

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ
ПРЕДЛАГАЮТ РАССРОЧКУ / 18
ДЕВАЛЬВАЦИЯ РАЗМОРОЗИЛА
ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК / 20
В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЯВИТСЯ
ЦИРК-ШАПИТО / 21
НОВЫЙ ПРОЕКТ
В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ / 24

Четверг, 26 февраля 2015 №33
(№5543 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Территория комфорта

Guide



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА КОМПАНИЯ RBI

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ЛЕГЕНДА»

ООО «НОВГОРОДСКАЯ»
РЕКЛАМА



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.
РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

И ЭТО ВСЕ О НЕМ

Не хочется о грустном, но реалии таковы, что о кризисе умалчивать уже невозможно. Наверное, многие были в курсе, а я вот недавно узнала, что в переводе с древнегреческого слово «кризис» означает «переворот» — «состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации». Звучит не так уж безнадежно. Пожалуй, даже интригующе звучит. Да и не могут же средства, за какие ни возьмись, быть адекватными все время. Что-то же должно меняться.

Интересно, есть ли такие люди, которые вообще не замечают никаких экономических кризисов, потому что на их жизни они абсолютно никак не отражаются? Хочется верить, что существуют отшельники, которые видят в своем подвижничестве смысл и своего рода душевный комфорт. Дауншифтеры не в счет. Это такое временное бегство от действительности. Дауншифтеры обычно возвращаются.

Как бы то ни было, в разные кризисы много чего позитивного происходило. Вот, например, всемирно известный 437-метровый небоскреб Empire State Building в Нью-Йорке был построен во время Великой депрессии. И кстати, не он один. Правда, тогда же появились и гуввервилли — целые поселки из лачуг потерявших работу американцев, названные так в честь тогдашнего президента США Герберта Гувера. По аналогии с названием вспоминаются наши хрущевки, которые были призваны решить жилищный кризис в СССР в 1960-е годы. В Ленинграде они строились вплоть до 1970-х, когда на смену им пришли дома-«корабли». И те, и другие, между прочим, стали для многих воплощением мечты об отдельной квартире. Зато сейчас в Петербурге уже сверкает антикварной люстрой в холле первого этажа новый дом «Победы, 5» в стилистике советского ампира. Также знаковый проект.

В общем, не все так однозначно. В поисковиках на словосочетание «положительные стороны кризиса» выпадает два миллиона ответов. Среди бодрых статей с советами по выживанию наверняка можно найти что-то дельное. Если есть такая потребность. В конце концов, состояние внутреннего комфорта может и не слишком зависеть от внешних обстоятельств. В идеале стоит к этому стремиться.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СПОРНАЯ БАЗА с 1 января 2015 года в стране появился новый налог — на недвижимость, которая находится в собственности физических лиц. определяется он исходя из кадастровой стоимости жилья. два года назад эта стоимость выросла в несколько раз и сейчас чаще всего соответствует рыночной цене. у владельцев жилья в связи с этим нередко возникает желание снизить кадастровую стоимость. как говорят специалисты, для снижения стоимости есть два пути. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

С декабря 2012 года кадастровая стоимость квартир повысилась в несколько раз. И в некоторых случаях, как полагают владельцы жилья, она оказалась даже выше ее рыночной стоимости. Соответственно, многие владельцы недвижимости озаботились вопросом изменения кадастровой оценки.

В настоящий момент и вплоть до 2020 года (за исключением городов федерального значения) для расчета налога используется учетная оценка — остаточная стоимость, рассчитываемая с учетом ежегодно публикуемого поправочного коэффициента-дефлятора. После 2020 года на всей территории РФ налог будет рассчитываться только с кадастровой стоимости объекта.

«Действующая процедура кадастровой оценки для меня непонятна. Документ, который регламентирует оценку, — приказ Минэкономразвития № 358 об утверждении методических рекомендаций определения кадастровой стоимости от 03.11.2006. Данный документ устанавливает общие правила проведения кадастровой оценки помещений, оставляя конкретику на усмотрение оценщиков. При этом происходит оценка не каждого конкретного уникального объекта недвижимости, а методом статистической модели — однородных групп объектов недвижимости. Для построения статистической модели оценщики используют рыночные показатели: цены сделок, цены предложений, спроса, арендные ставки. Понятно, что с учетом „прозрачности“ рынка недвижимости достоверную информацию получить практически невозможно. Поэтому кадастровая — рыночная оценка — вещь очень и очень приблизительная», — сетует нотариус Алексей Комаров.

ДВА ПУТИ В случае если собственник сочтет, что государственная оценка кадастровой стоимости его квартиры является завышенной, он вправе ее оспорить. Для этого собственнику необходимо заказать отчет об оценке рыночной стоимости жилья на ту дату, когда была произведена государственная кадастровая оценка. Вместе с отчетом необходимо получить экспертное заключение другого специалиста по оценке из саморегулируемой организации, членом которой является оценщик, выполнивший отчет. Экспертное заключение представляет собой независимое подтверждение методов и результатов оценки, содержащихся в отчете. После получения экспертного заключения собственнику необходимо выяснить поря-



НОВЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ РАССЧИТЫВАЛИ ЕЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ

док работы оценочной комиссии по оспариванию кадастровой стоимости, собрать необходимый пакет документов, написать заявление и подать в комиссию.

Алексей Комаров обращает внимание на то, что заявление о пересмотре кадастровой стоимости может подаваться в комиссию не позднее чем в течение пяти лет с даты внесения в государственный кадастр недвижимости оспариваемых результатов определения кадастровой стоимости.

«Оспаривание в заявительном порядке предполагает предоставление перечня документов, без которых заявление рассмотрено не будет. К заявлению прилагаются: кадастровая справка, нотариально заверенная копия правоустанавливающего документа, документы, подтверждающие недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости или отчет оценщика, составленный на бумажном носителе и в форме электронного документа. А также — положительное экспертное заключение на бумажном

носителе и в форме электронного документа, подготовленное экспертом или экспертами саморегулируемой организации оценщиков, членом которой является оценщик, составивший отчет. После подачи документов в Росреестр заявление о пересмотре кадастровой стоимости должно быть рассмотрено комиссией в течение одного месяца с даты его поступления», — рассказывает господин Комаров.

Если комиссия принимает положительное решение о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости, то в течение пяти рабочих дней с даты принятия этого решения комиссия направляет в орган, осуществляющий функции по государственной кадастровой оценке, и в орган кадастрового учета копию этого решения. В течение десяти рабочих дней с даты получения сведений о кадастровой стоимости орган кадастрового учета осуществляет их внесение в государственный кадастр недвижимости, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. → 16

КАДАСТР

ВЫСОКАЯ ГОТОВНОСТЬ — ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ

ВЫСОКАЯ АРХИТЕКТУРА ОТ **RBI**

ИЗЫСКАННЫЙ

ДОМ С ФРАНЦУЗСКИМИ
БАЛКОНАМИ (54 КВАРТИРЫ)



Новелла
Дом на Черной речке
УЛ. САВУШКИНА, 7

ДОМ СДАН

Осталось 4 квартиры

ПЕРВЫЙ

ДОМ ЛЕГЕНДАРНОГО
ИСПАНСКОГО АРХИТЕКТОРА
РИКАРДО БОФИЛЛА
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ




АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

ДОМ СДАН

Осталось 6 квартир

ПЕТЕРБУРГСКИЙ

СТИЛЬ В СОВРЕМЕННОМ
ПРОЧТЕНИИ



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12

ДОМ ПОСТРОЕН

RBI
The art of real estate

320-76-76

rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

Реклама. ООО «Денген» ООО «Прайм-инвестмент», СРО № 0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г. *Акция действует до 30.10.14 и распространяется на объекты: «Александрия» (4-5 комнатные квартиры, расположенные на 11-12 этажах) и «Собрание» (квартиры типов 3-3 (5-й подъезд) и 1-3В (4-й подъезд)). Предложение по акции не суммируется с другими скидками и спец.предложениями. Проектные декларации и подробности акции на сайте www.rbi.ru

14 → Если же комиссия не вынесет положительного решения, то собственник вправе обратиться в судебные органы. «Стоит отметить, что для оспаривания физическим лицом результатов государственной оценки кадастровой стоимости квартиры в суде, предварительное обращение в комиссию не является обязательным. Однако подача заявления в комиссию, в отличие от подачи искового заявления в суд, не требует юридической грамотности и привлечения адвоката, а также не предполагает дополнительных финансовых затрат. Поэтому в случае успешного оспаривания кадастровой стоимости квартиры в комиссии собственнику не придется тратить дополнительные средства и время на рассмотрение его дела в суде», — говорит Виктория Константинова, директор департамента оценки NAI Bescap в Санкт-Петербурге.

Евгений Дружинин, руководитель практики «Недвижимость и строительство» компании Maxima Legal, добавляет: «Если стороной в споре является физическое лицо, заявление об оспаривании может быть подано как в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, созданную при соответствующем управлении Росреестра, так и прямо в соответствующий суд общей юрисдикции (в Петербурге это Санкт-Петербургский городской суд). Если же собственник квартиры — юри-

дическое лицо, то последнему придется сначала подавать заявление в комиссию, а лишь в случае ее отказа — в суд общей юрисдикции».

Юрист фирмы ЮСТ Олег Мудрак также обращает внимание, что для оспаривания физическими лицами результатов определения кадастровой стоимости в суде предварительное обращение в комиссию не является обязательным.

Наталья Ченцова, начальник экспертного отдела центра оценки компании «Петербургская недвижимость», впрочем, уверена, что большого количества обращений, связанных с пересмотром, в суды и комиссии не будет. «На наш взгляд, кадастровая стоимость большинства квартир будет сопоставима с реальной рыночной ценой достаточный период времени. Тем не менее собственникам необходимо не терять бдительности и удостовериться в таком соответствии с помощью специалистов», — говорит она.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», полагает, что судебные издержки будут столь велики, что тяжба из-за снижения кадастровой стоимости потеряет смысл. Хотя бывают ситуации, когда суд необходим и оправдан. «Показательно судебное дело в Алтайском крае, где кадастровая оценка земли по сравнению с договором купли-продажи была превышена в 35 раз. Соответственно, насчитанный размер налога к оплате

в 35 раз был выше реального», — рассказывает господин Комаров. При этом он отмечает, что Росреестр не может быть привлечен в качестве ответчика по требованиям об установлении кадастровой стоимости, так как не определяет такую стоимость. «Соответствующие сведения вносятся в кадастр по данным, предоставленным органами государственной власти, в порядке информационного взаимодействия. Орган кадастрового учета не уполномочен проводить экспертизу и определять достоверность кадастровой стоимости объекта недвижимости, не располагает соответствующими специалистами. Привлечь к ответственности оценщика также не удастся, так как понятие средних значений при массовой кадастровой оценке слишком расплывчато», — говорит господин Комаров.

ВЕРОЯТНОСТЬ ЕСТЬ «Наш опыт оспаривания результатов кадастровой оценки показывает, что вероятность снижения кадастровой стоимости в результате индивидуальной оценки довольно высока. Несомненно, подача коллективных исков от ТСЖ является наиболее разумной стратегией собственников квартир, желающих снизить налоговое бремя. Однако следует отметить, что не исключен и индивидуальный подход. Так, например, снижение кадастровой стоимости для объектов класса „бизнес“ и „элиты“ может показать ощу-

тимую суммарную экономию и при индивидуальном обращении», — резюмирует госпожа Ченцова.

Эксперты также обращают внимание на то, что внесенное изменение в кадастровую стоимость в заявительном или судебном порядке будет учитываться при определении налоговой базы, начиная с налогового периода, в котором подано соответствующее заявление о пересмотре кадастровой стоимости. Так как налог на имущество за текущий период оплачивается в следующем году, то во избежание сюрпризов лучше уточнить внесенную кадастровую стоимость на недвижимость до момента наступления срока оплаты налога.

«Заказывая рыночную оценку для изменения кадастровой стоимости, рассчитанной в соответствии с ФЗ-135, следует помнить, что в случае оспаривания результатов определения кадастровой стоимости рыночная стоимость объекта недвижимости должна быть установлена на дату, по состоянию на которую установлена его кадастровая стоимость. На практике это означает, что если данные о кадастровой оценке были внесены в 2012 году, а оспорить оценку вы решили в 2014-м, то и рыночная оценка должна быть исполнена в характеристиках 2012 года. Невыполнение условия является основанием отказа в пересмотре стоимости», — отмечает нотариус Алексей Комаров. ■

«ЕВРОПА» УСТРОИЛА ПРАЗДНИК

ГРАНД-ОТЕЛЬ «ЕВРОПА», СТАРЕЙШИЙ ОТЕЛЬ КЛАССА ЛЮКС В ПЕТЕРБУРГЕ, ОТМЕТИЛ СВОЕ 140-ЛЕТие ОРИГИНАЛЬНО И С РАЗМАХОМ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

На первом этаже гостей встречало необычное зрелище — прямо перед стойками ресепшена на полу лежала разбитая люстра. Юноши-портье в форме, напоминающей героя комедии «Четыре комнаты», рассказывали любопытную историю, ставшую легендой отеля. Перед смертью некая старая эмигрантка рассказала своему наследнику, что перед бегством из революционной России спрятала свои драгоценности в Петрограде, под половицами одного из номеров гостиницы «Европа». Наследнику удалось приехать в Ленинград в качестве туриста и поселиться в том самом номере на втором этаже гостиницы. Простукивая паркет, он обнаружил под полом полое пространство. Вскрыв несколько паркетных половиц, он обнаружил металлическую коробку, прикрученную огромной гайкой. Когда он, наконец, ее отвинтил, раздался ужасный грохот — в главном холле на первом этаже рухнула люстра. Оказывается, она крепилась к потолку с помощью той самой коробки с гайкой, которую обнаружил под полом незадачливый искатель сокровищ.

Как выяснилось, разговорчивые портье оказались профессиональными актерами, а форма была заказана специально в честь праздника. Кроме инсталляции с люстрой, гости повсюду обнаруживали любопытные арт-объекты, представляющие разные вехи в истории отеля и эпизоды, происходившие с постояльцами «Европы». Оказывается, именно здесь



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРАНД-ОТЕЛЯ «ЕВРОПА» ШЕФКЕ ЯНСЕН РАЗРЕЗАЕТ ПРАЗДНИЧНЫЙ ТОРТ НА ТОРЖЕСТВЕ В ЧЕСТЬ 140-ЛЕТИЯ ОТЕЛЯ

был задуман сценарий фильма «Веселые ребята», а Маяковский написал стихотворение «А вы могли бы». В гостинице останавливались знаменитые гости (хардпостеры в виде фигур известных личностей попадались и на лестницах, и в коридорах) — писатели, политики, бизнесмены, звезды разных масштабов. Среди них — Иван Тургенев, Федор Достоевский, Григорий Распутин, Билл Клинтон, Алла Пугачева и другие. Кульминацией праздника стало красочное 3D-mapping-шоу «Ожившие

витражи „Европы“» под музыку симфонического оркестра. Неожиданно в каждом открытом окне, выходящем в кафе «Мезонин» в атриуме, появились музыканты со своими инструментами и в шапочках отельных портье. На стенах декоративных фасадов «Мезонина» одни видеопроекции стремительно сменялись другими, менялось и музыкальное сопровождение — таким образом, перед глазами зрителей прошли разные эпохи: блистательный Петербург, революция, серебряный век,

советская индустриализация, блокада, мирное время...

Гости могли посмотреть и на новые, открывшиеся накануне юбилейного года люксы, оформленные в духе русского авангарда и посвященные Малевичу, Кандинскому, Архипенко и другим ярким представителям этого направления в искусстве.

Правительственные телеграммы в адрес администрации отеля направил руководитель администрации президента Сергей Иванов и член Совета федерации, исследователь Арктики и Антарктики Артур Чилингаров. Губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко прислал поздравительный адрес.

На праздник были приглашены 700 гостей, десятки метров буфетов в ресторанах «Европа», «Икорный бар», кафе «Мезонин» были уставлены угощениями, которые 60 поваров готовили в течение трех дней. Было выпито 300 бутылок премиального шампанского, сотни бутылок вина и 30 бутылок французского X.O.

В честь своего 140-летия в течение юбилейного года отель представляет праздничную коллекцию: лимитированные партии кофе и шампанского Taittinger с юбилейным лейблом, коллекцию «но-стальгических» тортов из советского прошлого, когда кондитерские изделия гостиницы «Европейская» славились на весь Ленинград, а рестораны «Европа» и «Икорный бар» предлагают меню, составленное из исторических блюд отеля. ■

ФАКТОРЫ РИСКА И УСПЕХА

СУЩЕСТВУЮТ РАЗНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА. КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ВЫБИРАЕТ ПРИЕМЛЕМУЮ ДЛЯ СЕБЯ, УЧИТЫВАЯ ПРИ ЭТОМ МНОЖЕСТВО ФАКТОРОВ. ПОЧЕМУ КРИЗИС — ВРЕМЯ БЫТЬ КОНСЕРВАТИВНЫМИ, ОБЪЯСНЯЕТ АНДРЕЙ ОСТАНИН, ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ХОЛДИНГА RVI, В КОТОРЫЙ ВХОДИТ КОМПАНИЯ RVI. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Падение спроса констатируют почти во всех бизнес-сферах, где-то снижение критическое, где-то пока нет. Что можно сказать о рынке элитного жилья?

АНДРЕЙ ОСТАНИН: Рынок элитного жилья более устойчив к катаклизмам. Для многих подобные экономические ситуации — прекрасная возможность спокойно и вдумчиво решить квартирный вопрос. В 2014-м спрос на «элиту» был стабильным, предложение радовало выбором, а валютные колебания стимулировали принимать решения о покупке. Как правило, выбирают те объекты, которые находятся на высокой стадии готовности или в уже построенных домах. Это гарантия того, что никаких неожиданностей не будет, и все обещанное можно потрогать, посмотреть в реализованном виде.

Не секрет, что перед Новым годом спрос был ажиотажным. В январе наблюдалось традиционное для начала года затишье, вместе с тем сказать, что продажи встали, точно нельзя. Люди реализуют потребность в жилье, мы выполняем наши планы. Другой вопрос, что действительно покупателям и строителям стало сложнее: выросли ставки по ипотеке, ушел ряд вариантов рассрочек, растет себестоимость строительства...

Наши прогнозы предполагают рост себестоимости на уровне 13–15%, который, скорее, будет как на маржу производителей стройматериалов, строителей, так и на цены для покупателей. Растут цены могут и в связи с ростом строительной готовности объекта, которая, кстати, сейчас является самым объективным показателем здоровья строительной компании.

G: Но ведь спрос не защищает от всех проблем? Давайте побудем пессимистами и рассмотрим наихудший сценарий: если завтра рубль обвалится, что тогда?

A. O.: Шанс достроить дома будут иметь те компании, которые не имеют отягощающих факторов в виде закредитованности, огромного количества проектов на нулевой стадии, не обеспеченных финансированием, неоднозначной репутации, связанной с наличием просрочек в более спокойные времена.

Безусловно, покупателям сейчас нужно внимательнее относиться к выбору строительной компании, нужно исследовать ее прошлое и настоящее вдоль и поперек, чтобы не остаться ни с чем. Необходимо обратить внимание на срок работы компании на рынке, количество построенных ею объектов, а главное — их качество, заявленный набор характеристик и фактически присутствующий, финансовую отчетность.

G: Некоторые утверждают, что в кризис при выборе застройщика лучше отдавать предпочтение группе компаний, которые работают на разных рынках. Это действительно так?

A. O.: Вы говорите о дифференциации бизнеса, при которой если одно направление



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

хромает, поддержать его может другое. Это утверждение имеет право на жизнь, вопрос в том, как управляется компания и насколько у нее есть антикризисная стратегия в принципе. Если говорить про наш холдинг, то мы сторонники стратегии консервативного развития. Она заключается в том, что земельные активы мы всегда покупаем только на собственные средства и никогда на заемные, мы всегда продаем ровно столько, сколько нам нужно построить, кредитную нагрузку всегда соизмеряем с собственными активами и имеем четкий план реализации строящихся объектов, которые обеспечены финансированием в каждой точке.

G: А что можно сказать о клиентах — они стали более придирчивы? Задают больше вопросов?

A. O.: Конечно, люди стараются получить как можно больше информации перед принятием решения о покупке квартиры, что объяснимо: строительство идет определенное время и в партнере, строительной компании, нужно быть абсолютно уверенным. Нам помогает наш опыт — мы на рынке уже 22 года и построили 59 домов, а это более 1 млн кв. м — и репутация. У нас около четверти покупок — это повторные

обращения, когда люди возвращаются за квартирами для детей, пожилых родителей. Ключевое, за что они голосуют в этом случае, — гарантированное качество, и это дает им спокойствие.

G: Тем не менее наверняка покупатели хотят видеть не котлован, не цокольный этаж, а хотя бы первый?

A. O.: Если у компании достойная репутация, клиенты не ждут роста дома. На нулевом цикле и цены иные, и выбор вариантов гораздо больше. Много здесь зависит от компании, насколько она готова быть открытой. Мы постоянно информируем наших клиентов о происходящем на стройке. Все наши объекты динамично строятся. Дом «Четыре горизонта» на Свердловской набережной активно растет над землей. Уже заложен свайный фундамент, практически готовы стены, колонны и перекрытия подвальной части здания, а также подземной автостоянки. Кстати, как вы знаете, во дворе комплекса располагается памятник архитектуры — водонапорная башня XIX века, ее фундамент тоже пришлось усилить, под него подвели сваи, углубленные на 50 метров в землю.

Дом благородных семейств «Собрание» готовится к сдаче. Завершаются вну-

тренние отделочные работы в холлах. В первом корпусе заканчиваются установка и монтаж витражного остекления. Во втором корпусе это уже готово. Практически готовы (на 90–95%) внутренние инженерные системы и сети — электричество, водопровод, канализация.

G: Энергичные работы на стройплощадке — это хороший признак того, что компания держится на плаву, а на что еще вы бы рекомендовали обратить внимание?

A. O.: Я уже частично говорил об этом — это срок работы компании на рынке, количество построенных домов, выполнение обязательств. Важно также поговорить с теми, кто живет в домах, построенных компанией. Стоит посмотреть информацию, которая есть о компании в соцсетях, на форумах. Можно запросить информацию в организациях, которые являются профессиональными строительными объединениями, если компания является их членом, — вам смогут рассказать обо всех фактах ее биографии. Хорошо, если рекомендации могут дать независимые источники: агентства недвижимости, комиссии по защите прав потребителей в сфере недвижимости и другие. ■

СТРОИТЕЛИ ПРИМЕРЯЮТ НОВУЮ РОЛЬ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ЗАЯВИЛИ О НОВЫХ ПРОГРАММАХ РАССРОЧЕК. КАК И В ПРОШЛЫЙ КРИЗИС, В УСЛОВИЯХ «СХЛОПЫВАЮЩЕЙСЯ» ИПОТЕКИ СТРОИТЕЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРЕДЛАГАТЬ СОБСТВЕННЫЕ СХЕМЫ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ЖИЛЬЯ, СПОСОБНЫЕ СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Группа компаний ЦДС с февраля предлагает покупателям приобретение квартир в некоторых строящихся домах в беспроцентную рассрочку сроком до пяти лет при первоначальном взносе от 30%. УК «Теорема» возобновила продажи квартир в рассрочку в одном из своих объектов — рассрочка предоставляется на шесть месяцев с даты регистрации договора долевого участия в Росреестре. Некоторые девелоперы для стимулирования спроса пошли другим путем — они субсидируют ставку по ипотеке. Так, «Северный город» и Сбербанк объявили что до конца февраля предлагают ипотеку под 12% годовых при тридцатипроцентном взносе. Как пояснили в «Северном городе», ставка в 12% годовых стала возможной благодаря дополнительной скидке 8%, которую предоставляет «Северный город» и которая позволяет компенсировать часть расходов по кредиту.

Марьяна Мансырева, руководитель отдела продаж компании «Квартстрой-МО», считает, что схема, предложенная «Северным городом», и станет альтернативой классической ипотеке, пока банки не снизят ставки. «Вообще, сегодня неправильно и рано говорить о том, что ипотека стала недоступной, — добавляет она, указывая на то, что ключевая ставка уже понижена до 15%. — Конечно, никто не ждет сейчас прежнего уровня. На сегодняшний день делать какие-либо прогнозы относительно ипотеки и рынка недвижимости очень сложно. Одно можно утверждать точно, что застройщики стали более гибки в предоставлении скидок и рассрочек, что вселяет оптимизм».

Елена Шишулина, директор по маркетингу ООО «УК „Старт Девелопмент“», рассуждает: «В отсутствие полноценной ипотеки строительным компаниям снова придется брать на себя роль банков, как это уже было во время прошлого кризиса, чтобы обеспечить своих клиентов реально действующими финансовыми инструментами. Вполне вероятно возобновление длительных рассрочек — на период от года до двух лет и от пяти до восьми лет. Как правило, по таким рассрочкам начисляется 12–15% годовых».

Впрочем, Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена», считает, что рассрочка ипотеку не заменит, так как это краткосрочный финансовый инструмент, а ипотека — долгосрочный: «Это взаимодополняющие, а не взаимозаменяющие инструменты. Тем более в условиях рисков высокой инфляции ставки по рассрочке рассчитать сложно, особенно на долгий период. Поэтому время рассрочки может сокращаться у некоторых застройщиков». По словам господина Мирошникова, его компания предоставляет рассрочку до конца строительства при условии внесения первоначального взноса — процент по кредиту составляет 1,4% ежемесячно на невыплаченный остаток

«Рассрочки — это вынужденная мера, на которую мы идем для того, чтобы удержать покупателей, которым сейчас достаточно



СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ ПО-РАЗНОМУ ПЫТАЮТСЯ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР

тяжело получить кредиты в банках. Безусловно, в современной экономике должно быть разделение труда: застройщики должны строить, а банки — финансировать застройщиков и покупателей. Но если экономика не позволяет, то у покупателей должны быть варианты», — считает Светлана Петрова, директор УК Docklands.

«Рассрочка, если сравнивать с ипотекой, предоставляется на более короткий срок до завершения строительства дома. Сейчас по ряду объектов наши условия выгоднее, чем у банков. У нас действуют три основные программы — беспроцентная рассрочка до пяти лет с первым взносом 30%, по остальным — до трех лет и схема 50% сейчас и 50% через год. Главное преимущество рассрочки — простота ее оформления. Не нужно собирать документы, дожидаться одобрения заявки, подписывать кредитный договор, согласовывать и оплачивать страховки. В нынешних условиях, когда непонятно, как меняется экономическая ситуация, рассрочка получается выгоднее», — рассказал Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС.

Некоторые крупные строительные компании пока не спешат менять условия по рассрочкам. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», сообщил, что в компании программа рассрочек действует по всем строящимся объектам. Максимальный срок — около двух лет. «В нашей компании условия по рассрочке в связи с повышением ипотечных ставок не менялись: при первоначальном взносе от 50% она может быть беспроцентной», — сообщил он.

Генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вятто отмечает, что на текущий момент, несмотря на то, что большинство банков уже повысили ставки по кредитам на приобретение недвижимости, спрос на ипотеку сохраняется на высоком уровне: «В среднем доля сделок с при-

влечением ипотечных средств составляет 30–40% от общего объема сделок на первичном рынке недвижимости».

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», отмечает: «В новых условиях, которые наступили в декабре с повышением ключевой ставки ЦБ и резким ослаблением рубля, многие компании сократили или приостановили программы рассрочки, и не все эти программы возобновлены в настоящий момент. Основные изменения — сокращаются сроки предоставления рассрочки, становятся менее комфортными условия, появляется все больше программ с начислением процента на остаток платежа. В среднем чем большую сумму готов покупатель заплатить единовременно и чем меньше срок, в который он готов выплатить оставшиеся средства, тем выгоднее будут условия рассрочки. Понять застройщиков можно: в условиях кризиса имеет смысл сомневаться в платежеспособности покупателей на длительный срок, опасно и «ставить под удар» финансирование строительства. Но в целом рассрочка, конечно, с рынка не уйдет. Кроме того, и сегодня на рынке еще есть программы беспроцентной рассрочки».

Елена Беседина, генеральный директор компании «О2 Недвижимость», говорит: «Рассрочка как альтернативная ипотеке схема приобретения жилья может оказаться вполне востребованной. Более того, она в эти годы не имела достаточного стимула развития. Таким образом, если в 2014 году с помощью рассрочки приобреталось не более 30% квартир, то в наступившем году — скорее всего, примерно половина. Более того, нынешние условия приобретения могут оказаться для потребителей даже более выгодными и гибкими».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова также считает, что падение ипотеки будет сопровождаться увеличением предложения по рассрочке: «Строительные компании уже

прибегали к широкому использованию этого механизма в кризис 2008–2010 годов и, безусловно, воспользуются им сейчас. 2014 год был продуктивным, девелоперы имели возможность создать задел по продажам, получив дополнительную выручку. Теперь у строителей есть возможность предоставления рассрочки, если речь не идет о стартап-компаниях».

По словам Елены Шишулиной, любой застройщик может предоставить своим покупателям рассрочку, но будет ли — это вопрос экономической целесообразности. «Если у девелопера есть хорошая финансовая „подушка“, то он предпочтет заключить меньше договоров, но получить за них все деньги сразу, а не размазывать их тонким слоем по ближайшей пятилетке. Если же есть потребность в дополнительном финансировании, то первый взнос и ежемесячные платежи будут для строителей лучше, чем ничего», — полагает она.

Но есть девелоперы, которые не опасаются сокращения рынка ипотеки. Ирина Онищенко, директор по продажам ГК «Эталон», говорит: «Наша компания никогда не фокусировалась на ипотечном кредитовании, предлагая более выгодные схемы финансирования для дольщиков. Стабильная финансовая ситуация ГК „Эталон“ позволяет нам сейчас предлагать клиентам рассрочки со сроком выплат до трех с половиной лет — такие предложения могут делать только сильные и серьезные компании».

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», считает, что рассрочка сможет заменить ипотеку лишь в том случае, если растянуть платежи можно будет не до момента окончания строительства, а хотя бы на пять лет: «В таком случае сумма ежемесячного платежа будет более или менее подъемной», — полагает она. Как считают эксперты, рассрочки на срок более чем три года смогут предоставить лишь 15% застройщиков. ■

CapDosing*

PowerWash**

TwinDos***

W1 – НОВЫЙ СТАНДАРТ ЧИСТОТЫ

ПРЕВОСХОДНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СТИРКИ ДЛЯ КАЖДОГО



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

Продавец товара на территории РФ ООО Миле СНГ, ОГРН 1027739511854, 125284 Москва, Ленинградский проспект, 31А, стр. 1.

Реклама

* Дозирование моющего средства с помощью специальных капсул
*** Автоматическое экономичное дозирование жидкого моющего средства из двух контейнеров

** Технология достижения безупречного результата стирки
**** Всё лучше и лучше

Miele

IMMER BESSER****

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РАЗМОРОЗИЛА ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК

ПРОШЛОГОДНИЕ ПОТЯСЕНИЯ

В ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СФЕРАХ ПОВЛИЯЛИ НА ВСЕ СЕКТОРА
НЕДВИЖИМОСТИ, НЕ ОСТАЛАСЬ
В СТОРОНЕ И ЗАГОРОДНАЯ
ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Спрос на загородную недвижимость весь прошлый год формировался за счет бегства от рубля. Те, кто не мог или не хотел покупать квартиру в городе, покупали землю. Наиболее востребованы были дешевые предложения — участки без подряда и таунхаусы с ценой от 2 до 6 млн рублей», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС.

Андрей Тетыш, президент группы компаний «Агентство развития и исследований в недвижимости» (АРИН), уточняет: «Наибольшей популярностью у покупателей продолжали пользоваться именно таунхаусы нижнего ценового диапазона. Около половины запросов (45%) уходит в сторону сегмента до 2,5 млн рублей. Это цена, которая соизмерима со стоимостью однокомнатной квартиры в стройке». Стоимость приобретенных участков колебалась в пределах 500–600 тыс. рублей.

Оживление рынка пришлось на период резкой девальвации национальной валюты — многие покупатели посчитали приобретение земли более выгодным и перспективным вложением, чем автомобиль или бытовая техника. «Мы в СНП „Тайберри“ в декабре поставили рекорд продаж — 17 участков, несмотря на то, что зимой обычно в этом сегменте царит затишье. А вот дуплексы и коттеджи в „Золотых ключах“, наоборот, стали активнее разбирать в январе-феврале. В декабре полностью прекратилась выдача ипотеки на загородные объекты, но к февралю ситуация начала выправляться — появились „первые ласточки“ с одобренными ипотечными кредитами», — рассказывает Елена Шишулина, директор по маркетингу и продажам ООО «УК „Старт Девелопмент“».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», впрочем, обращает внимание, что стоимость ипотечного кредитования здесь не является ключевым фактором спроса: «Покупатели больше внимания обращают на транспортную доступность и развитость инфраструктуры».

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева добавляет: «Одной из тенденций 2014 года стал повышенный спрос на земельные участки без подряда: граждане спасали накопления от обесценивания. В некоторых случаях покупатели не знают, что дальше делать с этой землей: строить самим, продавать или оставить на перспективу. Главное для них — куда-то пристроить

средства. В каком-то смысле этот спрос можно назвать инвестиционным. Покупателей земли прельщал также тот факт, что земельные участки, в отличие от многих других товаров, не подорожали».

По данным ЗАО «БФА-Девелопмент», в загородном сегменте к началу 2015 года в продаже находится 375 проектов (в том числе 52 с таунхаусами), всего — около 41 тыс. объектов. Количество проектов, присутствующих в продаже, за последний год сократилось на 7,4%. За минувший год началась реализация в 71 новом проекте. И здесь видна разумная сдержанность: в 2013-м стартовало 122 проекта, так что новинок стало меньше на 42%.

РАЙОНЫ-ЛИДЕРЫ Структура предложения по районам значительно не изменилась: больше всего домов и участков во Всеволожском (32%), Ломоносовском (25%) и Выборгском (11%) районах. В сегменте таунхаусов преобладает недорогое предложение (до 7 млн рублей за секцию). Средняя цена в загородных домовладениях экономкласса за год снизилась на 8,2% (сейчас она составляет 31,3 тыс. рублей за квадратный метр). Комфорт-класс подорожал вровень с инфляцией, на 11,5% (до 53,5 тыс. рублей за квадратный метр). В бизнес-классе средняя цена квадратного метра увеличилась на 0,4% — до 70–100 тыс. рублей.

Геннадий Черненко, девелопер коттеджного поселка «Ольшаники-2», отмечает, что из выставленных в продажу объектов приобретено было в прошлом году лишь две тысячи — около 5%.

«На одни категории объектов спрос увеличился, на другие сократился: на 32% по сравнению с прошлым годом возросло количество проданных участков без подряда, на 20% сократилось число реализованных коттеджей и на 24% уменьшилось количество таунхаусов», — рассказала госпожа Беляева.

«В общей структуре предложения наиболее широко были представлены объекты стоимостью от 2 до 5 млн рублей», — говорит Александр Власенко, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИН. — Таких предложений 32% от всего рынка. Также значительный объем предложения приходился на ценовые диапазоны 5–10 млн (20%), 10–20 млн (18%), 20–50 млн (11%) и 1–2 млн рублей (11%)». По словам господина Власенко, нижний ценовой диапазон (для Ленобласти это домовладения стоимостью до 1 млн рублей)



САМЫЕ РАЗНЫЕ КОТТЕДЖИ ПОКА ЕЩЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ СПРОСОМ

и верхний ценовой сегмент (более 50 млн рублей) представлены сравнительно небольшим объемом предложений — всего 5 и 3% соответственно.

Наиболее высокая цена квадратного метра традиционно характерна для пригородных районов Санкт-Петербурга (Курортный, Приморский), отмечают в АРИН. Самыми дорогими районами Ленинградской области являются Всеволожский, Выборгский и Приозерский. Районы с наиболее низкой средней ценой квадратного метра — Волосовский, Кингисеппский, Волховский.

По данным АРИН, на рынке наиболее широко представлены загородные дома, расположенные на земельных участках ИЖС (55% предложений). Дома на землях садоводств составляют 34% предложений. Объекты, расположенные на земельных участках с иными статусами, составляют около 11%.

ЦЕНЫ СБЛИЖАЮТСЯ Как говорят аналитики, в 2014 году цены продемонстрировали тенденцию к сближению: самые бюджетные участки в ДНП и СНП дорожали, переоцененные участки в статусе ИЖС, наоборот, дешевели, стоимость же домов осталась практически неизменной. Девелоперы верят, что им удастся в нынешнем году удержать цены от падения. Елена Шишулина так объясняет свою позицию: «Стоимость материалов растет, заемные средства подорожали, инфляция тоже нескромных величин, так что отступать некуда. Скорее можно ожидать более гибкого подхода к ситуации каждого конкретного клиента».

Екатерина Беляева полагает, что в текущих условиях стоит ждать роста цен, пусть даже и в пределах инфляции, которая в последнее время довольно резко увеличила темпы. «Зимой некоторая волна снижения цен на участки и дома уже присутствует, но застройщики делают это не явно (иначе репутация поселка падает), а путем предоставления сезонных скидок», — отмечает госпожа Беляева.

«В проектах-неудачниках снижения цен не происходит — их владельцы скорее снят поселок с реализации, нежели распродавать участки за бесценок. Успешные девелоперские проекты прибавляют в цене 15–20% в год. Но это обычные плановые удорожания, связанные с повышением степени готовности поселков», — считает Светлана Петрова, директор УК Docklands.

«Выбор огромен, практически в любом направлении Ленобласти можно приобрести отличные лоты — с полным набором коммуникаций, в пешей доступности от природных водоемов. Цены будут увеличиваться с ростом инфляции. Не думаю, что в условиях такой жесткой конкуренции застройщики позволят себе серьезные повышения, с более высокой долей вероятности появятся демпингующие игроки», — полагает господин Черненко.

Эксперты также уверены в том, что тенденция по сокращению площадей загородного жилья, наметившаяся еще в прошлые годы, продолжится — потенциальные покупатели будут склонны к экономии еще больше, чем раньше.

Если говорить о новых проектах, то, скорее всего, считают эксперты рынка, в 2015 году они будут выводиться не так активно, как в 2013–2014 годах, а основной спрос будет сосредоточен также на участках без подряда, которые не требуют от застройщика существенных вложений и пользуются стабильным спросом у покупателей. «В любом случае девелоперы понимают, что обозримые перспективы развития загородного рынка не слишком хороши. Поэтому застройщики осторожничают и не спешат выводить на рынок новые проекты. Зимой девелоперская активность снизилась еще сильнее. Поэтому в ближайшие месяцы не стоит ожидать роста предложения. Обычно активный запуск коттеджных поселков происходит с запаздыванием — примерно через полгода-год после очередного всплеска спроса. Учитывая проблемы в экономике этого, скорее всего, не произойдет», — резюмирует Екатерина Беляева. ■

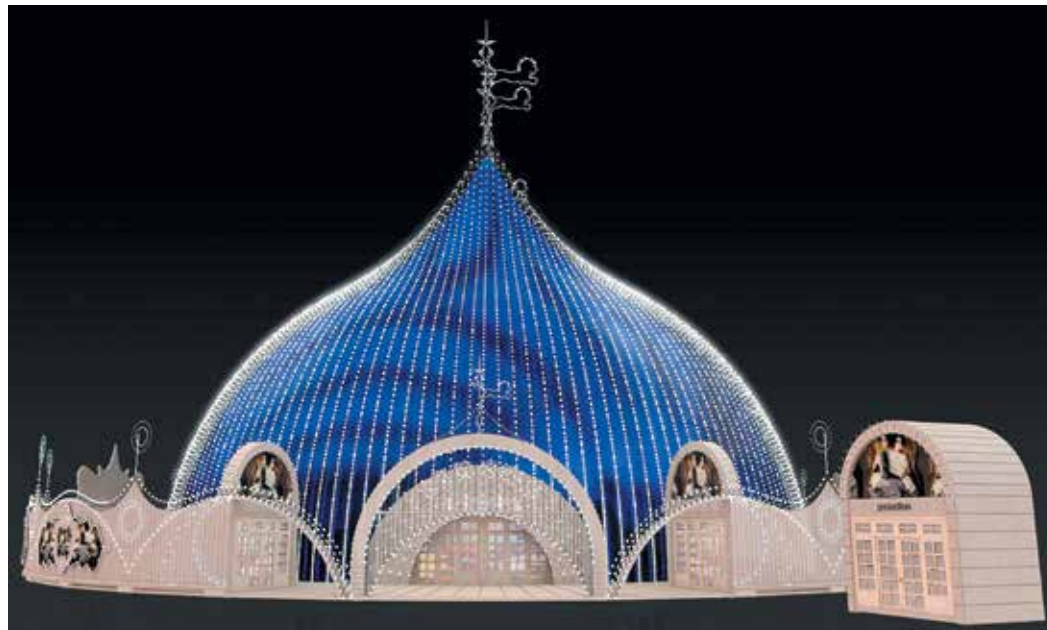
HI-ТЕСН ШАПИТО

КО ДНЮ ГОРОДА В ПЕТЕРБУРГЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ВОЗВЕСТИ НОВЫЙ ЦИРК. ПРОЕКТ ШАПИТО ИЗ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ПЛОЩАДЬЮ 1,4 ТЫС. КВ. М И СТОИМОСТЬЮ ОКОЛО 60 МЛН РУБЛЕЙ, ПО СЛОВАМ ЕГО СОЗДАТЕЛЕЙ, НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И В МИРЕ. СЕРГЕЙ КУТУМОВ

Проект финансируется за счет внебюджетных средств и поддерживается Министерством культуры России. «Толчком послужила идея создания принципиально нового уличного цирка. Вернее — синтеза уличного цирка и уличного театра. Cirque du Soleil — это просто кибитка, оставившаяся в пути! Требуются новые идеи и новые решения», — считает врио директора Большого санкт-петербургского государственного цирка Сергей Важенин.

Идея воплотилась не сразу. Около двух лет петербургские циркачи, возглавляемые художественным руководителем цирка Вячеславом Полуниным, изучали существующие шапито в Италии, Голландии, Франции и Великобритании. С одной стороны, концепция нового уличного цирка требовала новых инженерных решений. С другой — сооружение должно органично вписаться в панораму города на Неве.

Результатом стал микс проектов: легко возводимое металлотовое шапито общей площадью 1,4 тыс. кв. м с трансформируемой сценой. Внутри зрители могут увидеть и театральную сцену, и манеж, и кабаре. В зависимости от конфигурации вместимость нового цирка составит 550–600 мест. Фасад здания украсит цветовая подсветка с использованием LED-технологий.



ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ФАСАД НОВОГО ЦИРКА-ШАПИТО С ПОДСВЕТКОЙ НА ОСНОВЕ LED-ТЕХНОЛОГИЙ

Вначале реализация проекта была поручена итальянской компании, но жизнь внесла свои коррективы и над новым домом для петербургских циркачей сейчас трудятся петербургские, московские и екатеринбургские команды.

«Многое сделано в усеченном виде, наш идеальный проект не совсем реали-

зован — экономика делает свое дело, но можно с уверенностью сказать: это шапито — совершенное новое в мире сооружение!» — отмечает Сергей Важенин.

По словам врио директора цирка, праздник открытия станет впечатляющим зрелищем, представление выйдет на улицы города. Ожидаются высокие гости —

на дебют нового шапито ждут министра культуры РФ Владимира Мединского.

Правда, пока непонятно, где будет находиться новый цирк. Изначально планировалось разместить сооружение в Лопухинском саду, но пока конкретного и окончательного решения власти города не приняли. ■

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ



Проектная декларация на сайте sevdol.ru

Проектная декларация на сайте yuntolovo-spb.ru

Проектная декларация на сайте panorama360spb.ru

**СЕВЕРНАЯ
ДОЛИНА**

Жилой район на севере Санкт-Петербурга. 6 очередей введены в эксплуатацию.

ЮНТОЛОВО

Современный жилой район в северо-западной части Приморского района.

ПАНОРАМА 360

Новый городской квартал рядом с историческим центром.

Реклама

Отдел продаж
СПб, Финляндский пр., 4, БЦ «Петровский форт», 2 эт. атриум
Пн–Пт, 10:00–19:00

680-40-40 glavstroi-spb.ru

ГЛАВСТРОЙ-СПБ

ЧУДО СВЕТА

СВЕТЛЫЙ, НЕ ПЕРЕГРУЖЕННЫЙ ДЕТАЛЯМИ, НО ПРИ ЭТОМ ЯРКИЙ И ЗАПОМИНАЮЩИЙСЯ ИНТЕРЬЕР — ТАКОВ ПРОЕКТ КОМПАНИИ ART STUDIO DESIGN & CONSTRUCTION, К РЕАЛИЗАЦИИ КОТОРОГО ДИЗАЙНЕРЫ ПРИСТУПАЮТ В МАРТЕ. АЛИНА БОГДАНОВА



Хозяева 118-метровой квартиры в Московском районе Петербурга — молодая семья с ребенком, люди энергичные, открытые всему новому и очень гостеприимные. В числе увлечений семьи — путешествия, активные виды спорта, кулинария, а хозяйка, помимо прочего, профессионально занимается танцами. Все это, конечно, должно было найти свое отражение как в эмоциональной, так и в функциональной составляющей интерьера: в частности, необходимо было предусмотреть просторное помещение для приема гостей и место для съемного пилона.

В квартире, над которой вот-вот начнется работа, — три комнаты, два санузла, а также прекрасные дополнения — большие окна, через которые открывается отличный вид на город, и большая открытая терраса. По мнению дизайнеров, в этом светлом, наполненном воздухом пространстве, наиболее органичен проект, предполагающий смешение сразу нескольких актуальных сегодня стилей. Так, светлая отделка и деревянные полы, характерные для скандинавского региона, здесь гармонично сочетаются с индустриальными элементами — кирпичными стенами, расшивным деревянным потолком, а простота и лаконичность форм — преемники минимализма.



ИГРЫ С ПРОСТРАНСТВОМ Угловая оригинальная планировка и довольно просторные помещения позволили архитекторам обойтись без кардинальных переделок. Единственное вмешательство в планировку заключалось в том, что была расширена площадь гостиной-столовой за счет прихожей и детской комнаты. Согласно пожеланиям хозяев, главным помещением в квартире станет именно кухня-гостиная и, конечно, терраса, а потому этой зоне было уделено особое внимание. В частности, несмотря на то, что архитектурно гостиная с кухней (с которой есть выход на террасу) составляют фактически единое пространство, авторы проекта решили зонировать разные по функциональному назначению помещения при помощи подиума с тем, чтобы, во-первых, обеспечить комфортное сообщение с террасой, во-вторых, избежать дополнительных ненужных ступеней к выходам, а в-третьих, увеличить полезную площадь. Кроме того, подиум зрительно раздвигает пространство, причем во всех измерениях: согласно замыслу, подиум устроен на высоте подоконников гостиной, что придает этой зоне схожесть с парадоксальными лабиринтами Эшера. Кстати, внутри подиума также предусмотрена ниша для хранения вещей.

Сравнительно небольшая площадь кухни (12,7 кв. м) не помешала выделить здесь не только рабочую, но и обеденную зону, решенную в виде откидной столешницы, крепящейся к стене, и складных стульев. Такое решение позволило максимально освободить пространство, не загромождая его мебелью. Такой же рациональный подход к использованию полезной площади читается и в детской комнате, где пристенный комод-трансформер одновременно выполняет функцию рабочего стола с откидной столешницей,





изголовья кровати, а также универсальной системы хранения для любых вещей — от одежды до школьных принадлежностей, для которых предусмотрены ячейки на разных плоскостях комода.

Вообще, системам хранения в проекте уделено особое внимание: почти в каждом помещении квартиры есть функциональные шкафы, стеллажи, ниши. В прихожей это вместительный гардеробный шкаф с хозблоком, в жилых комнатах — шкафы во всю высоту помещения с антресолями для хранения редко используемых вещей, в гостиной, кроме белоснежных стеллажей от пола до потолка, где хозяева разместят свою библиотеку, расположился также винный стеллаж. Интересно, что на кухне привычных верхних подвесных шкафов не предусмотрено: их отсутствие компенсируют шкафы-колонны для посуды и техники, небольшой боковой шкаф для часто ис-

пользуемых принадлежностей и открытый стеллаж для хранения сыпучих продуктов в стеклянных емкостях.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕКОР К декорированию квартиры дизайнеры подошли очень деликатно: не хотелось перегружать интерьер лишними деталями. В связи с этим особое место в проекте занимают фактуры — гладкие стены, кирпич, натуральное дерево, а декоративные акценты имеют и функциональное назначение: собрание книг, оформленных в монохромные обложки на полках библиотеки, коллекционное вино в открытых стеллажах, электрические вывески, характерные для индустриального стиля, — в качестве дополнительного камерного освещения. К слову, свету в данном интерьере отводится большая роль, поэтому в квартире у каждой зоны несколько видов освещения.



Это общее освещение с помощью накладных направленных источников света, локальное (подсветка шкафов, стеллажей, рабочих поверхностей), декоративное. Оригинально и очень функционально решено освещение гостиной: светильник-кронштейн Counterbalance/Luceplan в центре комнаты позволяет менять направленность и тип освещения в зависимости от ситуации или настроения. Если опустить светильник низко, к журнальному столику, освещение станет камерным, а если направить в потолок или стену, получится мягкий рассеянный свет.

Что касается других предметов интерьера, то многие из них будут выполнены на заказ (в частности, встроенные гардеробные шкафы в прихожей, библиотека и винный стеллаж в гостиной, подиум для кровати и комод-трансформер в детской, откидной стол со стеллажами на кухне). А

такие дизайнерские предметы мебели, как, например, журнальный стол в гостиной от Alder Cube, выполненный канадскими художниками студии Brent Comber, станут интерьерными доминантами и акцентами, которые одновременно украсят и разнообразят функциональную составляющую проекта. К подобным доминантам также можно отнести светильник над обеденным столом, плафоны для которого выдуваются вручную (Adelman Studio, США), легендарное кресло Egg в спальне (Fritz Hansen, Дания), диван на террасе (Zanotta, Италия), кресло в детской (MoWoStudio, Польша).

Реализация проекта, по оценке ART Studio Design & Construction, займет 9–10 месяцев, так что вполне вероятно, что следующий Новый год, по крайней мере, одна петербургская семья встретит в квартире своей мечты. В большой компании друзей, разумеется. ■

Реклама



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ КРЕСТОВСКИЙ DE LUXE

ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ ОБ УСПЕХЕ

В клубных резиденциях «Крестовский de luxe» созданы все условия для жизни самых искушенных ценителей роскоши и комфорта. Архитектурная эстетика, передовые строительные и инженерные технологии, безупречный сервис, транспортное удобство, традиционные для Крестовского острова привилегированные места отдыха и развлечений, престижные учебные заведения и площадки для занятий элитарными видами спорта — здесь каждая деталь формирует атмосферу успеха.

606-00-00

• www.krestovskiy.spb.ru •



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

СЮРПРИЗ БЛАГОДАРЯ ПРИНЦИПАМ

«ХОТИТЕ ПРОКАТИТЬСЯ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ЛИФТЕ? — СПРАШИВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ КОМПАНИИ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ. — ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЕДКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЖИЛОГО ДОМА!» В ПАРКИНГЕ ЕЩЕ ПАХНЕТ КРАСКОЙ, НО В ВЕСТИБЮЛЕ ПРЕМИАЛЬНОГО ДОМА «ПОБЕДЫ, 5» УЖЕ СИЯЕТ ОГНЯМИ ИСТОРИЧЕСКАЯ ЛЮСТРА ИЗ ДК ИМЕНИ ПЕРВОЙ ПЯТИЛЕТКИ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Экономическая ситуация не нарушила планы по сдаче дома?

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ: Рынок недвижимости очень инерционный. Нельзя вдруг закончить строительство дома, потому что плохая конъюнктура, или вдруг начать — потому что наступила оттепель. Да и поведение потребителей в премиальном сегменте отличается от поведения покупателей массового жилья. В первую очередь потому, что для покупателя в этом сегменте сама по себе покупка квартиры не является чем-то удивительным.

G: Для них эта квартира, как правило, не первая, не единственная...

В. С.: И не последняя. Такие люди в нынешней ситуации больше беспокоятся за свой бизнес, за имеющиеся активы, за ту деятельность, которой они занимаются. Им важнее другое — в каком состоянии объект продается, что застройщик обещал изначально и что покупатели увидели в итоге. Когда мы показываем наш объект профессионалам рынка, они удивляются не только фасаду, холлу, материалам, но и состоянию квартир без отделки: уровню качества строительных и предчистовых работ. Один брокер сказал: «Я все понимаю, отлично, но это же шоу-румы». Я предложил ему взять ключи от любой квартиры и проверить. Но его слова, увы, характеризуют состояние рынка: хорошо сделанный дом становится редким прецедентом.

G: А почему так происходит?

В. С.: Рынок наш, к сожалению, характеризуется перманентным состоянием неисполненных обещаний. Тезис застройщиков — «Продавай, пока картинки красивые!» Массы примеров, когда потенциально неплохие объекты распродаются на начальной стадии, и у застройщика теряется всякая мотивация дальше бороться за качество. Для меня это индикатор: если объект сильно распродан на старте — чудес не ждите, будет хуже, чем обещали. Цены на материалы в процессе строительства растут, велик соблазн сэкономить за счет снижения качества. А после сдачи на все вопросы один ответ: «Сейчас такое время, скажите спасибо, что достроили». И это в первую очередь бьет по тем, кто сильнее всего доверился застройщику и купил квартиру на ранней стадии. Им цинично говорят: «Вы вспомните, по какой цене покупали, хотите — вернем деньги».

Я всегда говорю, что качество объекта определяется степенью цинизма девелопера. Конечно, ты можешь распродать дом за первые три месяца — это твое право, — и я не знаю, какую силу воли надо иметь, чтобы после этого сделать все хорошо. Но и без ранних продаж многие объекты почему-то получают откровенно убогими. Поэтому когда кто-то вдруг показывает действительно достойный



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

уровень — для покупателя и для рынка это становится настоящим сюрпризом.

G: За счет чего вам удаются такие сюрпризы?

В. С.: За счет принципов. С самого начала у нас был принцип — проект не будет меняться в процессе строительства. И у нас именно так получилось. И в этом немалая заслуга архитектора проекта Евгения Герасимова. Для меня крайне важным в эффективном партнерстве проектировщика и девелопера является предсказуемость взаимных обещаний. Мы с Евгением Герасимовым уже не один дом построили и в этом проекте с самого начала договорились, что мы серьезно относимся к дому, друг к другу: архитектор идейно выкладывается, а мы даем все необходимые инструменты для качественной реализации.

G: Можете привести пример?

В. С.: Вот вестибюль. Нормальная логика подсказывает: зачем нужны семиметровые потолки, если здесь могло быть еще две квартиры? Мы пошли на это потому, что вестибюль должен соответствовать дому. Это не попытка кому-то что-то доказать — это обязательный элемент, кусочек пазла в общей концепции. Ведь когда мы подъезжаем к дому, то воспринимаем его как пример качественного неоклассицизма, как пример «сталиньюги» — настоящей, честной, породистой... И после этого заходить, пригнувшись, через железную дверь в скромный подъезд?

Извините! Получится, как сейчас модно выражаться, «когнитивный диссонанс». Может, две квартиры на втором этаже — это и кажущаяся очевидной прибыль, но это примитивный подход. Мы доказали, что единство интерьеров и экстерьера несет в себе для экономики проекта намного больше.

Или история с этой антикварной люстрой: когда нам удалось ее купить, пришлось переделать вообще все, чтобы она сюда, в холл, «встала» и смотрелась естественно: она же огромная, три на три! И результат просто поражает всех, кто видел наш холл.

G: Образ дома продиктован местом строительства?

В. С.: Мне было важно полностью раскрыть потенциал места, сделать качественный объект, достойный парадной части Московского района. Можно просто построить дом в самом лучшем месте и «забрать» лишь ту стоимость, которую дает локация. А можно получить кумулятивный эффект — от потенциала места, от характеристик объекта, от воплощения деталей и даже от грамотной политики реализации. Именно таким стал дом «Победы, 5».

G: Как скоро здесь появятся жильцы?

В. С.: Ключи, как и обещали, передаем в марте. Но надо понимать, что время заселения премиального дома в среднем составляет два — два с половиной года. Люди, как правило, не сильно торопятся:

долго делают качественный ремонт, обставляют интерьер.

Наши покупатели очень ждали свой дом, ждут сегодня ключи, активно занимаются дизайн-проектами. Они собираются здесь жить — вот что очень важно. Здесь нет инвестиционных сделок. И нет разочарований вроде: «Ну вот, дом получился опять не очень, подожду какой-нибудь следующий». Ведь не секрет, что огромное количество «элитных» объектов стоят полупустыми, там годами из ста окошек горит 15–20.

G: Менталитет покупателей как-то меняется?

В. С.: Происходит европеизация премиального сегмента. Очень долго в головах большинства был эдакий «железный занавес»: когда я в Европе, то понимаю «что такое хорошо», когда сюда возвращаюсь — у меня сразу планка падает на уровень «и так тоже сойдет». Но это проходит. Премиальный сегмент — это сегмент людей космополитичных. Человек перестает разделять все на «там» и «здесь». Он живет в том пространстве, которое сам себе создает. И хочет получать должный уровень за свои деньги.

Еще одна характеристика людей из этого сегмента заключается в том, что они поступают так, как считают нужным, а не так, как считается «круто». Я не говорю о вежливости или правилах приличия, а о том, что разговоры «у кого сколько метров» давно прошли. Никто уже в этих кругах не «меряется размерами». Покупателям больше не нужны лишние «квадраты», им нужны оправданные, справедливые площади — пространство, приспособленное под потребности их жизни.

G: Каковы, на ваш взгляд, перспективы качества рынка жилья?

В. С.: Задача девелопера — зарабатывать. Но зарабатывать, не нарушая принципов. Вы думаете, все то мракобесие, которое мы сегодня видим на КАДе, строится потому, что руководители этих компаний не понимают, что такое качество? Вы думаете, у них в личных квартирах что-то криво? Нет. Это не от непонимания. Это цинизм.

Именно качество для нас стоит во главе угла — и это продиктовано совершенно определенными конъюнктурными соображениями. Причем речь не только о премиальном сегменте. Но если само по себе хорошо сделанное сегодня является прецедентом, значит, именно в этом огромный потенциал нашей компании. Я прекрасно понимаю, многие крупные компании так устроены, что для того чтобы им начать хорошо делать, надо эти компании закрыть, а потом снова открыть. Теоретически рынок, конечно же, должен двигаться к увеличению количества качественных проектов. А наша задача, когда все остальные это поймут, встречать их уже там — в светлом будущем. ■

НАУЧНО-ФАНТАСТИЧЕСКИЙ БАР

УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА ПОСТЕПЕННО ПРЕВРАЩАЕТСЯ В БАРНО-РЕСТОРАННУЮ — ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД-ДВА ЗДЕСЬ ОТКРЫЛОСЬ НЕМАЛО НОВЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ПЛЮС К ТЕМ, ЧТО УЖЕ РАБОТАЛИ.

Если бы еще и сделать ее пешеходной, потому что ни проехать, ни припарковать здесь невозможно, тогда можно было бы оценить ее особую атмосферу и дефилировать между ресторанными террасами, которые в теплый сезон установить удастся пока немногим. Но убрать отсюда транспорт — это, пожалуй, из области фантастики. Кстати, не чужд научно-фантастических идей и новый Tesla Bar, названный в честь Николы Теслы — эксцентричного человека со странностями и выдающегося изобретателя. Возможно, поэтому Tesla Bar позиционируется как «коктейльный бар с интересной едой и му-

зыкой, где не боятся экспериментировать и удивлять».

Интерьер создала Наталия Спечинская, владелица бара. Здесь присутствуют детали, напоминающие о стиле стимпанк с его аллюзией на викторианскую Англию и различные аппараты и механизмы того времени, сверкающие начищенной медью и полированным деревом. Самым ярким декоративным элементом является диджейская стойка.

В барном листе числятся авторские и неоклассические коктейли, а разделы названы именами ученых. В меню, кроме тапасов и снеков, представлены полноценные блюда. ■



ВИННЫЙ ТУР НА БОЛЬШОЙ КОНЮШЕННОЙ

ОТКРЫЛСЯ ВИННЫЙ БАР И МАГАЗИН LE TOUR DE VIN. ЭТО СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС ОТЦА И СЫНА — ОЛЕГА И НИКОЛАЯ ФИЛИППОВЫХ.

Они много путешествуют и давно увлекаются вином, а свой бар создавали «по мотивам» крошечных кафе на Монмартре и в Брере, где хозяева знакомы с большинством гостей. Также в Le Tour de Vin почти каждый вечер можно встретить владельцев в фартуках, беседующих с посетителями о вине и жизни. Здесь всего двенадцать столиков, мебель темного дерева, диваны, обитые темно-зеленым бархатом, и небольшая барная стойка. На стенах из беленого кирпича — черно-белые фотографии. Архитектор Ирина Черникова сделала акцентом пространства высокие винные шкафы, выбрав направленное, но не слишком яркое освещение.

В баре собрано более 200 наименований вин со всего мира. Сомелье постарались охватить максимум стран и винодельческих регионов: от самых популярных до мало известных на российском рынке. Составляя меню, авторы концеп-

ции также думали о вине. В итоге получилась некая квинтэссенция классических «винных» закусок: тапас, брускетты, карпаччо из говядины, несколько видов тартара, сыры, вяленое мясо, паштеты и легкие салаты. ■



ВСЕ ОТТЕНКИ РОЗОВОГО

8 МАРТА
В ГРАНД-ОТЕЛЕ
«ЕВРОПА»
ПОД ВИТРАЖНЫМИ
СВОДАМИ
ОДНОИМЕННОГО
РЕСТОРАНА ПРОЙДЕТ
ПРАЗДНИЧНЫЙ
БРАНЧ С РОЗОВЫМ
БУФЕТОМ
И РОЗОВЫМ
ФРАНЦУЗСКИМ
ШАМПАНСКИМ LEON
LAUNOIS.

Гостей ждут устрицы, икра, европейские, азиатские и русские блюда, шоколадный фонтан, а изюминкой вечера станет розовый буфет, элегантно накрытый шеф-поваром Йеном Миннисом «в честь прекрасных дам». Здесь будет множество вкусных изысков всех оттенков розового — лосось, маринованный со свеклой, свежие салаты, рахат-лукум, пирожные, трюфели, панакота, капкейки, печенье «мадлен» в форме ракушек, воздушный зефир, свежая клубника, малиновый торт, всевозможные ягоды, целая рощица «деревьев» из печенья макарон и свежей клубники, меренги, клубничный чизкейк и другие деликатесы. ■

КОГДА НЕТ СНЕГА, МЫ ЕГО ДЕЛАЕМ

ДАЖЕ КОГДА ЗИМА НЕ НАПОМИНАЕТ ЗИМУ И ЗА ОКНОМ ДОЖДИ, ГОРНОЛЫЖНЫЕ СКЛОНЫ ПОЛНЫ СНЕГА, КОТОРЫЙ ТОЛСТЫМ СЛОЕМ ЛЕЖИТ ВПЛОТЬ ДО САМОГО МАЯ. СЕКРЕТЫ ГОРНОЛЫЖНЫХ СКЛОНОВ РАСКРЫВАЕТ СОВЛАДЕЛЕЦ КУРОРТА «СНЕЖНЫЙ» ЯРОСЛАВ МУХАНОВ. КРИСТИНА НАУМОВА

GUIDE: Как вы можете оценить рынок предложений горнолыжных курортов Ленобласти?

ЯРОСЛАВ МУХАНОВ: Если сравнивать наш рынок с другими регионами России, то в Ленобласти, пожалуй, самый широкий список горнолыжных курортов. По количеству склонов мы даже превосходим Московскую область. В ближайшей для Петербурга доступности семь курортов. В их числе два ближайших — «Охта-Парк» и «Туутари-Парк», курорты в Коробицыно — «Снежный», «Красное озеро» и «Золотая долина», «Пухтолова гора», а также «Игора». На мой взгляд, уровень горнолыжных курортов в регионе за последние годы повысился. Конкуренция заставляет нас совершенствовать качество услуг. Кроме того, близость к Финляндии, где горнолыжный спорт сильно развит, позволяет перенимать зарубежный опыт. При этом стоит признать, что сейчас трудно сравнивать наши горнолыжные курорты с курортами Финляндии, Швейцарии, Франции, Австрии. Дело в том, что в этих странах существуют специальные государственные программы развития отрасли. Мы сталкиваемся с целым рядом проблем — начиная с законодательных и заканчивая кадровыми. В Европе все эти вопросы решаются с помощью государства. Например, в Финляндии есть программа по вхождению страны в горнолыжный кластер европейских стран. Они поставили цель переориентировать россиян из Франции и Австрии в свою страну. На мой взгляд, им это удалось. Предложение сейчас в Финляндии богаче, чем в Ленобласти.

G: Курорт «Снежный» был открыт в 1999 году. Есть ли у вас инвестиционная программа по модернизации инфраструктуры?

Я. М.: Если говорить о текущем моменте, то мы отложили все инвестиции в развитие на фоне кризисных настроений, хотя планировали продолжить модернизацию оборудования. Мы не дожидаемся физического износа, стараемся обновлять технику, если она устаревает морально. Но сейчас курс евро вырос в два раза по отношению к рублю, соответственно, все оборудование подорожало вдвое. Из-за этого мы приняли решение пока отложить закупку некоторой техники.

G: Какой жизненный цикл у техники?

Я. М.: Очень длинный. Например, подъемники могут служить столько же, сколько гидростанции, то есть 50–60 лет при должном обслуживании. По сути, это опоры, фундамент. Как правило, их меняют из-за морального устаревания, так как появляются более современные разработки. Периодической замене подлежит расходный материал — ролики, резиновые прокладки, движущиеся механические части.

G: В этом бизнесе вообще возможно импортозамещение?

Я. М.: Пока перспективы импортозамещения крайне слабые. Трубопроводы, насосы мы покупаем отечественные, но подъемников российского производства не бывает. Этот рынок не очень большой, в мире не так много фирм, которые этим за-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

нимаются. Но они уже плотно заняли этот сегмент, и эти производители поддерживаются государственными программами. Российских аналогов ратраков (снегоуплотнительная машина. — **G**) также не существует. Аналогичная ситуация и в прокатном оборудовании — отечественных производителей горных лыж нет.

G: Что вы делаете, когда нет снега?

Я. М.: Мы делаем снег. Катание на естественном снеге на горнолыжных курортах не подразумевается в принципе. Даже когда зима снежная, все равно делается искусственный снег. В естественных условиях снежинка растет от нескольких часов до нескольких недель: крутится в облаках и падает на землю, обросшая мохнатыми лапками. В процессе искусственного производства вода распыляется, забрасывается как можно дальше, и она падает в виде маленького кристалла. У искусственно созданных снежинок нет мохнатых лапок, они легче уплотняются, поэтому такой снег легче скользит.

G: Как выглядит производство снега?

Я. М.: Есть специальное оборудование — снежные системы. Это, по сути, пульверизатор, распыляющий воду на большое расстояние. Вентилятор выбрасывает частичку воды примерно на 40 метров, и пока она летит, она замерзает, а приземляется уже кристаллом. Мы делаем снег перед началом сезона. При хороших морозах нам требуется от полутора до двух недель, чтобы все склоны покрыть снегом. Для начала сезона нам не нужен снег, нам нужен только мороз. Как только температура воздуха опускается ниже минус одного градуса, мы сразу включаем систему и начинаем делать снег. В этом году мы открыли сезон 22 ноября. В прошлом году, когда, если помните, толком не было

зимы, мы работали с 1 декабря. Мы делаем большой слой снега, уплотняем его, и он лежит за счет инерции.

G: Когда сезон заканчивается?

Я. М.: Теоретически мы можем работать вплоть до майских праздников, но в этом году мы для себя решили, что сезон закроем 20 апреля. В мае люди уже не едут кататься на лыжах, потому что когда за окном светит солнце, люди думают не о снеге, а о пляже. Но в конце апреля катания еще в разгаре. Мы даже каждый год проводим в апреле аквашоу: делаем бассейн в снегу, и с трамплина люди в костюмах прыгают в воду.

G: Чем живет курорт летом?

Я. М.: Вообще мы предоставляем полный спектр услуг. У нас есть все элементы курорта: и катания, и общепит, и проживание. К нам можно приехать и на один день, и на долгое время. Рядом с гостиничным комплексом — небольшое озеро. Таким образом, летом мы останавливаемся только как склон, но продолжаем работать как курорт.

G: В конце года евро сильно вырос. Повлияло ли это на выбор россиян в пользу горнолыжных курортов Ленобласти вместо Альп?

Я. М.: В новогодние праздники было видно, что многие остались в России. У нас традиционно загрузка в новогодние каникулы и так стопроцентная, но в этом году мы могли бы продать текущий объем предложения два или даже три раза. Оценить же в целом поток в этот зимний период сложно, потому что сезон еще не закончен. Надо сказать, что на решение приехать кататься влияет погода. Если за окном дождь, у человека не будет желания вставать на лыжи. Хотя у нас, конечно, снег есть всегда. Если кризисные явления повлияли на

рост спроса в новогодние праздники на 20–30%, то погодные условия могут влиять в несколько раз. По моим ощущениям, после праздников произошла стабилизация спроса, а может быть, даже и его снижение. Люди начинают отказываться от необязательных вещей, как это всегда бывает в кризис, ведь кризисное поведение подразумевает экономию. Мы видим уже сейчас, что в нашем ресторане средний чек снизился, а для проживания выбирают более дешевые варианты.

G: С другой стороны, рубль упал по отношению к евро. По идее к нам должны поехать кататься соседи?

Я. М.: Но мы уступаем Финляндии по рельефу склонов. Даже Коробицыно, район, считающийся благоприятным для катания, не может сравниться с финскими курортами. Наши склоны — это, как правило, 500 метров, а у финнов — километры. Так что им бессмысленно ездить кататься к нам. А вот внутренний туризм активно развивается. Мы предлагаем выгодные условия на буднях. С понедельника по пятницу «все включено», то есть проживание, катание, прокат, стоит около 20 тыс. рублей для компании из четырех человек. К нам приезжают и из Москвы, и из Твери, и из Ораниенбаума. Иностранцев, в свою очередь, на наших курортах единицы, и это не связано с падением курса рубля.

G: Поддерживаете ли вы развитие горнолыжного спорта в Ленобласти?

Я. М.: Да, у нас есть благотворительный проект. Мы предоставляем возможность спортивной школе бесплатно кататься на наших склонах. У ребят неплохие успехи! Трое учеников школы сейчас в составе сборной России. Для областных детей катание бесплатно — это важно, потому что сам по себе горнолыжный спорт дорогой. ■

НЕКЛАССИЧЕСКИЕ ПИЦЦЫ В GUSTO

В МЕНЮ РЕСТОРАНА GUSTO ПОЯВИЛИСЬ НЕОБЫЧНЫЕ ПИЦЦЫ — ТВОРЕНИЕ ФАБРИЦИО ФАТУЧЧИ, ШЕФ-ПОВАРА ИЗ РИМА И БРЕНД-ШЕФА РЕСТОРАНА.

По мнению повара, в пицце все ингредиенты должны быть свежими, тесто приготавливается по-особому и обязательно «отдыхать» перед использованием минимум 24 часа. Основой большинства пицц является итальянский соус «Наполи», который состоит из томатов, оливкового масла, соли и перца, а вкус пиццы зависит от баланса ингредиентов. В Gusto теперь подают несколько неклассических пицц, например, с малосольным лососем и сыром моцарелла, с грушей, орехами и горгонзолой, с пармской ветчиной и рукколой. Подобные новинки, в отличие от классических (таких как «Маргарита», «Вегетариана», «Дьявола»), вряд ли мож-

но попробовать даже в Италии. Кроме того, шеф-повар ресторана использовал личное ноу-хау — например, он добавляет лимонную цедру в пиццу с лососем и маскарпоне, чтобы по-особому оттенить ее вкус. Кстати, маскарпоне ресторан покупает у российского производителя, которому, по мнению Фабрицио Фатуччи, удается делать этот сыр так похожим на итальянский по вкусу.

Хит ресторана — это пицца с грушей и горгонзолой, ведь именно два этих вкуса, по мнению шефа, идеально дополняют друг друга. Груша становится мягкой при минимальной термической обработке, тем самым достигается нужная консистенция. ■



ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ ПИЦЦА С ЛОСОСЕМ И МАСКАРПОНЕ

В IL LAGO DEI SIGNI ОБНОВЛЕНИЕ

В ФЕВРАЛЕ ГОСТЕЙ РЕСТОРАНА IL LAGO DEI SIGNI ЖДУТ НОВЫЕ БЛЮДА ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНИ, КОТОРЫЕ ШЕФ-ПОВАР ВИНЧЕНЦО ВЕРДОША ВКЛЮЧИЛ В ОСНОВНОЕ МЕНЮ.

«Это плотные согревающие зимние блюда, которые традиционно пользуются популярностью у наших гостей», — отмечает Винченцо Вердоша, обладатель звезды Michelin. В меню добавлены белорыбница, запеченная со шпинатом, в ржаном хрустящем тесте; филе судака по-лигурийски с артишоками; языки ягненка в горчичном соусе с припущенным шпинатом; фермерская утка с тушеной красной капустой; кролик, тушенный в трюфельном соусе, с чечевицей; ржаная фокачча с артишоками и вялеными томатами.

Кстати, в Il Lago подвели своеобразные итоги и получили любопытные цифры. С от-



ФЕРМЕРСКАЯ УТКА С ТУШЕНОЙ КРАСНОЙ КАПУСТОЙ

крытия, чуть больше чем за год, в ресторане побывали около 30 тыс. гостей, которые выпили 5700 бутылок вина и съели почти 2 тонны пасты. Одно из любимых блюд гостей — домашняя лапша, которая готовится в головке сыра. Любопытный факт: за это время вычерпано 22 головы сыра пармеджано реджано 24-месячной выдержки и съедено 55 километров домашней пасты. Белый или черный трюфель в Il Lago dei Signi — специальное предложение ресторана, так вот за год использовано 3,75 кг белого трюфеля и 8,6 кг черного.

Как отмечает Галина Белоусова, генеральный директор ресторанов Il Lago dei

Signi, паназийского Buddha-Bar и китайского Tse Fung, сейчас аудитория уходит от формата домашних застолий и предпочитает регулярно, три-пять раз в неделю, ужинать вне дома.

«Появилось много семейных пар с детьми и старшим поколением. Семейные бранчи с бабушками и дедушками в Il Lago dei Signi в выходной день — это норма, мы становимся ближе к европейской традиции проводить вечера в кафе и ресторанах в кругу своих родных, близких и друзей. Специально для таких встреч наше новое меню», — резюмирует Галина Белоусова. ■

ВКУСНАЯ ЛИТЕРАТУРА

В ГОД ЛИТЕРАТУРЫ В РОССИИ РЕСТОРАН «БЕЛЬВЬЮ БРАССЕРИ» ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ МОЙКА 22» ПРЕДСТАВЛЯЕТ КУЛИНАРНЫЕ ИЗЫСКИ В ЧЕСТЬ СОЧИНЕНИЙ ВЕЛИКИХ ПИСАТЕЛЕЙ.

«Литературное меню» будет действовать в течение всего года и представит в гастрономической интерпретации знаменитые произведения мастеров слова разных эпох, жанров и стран. В феврале в «Бельвю Брассери» — блюда на тему литературы Франции, вернее любимых произведений шеф-повара француза Кристофа Лаплазы. Шеф постарался передать в блюдах свои впечатления от сюжета, текста и героев. «Иногда я хотел сочетанием различных продуктов передать ловко закрученный сюжет книги, как это получилось, например, с „Таинственным островом“ Жюль Верна. Наш салат из омара — это настоящее путешествие

и исследование самых разных ингредиентов и вкусов, — делится Кристоф. — А иногда главный герой оставляет такой яркий след своей удивительной личностью, что хочется передать ее обаяние, уникальность. Вот, например, добрый, искренний и трогательный Маленький принц у Сент-Экзюпери. Мне кажется, наши маленькие профитроли с фисташковым мороженым и теплым малиновым пюре похожи на этого удивительного персонажа».

Гастрономическое путешествие в мир литературы, естественно, не обойдется и без блюд, посвященных русским классикам. ■



БАРАБУЛЬКА КОНФИ С МАНДАРИНОМ, ПИПЕРАДА ИЗ ПЕРЦА И ВЕТЧИНЫ «САН-ДАНИЭЛЕ» С СОУСОМ БУЙАБЕС — БЛЮДО СОЗДАНО «ПО МОТИВАМ» РОМАНА «ГРАФ МОНТЕ-КРИСТО» АЛЕКСАНДРА ДЮМА

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

СТАТУС В ЦИФРАХ

270°

ПРЕКРАСНОЙ ПАНОРАМЫ



Смольный пр. д.17

Архитектор Рикардо Бофилл
Новые здания и исторические дома
Видовые квартиры | Просторные террасы
Тишина и комфорт в квартирах
Шумоизолирующие окна | Вентиляция
Двухуровневый подземный паркинг
Лифт из паркинга на этажи
Авторский дизайн холлов

Свободный от автомобилей большой двор
Ландшафтный дизайн
Финские детские площадки Lappset
Детский сад во дворе
Финские технологии и контроль качества
Интегрированные системы безопасности

10% скидка*

РАССРОЧКА в рублях**

703-44-44

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

yitdom.ru