м, зонировано — разные части отличаются по стилю. Специально для проекта сделана авторская мебель: высокий барный стол, диваны с бетонными каркасами. Привлекают внимание оригинальные сферические светильники. И большие круглые окна с видом на производство — гости видят, как готовится и созревает сыр. ■



РЕСТОРАН ВПЕЧАТЛЯЕТ СВОИМИ РАЗМЕРАМИ



ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ СТИЛЬ НЕ СПОРИТ С ОЩУЩЕНИЕМ УЮТА

БОЛЬШАЯ «КОМПАНИЯ» НА МОСКОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ОТКРЫЛСЯ БОЛЬШОЙ ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ РЕСТОРАН «КОМПАНИЯ».

Команда, запустившая Gastroli, Jungle и «Компанию» на Петроградской, создала пространство на 150 гостей, сохранив фирменный стиль: лаконичный интерьер, авторские блюда и обширную барную карту.

Руководит кухней шеф-повар Андрей Костарев. Его принцип — частое обновление меню, не реже, чем раз в два месяца. В меню представлены блюда европейской и азиатской кухни в авторской интерпретации. Среди закусок — овощные фреш-роллы с азиатским соусом, брускетты с олениной и сладким луком, сырным мус-

сом и томатом конфи. Три вида домашней пасты (с лососем, фермерской уткой и томлеными бычьими хвостами) соседствуют в меню с орзотто с креветками и классическим ризотто с белыми грибами. Супы представлены в шести вариантах: от мексиканского с говядиной до большого с морепродуктами из печи. Морепродукты встречаются почти в каждом разделе — дим-самы с креветками и камчатским крабом, севиче из тунца или дикий мурманский гребешок с пастернаком и пармой. Большой раздел меню посвящен по-

зициям из испанской печи Josper. В ней запекают бургер с треской и бататом, цыпленка с копченым кремом и баклажан с йогуртовым соусом. Классические и альтернативные стейки тоже готовят в печи.

Винная карта включает более 80 позиций с акцентом на регионы Италии, Франции и Нового Света.

Интерьер двухэтажного ресторана (площадь 430 кв. м) выполнен в индустриальном стиле: кирпичные стены, металлические конструкции и деревянные столы, много света и живых растений. ■

GRENETA: В ЧЕСТЬ УГОЛКА ПАРИЖА

НЕДАЛЕКО ОТ ТАВРИЧЕСКОГО САДА ОТКРЫЛСЯ ВИННЫЙ ГАСТРОБАР GRENETA WINE BAR. ЭТО НЕБОЛЬШОЕ СТИЛЬНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ СО СВОЕЙ ВИНТЕКОЙ, КОТОРУЮ СОСТАВЛЯЕТ ЕГО ХОЗЯЙКА ЕКАТЕРИНА ПЕНЬКОВСКАЯ.

Название гастробара имеет свою историю. Екатерина Пеньковская прожила несколько лет в Париже, на улице Greneta. Этот район славится своим гастрономическим рынком, где можно найти все, что угодно: от фруктов, овощей и сыра до редких вин в маленьких лавках. Небольшие ресторанчики здесь существуют десятки лет и хранят свои традиции сервиса и кухни. В общем, Екатерина решила создать такую же атмосферу в Петербурге, когда сюда вернулась. Кухней Greneta заведует шеф-повар Александр Жеребцов («Гастроном», «Крыша 18», «Клевер

кафе»). В винотеке ресторана — более 70% вин из Франции. Планируются различные мероприятия: дегустации и мастер-классы. Интерьером занималась студия RAUM-дизайн («Счастье», «Курорты», «Банщики», «Свои»). Деликатно обыгрываются мотивы ар-деко; закругленные линии сочетаются с геометрическими сетчатыми узорами, некоторые детали выполнены из латуни, светильники сделаны в форме шаров. А дубовый потолок с массивными балками, деревянные фасады барной стойки и панели стен напоминают о стиле альпийского шале. ■



НЕМНОЖКО ПАРИЖСКОЙ АТМОСФЕРЫ И ДУХА АЛЬПИЙСКОГО ШАЛЕ

К ЦЕНТРУ ЗЕМЛИ И К НАЧАЛУ ВРЕМЕН

НА КАРТЕ МИРА ЕСТЬ ВОПЛОЩЕННЫЙ СИНОНИМ СЛОВУ «ЭКЛЕКТИКА». ЭТО ИЗРАИЛЬ — СТРАНА, СОЗДАННАЯ ИЗ СМЕСИ КУЛЬТУР, НАРОДОВ И РЕЛИГИЙ. МОЖЕТ БЫТЬ, ИМЕННО ИЗ-ЗА ЭТОЙ ЭКЛЕКТИЧНОСТИ НА ИЗРАИЛЬСКОЙ ЗЕМЛЕ УМЕСТИЛОСЬ ВСЕ, ЗАЧЕМ ЛЮДИ В ПРИНЦИПЕ ПУТЕШЕСТВУЮТ: МОРСКИЕ КУОРТЫ, САМОБЫТНАЯ КУХНЯ, ПАМЯТНИКИ ИСТОРИИ И РЕЛИГИОЗНЫЕ СВЯТЫНИ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

Для жителей Петербурга самый доступный способ приобщиться к израильской культуре — прийти в пятницу вечером в один из баров на самой шумной городской улице Рубинштейна, который основали русские евреи. Там наливают арак, кормят хумусом, принимают шекели и зажигают субботние свечи. И продают футболки с непонятной надписью на иврите и чьим-то нарисованным профилем. «Что за мужик хотя бы нарисован-то здесь?» — интересуется у бармена один из посетителей после того, как уже купил футболку. «Это Герцль, первый, кто описал идею нашего государства. Первый, кто сказал всем евреям: „Чуваки, собирайтесь, здесь сейчас будет большая тусовка“», — иронично излагает краткий курс истории Израйля бармен за стойкой.

ИЗРАИЛЬСКАЯ СМЕСЬ В такой же стилистике и с тем же дружелюбием историю своего государства, кажется, может изложить туристу любой прохожий на улице любого израильского города. Национальную историю и культуру здесь не преподносят туристам как музейный экспонат — здесь просто так живут. Начать хотя бы с кухни, которая, с одной стороны, самобытна, а с другой стороны, намешана из блюд традиционных азиатских и тех, что привезли с собой со всего мира евреи. Поэтому поход в ресторан запросто может превратиться в историческую лекцию. Например, шакшуку — блюдо из яиц на подушке из томатов, которое в израильских ресторанах традиционно подают на завтрак, — привезли с собой магрибские евреи, которые начали массово мигрировать из арабских городов еще в конце XIX века. А форшмак — закуска из сельди — блюдо совсем другого происхождения: оно попало на израильскую землю вместе с евреями из Западной Европы. Метафорично, что единственное исконно израильское блюдо — ассорти из пряного жареного мяса — носит название «иерусалимская смесь».

Мысль о том, что еда в Израиле — это национальный вид спорта, — такой же шаблон, как, скажем, стереотипы про русских и алкоголь. Но шаблону про израильтян любой турист с легкостью найдет подтверждение: едят тут много и с большим удовольствием. Особенно это бросается в глаза в Тель-Авиве, городе бесконечно живом, где центральные улицы похожи на один большой ресторан под открытым небом. Тем, кто во время путешествия предпочитает обходить стороной заточенные под туристов места, понравится израильский стрит-фуд. На каждом углу готовят шварму и фалафель, в меню некоторых кафе найдется десяток разновидностей шакшуки. Атмосфера в израильских стрит-фуд-кафе напоминает о грузинском гостеприимстве: на входе



ЦЕННОСТИ САМОГО ДРЕВНЕГО НАРОДА ПРИТЯГИВАЮТ ТУРИСТОВ СО ВСЕГО СВЕТА

посетителей запросто может встречать сам хозяин заведения, который, когда нет ажиотажа, коротает время за чашкой арабского кофе за столом с кем-нибудь из постоянных гостей.

Среди израильских городов Тель-Авив больше всех похож на Петербург. Здесь есть своя улица Рубинштейна — это квартал Флорентин на юге города с вечеринками и барами на каждом углу, альтернатива пафосному бульвару Ротшильда. Кстати, именно барон Ротшильд, чьим именем названа центральная улица Тель-Авива, был инициатором развития виноделия в еврейских поселениях на территории нынешнего Израйля. А теперь в ресторанах на этом бульваре и в близости можно продегустировать вина всемирно известных израильских виноделов, которых в стране больше сотни (израильтяне, кстати, научились выращивать виноград даже в пустыне).

Полчаса пешком от бульвара Ротшильда в сторону моря — и вокруг уже совершенно другой Тель-Авив. Здесь начинается Яффа, древнейший в мире портовый город, в разное время он жил под властью египтян, римлян, арабов, крестоносцев, а сейчас оказался «захвачен» израильской творческой интеллигенцией (для жителей кажется естественным открыть художественную галерею или мастерскую прямо на первом этаже своего дома). В Яффе можно за час изучить всю историю мировых религий: здесь находится семь церк-

вей и четыре монастыря, все — разных конфессий. Но для ценителей исторического туризма и паломников главная локация в Израиле — это, конечно, Иерусалим и его святыни.

ЗАПОВЕДНИКИ, КРЕПОСТИ И ПУСТЫНЯ В путешествиях по Израилю не придется выбирать между ленивым и активным отдыхом. Страну омывает сразу три моря, так что в любой локации изучение памятников истории или дегустацию вин — кому что по вкусу — можно будет сочетать с отдыхом на побережье. Даже от курортов Мертвого моря, где, казалось бы, единственное занятие — это наслаждение спа-процедурами, всего в паре часов езды расположена одна из главных достопримечательностей Израйля — национальный парк Кумран. Он находится на сухом плато на побережье реки Иордан, там, где в 1940-х годах века археологи обнаружили спрятанные в пещерах древние рукописи эллинистического периода и где в древности находили уединение отшельники.

К югу от Мертвого моря, на вершине одной из скал Иудейской пустыни, расположена крепость Масада — один из главных форпостов истории еврейского народа. Крепость, возведенная в I веке до нашей эры, находится на плато, окруженном отвесными скалами. Сейчас туристов к ней доставляют на фуникулере, но чтобы почувствовать себя в роли жителя древней

крепости, можно подняться на плато по узкой пробитой в скалах «змеиной тропе». А по пути к Красному морю и курортам Эйлата нельзя не заехать в долину Тимна — посмотреть на знаменитые Копи царя Соломона. Это расположенные в пустыне рудники, где до нашей эры добывали и плавляли медь.

Неподалеку от Эйлата находится заповедник «Хай-Бар Йотвата» — это огромная территория, где в природных условиях обитают редкие животные, упоминающиеся в Библии. По заповеднику нельзя гулять пешком, но можно проехать на собственной машине (и придется постоять в пробке, если с дороги не пожелает уходить любопытный африканский страус или саблерогая антилопа). В большей степени, чем сам заповедник, интересна история его создания, которая красноречиво рассказывает о мироощущении израильтян. Идея создания парка «Хай-Бар» принадлежит двум военным израильской армии, которые ушли в отставку ради того, чтобы заняться возрождением библейской фауны.

Путешествия по каменным пустыням — будь то Иудейская пустыня или пустыня Негев — это отдельный повод для того, чтобы посетить Израиль. Особенно приятны такие путешествия весной, когда зацветают все сумевшие приспособиться к жизни в пустыне растения. В пустыню можно приехать просто на пару часов, благо среди жителей любого поселения на границе с пустыней всегда найдется водитель джипа, готовый выступить в качестве экскурсовода. За время небольшого джип-тура по пустыне Негев, например, можно успеть полюбоваться на Махтеш Рамон — самый большой эрозийный кратер на всей планете. Увидеть этот огромный разлом посреди пустыни, весь разноцветный из-за слоев геологических пород, — все равно что отправиться в путешествие к центру земли, о котором мечтал Жюль Верн. А чтобы еще сильнее поразить воображение, стоит встретиться на смотровой площадке у края обрыва рассвет или закат.

Но чем заезжать в пустыню на часок, лучше отправиться в полноценное путешествие на несколько дней. Израильтяне, которые предпочли уединение суетной городской жизни и переселились в пустыню, организуют для туристов походы на верблюдах длиной в несколько дней. Совсем экстремальный вариант — он, кстати, станет идеальным методом информационного детокса для жителей мегаполисов — остаться на месяц-другой жить в лагере посреди пустыни вместе с переселенцами: готовить еду в котле, закипяченном в яме с углями, варить арабский кофе со специями, ночевать под тентом и привечать проезжающих туристов уже на правах аборигена. ■

YIT

Fjord

15% СКИДКА
на 3-комнатные квартиры
бизнес-класса

Тихая гавань
для насыщенной жизни

- В «сердце» Васильевского острова
- Просторные квартиры с эркерами
- «Финские» балконы, сауны
- Подземный паркинг
- Собственная управляющая компания ЮИТ

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ



КЛЮЧИ СРАЗУ



703-44-44



yitspb.ru



АО «ЮИТ-Санкт-Петербург» Приморский пр., 54 | yitspb.ru

Застройщик АО «ЮИТ Санкт-Петербург». ЖК Fjord (Фьорд), Малый пр. В.О., 52. Скидка 15% предоставляется на 3-комнатные квартиры бизнес-класса (1 корпус) при 100% оплате. Срок действия акции до 31.03.2018. Ассортимент квартир ограничен. Подробности акции уточняйте в офисе продаж или по тел.: 703-44-44. Проектные декларации и разрешение на строительство на сайте yitspb.ru. Реклама