

ТАУНХАУСЫ
ВЗЯЛИ ТАЙМ-АУТ / 14
В ПОИСКАХ МЕСТА
ДЛЯ ОТДЫХА / 18
ПЕРВЫЙ ОФИС VISIT RUSSIA
ОТКРЫЛСЯ В ХЕЛЬСИНКИ / 21

Территория комфорта

Четверг, 23 июля 2015 №130
(№5640 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ – СЕВЕРО-ЗАПАД». Реклама



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА.

РЕДАКТОР GUIDE «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»

ПОД ЗНАКОМ ТИШИНЫ

Кто не сталкивался с попутчиками, которые не закрывают рот ни на секунду? Тяжелое это испытание — находиться с таким человеком в замкнутом пространстве. Как этого ни избегай, но любители рассказать всю свою жизнь время от времени попадают. Кажется, особенно такие дамы любят поезд «Аллегро», который дает им потрясающую возможность не закрывать рот до самого Хельсинки. А вот в Швейцарии в поездах есть специальные «вагоны тишины», где любые звуки запрещены — нельзя даже шептаться. Строгий контролер при этом смотрит выразительно и показывает на специальный знак — пиктограмму с прижатым к губам пальцем. Здесь стоит полная тишина: люди работают, спят, читают и просто молчат. Прекрасная инициатива, на мой взгляд. Наверное, в каждом публичном пространстве должен быть такой уголок абсолютного молчания...

Кстати, специалисты-аудиологи полагают, что на людей умственного труда шум действует заметнее, чем на представителей других профессий. На восприятие громких звуков влияют, оказывается, и такие не связанные между собой факторы, как возраст и привычка. Молодые люди легко переносят оглушительную музыку, что раздражает старшее поколение. А с силой привычки я столкнулась случайно — в Барселоне, на фестивале «харлеев»: там стоял такой оглушительный рев и грохот, который невозможно было вытерпеть. Но он совершенно не смущал ни байкеров, ни их поклонников. Любовь и привычка, ясное дело.

На самом деле, от постоянного шума жителю мегаполиса некуда деваться. И если дни здоровья в городе еще как-то можно себе представить, то день тишины — совершенно из области фантастики. И вообще человеку городскому без шума — как без воздуха.

Как-то владелица одной процветающей фирмы, торгующей слуховыми аппаратами, сказала, что видит для своего бизнеса большие перспективы. Все эти люди, не вынимающие наушников дни напролет, в ближайшем будущем — наши клиенты, уверяла она. Правда, некоторые оптимисты неплохо уживаются и с глухотой. Например, долгожительница из Филадельфии Доротея Ларуссо в день своего 100-летия на вопрос корреспондента о секрете ее долголетия, ответила: «Глухота. С 25 лет я не слышу городского шума».

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ТАУНХАУСЫ ВЗЯЛИ ТАЙМ-АУТ

ДО ПРОШЛОГО ГОДА ТАУНХАУСЫ АКТИВНО НАРАЩИВАЛИ ДОЛЮ НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ, ОДНАКО КРИЗИС ПРОЦЕСС ЗАТОРМОЗИЛ. СЕГОДНЯ И СПРОС, И ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО УПАЛИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным GVA Sawyer, на сегодняшний день в продаже находятся 30 проектов таунхаусов в окружении Санкт-Петербурга, причем треть из них (10 проектов) расположены во Всеволожском районе, а еще девять — в Ломоносовском районе. Разброс цен по таунхаусам не очень велик — от 1 млн до 3 млн рублей, самый дорогой проект — «Сторожевая Гора» около Агалатово, там цены на уровне 9 млн рублей. Правда, и сам проект представляет собой фактически комплекс, состоящий из сдвоенных домов (дуплексов).

Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина подсчитала, что в январе — марте 2015 года по отношению к аналогичному периоду 2014 года на рынке наблюдается снижение объема продаж таунхаусов на 36,7% (в штуках) и на 32,8% (в квадратных метрах). «Однако подчеркнем, что продажи объектов в первом квартале прошлого года были достаточно высокими из-за ситуации на рынке в тот момент, — уточняет она. — По нашим аналитическим данным, на конец первого квартала 2015 года объем рынка таунхаусов составил 7155 штук. При этом объем предложения таунхаусов (то есть количество непроданных объектов, находящихся в продаже) составил 3353 штук. Таким образом, доля непроданных объектов равнялась 47 процентам».

Основное количество проектов таунхаусов в начале года, как, впрочем, и ранее, было представлено во Всеволожском районе Ленинградской области — 37% (от количества проектов). Также значительное число проектов сосредоточено в Ломоносовском (10%), Выборгском (10%), Курортном (8%) и Гатчинском (8%) районах.

«Если брать весь объем продаж на рынке коттеджных поселков и таунхаусов в первом квартале 2015 года, то в общей сложности было реализовано 1029 объектов, что на 34 процента меньше, чем годом ранее. При этом основное количество продаж традиционно приходится на участки — 70 процентов от всего количества проданных объектов. А вот на втором месте снова находятся таунхаусы (21 процентов от количества проданных объектов), и лишь на третьем месте — коттеджи (девять процентов от количества проданных объектов)», — подсчитала госпожа Солдаткина.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», считает, что для рынка загородной недвижимости в целом и для таунхаусов в частности сейчас характерна тенденция по ускоренному завершению текущих проектов. Это происходит из-за повышения процентных ставок кредитов под инвестпроекты и под пополнение оборотных средств. Девелоперы спешат сдать текущие проекты, но проекты на ранней стадии (проектирования, оформления прав на землю) нередко замораживаются. «По моим оценкам, на таунхаусы (блокированные жилые дома, состоящие из двух и более квартир, каждая из которых имеет непосредственный выход на свой приквартирный садовый участок) приходится около 15–35 процентов

регионального рынка загородной недвижимости (0,18–0,38 млн кв. м общей площади)», — добавляет он.

Василий Вовк, генеральный директор ООО «Дудергофский проект», отмечает: «За последние полгода объем предложения таунхаусов на рынке первичного загородного жилья снизился. С осени 2014 года по весну 2015-го пополнение рынка новыми проектами стало рекордно низким за последние пять лет. А цены в новых поселках оказались почти вдвое ниже, чем в активно строящихся. За последние полгода на рынок вышли всего несколько новых проектов. Количество проектов с таунхаусами, где были начаты или возобновлены продажи, оказалось очень низким».

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», полагает, что сектор таунхаусов начинает проигрывать в конкурентной борьбе малоэтажным домам в сегменте бюджетного жилья, в премиальном сегменте покупатели отдают предпочтение индивидуальным коттеджам, которые больше соответствуют представлениям клиентов о комфортной загородной жизни. «На загородном рынке наибольшей популярностью пользуются квартиры в малоэтажных домах — этот формат более понятен покупателю, и, что немаловажно, квартира в малоэтажном доме стоит иногда значительно дешевле коттеджей или таунхаусов. Исключением здесь могут являться готовые проекты в районах, где сложно найти приемлемое предложение индивидуальных домов — или вследствие ограничений на индивидуальную застройку (градостроительных, технических, финансовых), или вследствие низкого качества застройки. В целом можно отметить, что в основном застройщики постепенно реализуют сблокированные секции, введенные в период ажиотажного спроса 2011–2012 годов, новых проектов на рынке практически не появляется», — говорит он.

«Чаще всего таунхаусы являются составной частью мультимедийных проектов, предлагающих коттеджи, таунхаусы и квартиры в малоэтажных домах, — рассказывает Вечер, FRICS, вице-президент GVA Sawyer. — Строятся таунхаусы по каркасным технологиям с заполнением газобетоном. Новые проекты в этом году на рынок не выводились в связи со значительным снижением спроса по всему сегменту жилой недвижимости».

Средняя площадь секций в таунхаусах эконом- и комфорт-класса составляет 70–150 кв. м. Именно они сейчас пользуются наибольшим спросом из-за доступных цен, сравнимых со стоимостью трех-четырехкомнатной квартиры в городе. Если раньше большой популярностью пользовались таунхаусы площадью 150–200 кв. м, то сегодня платить за покупку, содержание и обслуживание «лишних» метров никто не хочет.

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St.Petersburg, говорит: «С активным

ростом предложения проектов низкого ценового класса значительно снижается средняя площадь таунхаусов, предлагаемых к реализации. Этому способствует тенденция уменьшения среднего бюджета покупки, что заставляет девелоперов выводить меньшие площади секций. Относительно строительных материалов нужно отметить, что традиционно преобладают каменные технологии, доля которых составляет более 70 процентов от количества проектов в продаже. При этом проекты бизнес-класса в основном строятся с использованием кирпича, а в поселках класса С преобладает газобетон».

Элитные таунхаусы уровня премиум и de luxe, с большими площадями, зимними садами, каминами и обогреваемыми террасами, довольно редки, ведь их потенциальные покупатели скорее выберут отдельный коттедж с большим собственным участком и парковочными местами. Как и раньше, в таунхаусах имеется отдельный вход и выход на веранду с другой стороны дома, небольшая терраса и придомовой участок от одной до четырех соток. В объектах принята вертикальная планировка: на первом этаже — холл, просторная и совмещенная кухня-гостиная, подсобные и технические помещения, на втором этаже — жилые комнаты. Сейчас девелоперы выбирают проектировщиков не по критерию низкой стоимости работ, а исходя из их компетенции предложить качественную концепцию и продуманный проект, с которым снижаются риски и увеличивается прибыль.

«В элитном домостроении по-прежнему остается распространенным материалом кирпич, монолит и дерево. А вот в сегменте масс-маркет появилась тенденция — строительные компании стали активно использовать более дешевые материалы: сэндвич-панели, пеноблоки, газосиликатные блоки, пользуется спросом и панельно-каркасная технология. Новая тенденция строительства заключается в простоте и дешевизне постройки жилья, что делает его все более массовым. Ничего плохого в этом нет, потому что современные строительные материалы согласно всем нормативам обладают высоким качеством, теплоизоляционными, противопожарными свойствами и являются безопасными для здоровья человека с экологической точки зрения. Применение передовых технологий позволяет существенно сократить сроки возведения таунхаусов и уменьшить общую конечную стоимость объекта. Это позволяет сделать таунхаус доступным и экономичным жильем», — полагает господин Вовк.

«По нашей экспертной оценке, доля таунхаусов, где ведется строительство с применением бетонных блоков, на рынке Петербурга и Ленобласти в первом квартале текущего года была максимальной — 77 процентов. В последние четыре квартала эта доля достаточно стабильна, за год же она снизилась на четыре процента (с 81 до 77)», — уточняет Надежда Солдаткина. ■

Готовые дома класса de luxe в центре Петербурга



Введен в эксплуатацию в июне 2015 г.

Улица Куйбышева, 13

- Камерный дом на 57 квартир
- В продаже оригинальные квартиры с эркерами — виды на Петропавловскую крепость
- Уютный благоустроенный дворик
- Рядом Петропавловская крепость и музей – домик Петра I
- Коммерческие помещения на первом этаже (реализованы)
- Подземный паркинг

Новый дом на бывшей Дворянской улице строится в одном из старейших привилегированных районов города. Архитектурный облик здания отвечает духу петербургских построек эпохи модерн. В шаговой доступности находятся известные достопримечательности: Петропавловская крепость, крейсер-музей «Аврора», особняк Кшесинской, Петровская набережная. Неподалеку зеленые жемчужины Петроградской стороны: большой Александровский парк, сад Троицкой площади, Ботанический сад.



Введены в эксплуатацию 6 домов

Смольная набережная, улица Смольного, 4

- Престижное окружение
- Собственный старинный парк, ландшафтное озеленение
- Охраняемая закрытая территория
- Роскошная отделка холлов
- Рядом с жилым комплексом ансамбль Смольного собора
- Сдача последней очереди в конце 2016 г.

Жилой комплекс «Смольный парк» расположен на левом берегу Невы, там, где река делает крутой поворот и образует Смольную набережную. «Смольный парк» занимает территорию площадью более 8 гектаров, включает в себя 9 жилых домов и 3 исторических особняка, систему пешеходных зон и дворов. Это настоящий зеленый оазис в центре Петербурга. В проекте комплекса воплощено всё, что можно ожидать от жилья класса de luxe — респектабельная локация и выразительные виды из окон.



Продажа квартир и офисов в центре Петербурга

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

8 (812) **688 88 88** | **68888888.ru**

Застройщик ОАО «СКВ СПб». Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12.
Проектные декларации на сайте www.68888888.ru. De Luxe — роскошный. Реклама.



ЦВЕТЫ НА КРЫШЕ И ЗВЕЗДЫ НА БАШНЯХ

ЗЕЛЕННЫЕ ЗОНЫ НА КРЫШАХ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ БЛАГОУСТРОЙСТВА ЖИЛОГО ДОМА — НЕ РЕДКОСТЬ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. С РАЗВИТИЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ЭТУ ИДЕЮ СТАЛИ ВОПЛОЩАТЬ И ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ. О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗОНАХ КОМФОРТА ДЛЯ ЖИЛЬЦОВ НОВОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «КРЕМЛЕВСКИЕ ЗВЕЗДЫ» РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» НИНА КРЕСЛАВСКАЯ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Новый комплекс появится в Московском районе. Чем интересна эта локация?

НИНА КРЕСЛАВСКАЯ: Московский район — место уникальное. Во времена Сталина планировалось перенести сюда административный центр города. Архитектурной доминантой района стало здание Дома Советов в стиле «сталинский ампир» и застройка территории вокруг Московской площади, которая до сих пор остается самой большой площадью города. Проект застройки тех времен не завершился, перенос администрации города не состоялся, но территория нашего жилого комплекса входила в тот масштабный проект. С 1950-х годов эта часть района прирастала новыми территориями и быстро развивалась. Сегодня здесь уже существует развитая инфраструктура: учреждения образования и здравоохранения, торговые и развлекательные центры, спортивные объекты, библиотеки, кафе и рестораны. Московский проспект связывает район с центром города, по этой же магистрали можно быстро добраться до аэропорта. Если говорить об архитектуре района, то у нее есть свой неповторимый стиль. В районе много зданий, по архитектуре напоминающих московскую сталинскую застройку.

G: Насколько в эту застройку впишется новый комплекс?

Н. К.: Нам кажется, что жилой комплекс идеально впишется в архитектуру Московского района. Он выдержан в стиле, который иногда называют «имперский стиль» или «сталинский ампир». Дом напоминает «сталинские высотки», которые долгое время были и остаются до сих пор визитной карточкой нашей столицы.

Мы тщательно прорабатывали архитектурный проект жилого комплекса, понимая нашу ответственность и перед будущими жильцами, и перед жителями всего района. Само место подсказало и архитектуру, и название. Жилой комплекс мы назвали «Кремлевские звезды». Кстати, на башнях у нас действительно будут рубиновые звезды.

G: Прямо как в Кремле?

Н. К.: Мы еще думаем, какими будут звезды: важно, чтобы это было красиво и гармонично. Звезды должны быть достаточного размера, чтобы их было видно снизу. Будет подсветка. Надеюсь, что наши будущие покупатели и жители соседних домов оценят эту идею по достоинству.

G: А еще они смогут оценить идею озеленения крыши...

Н. К.: Да, нам самим нравится эта идея. Дом будет состоять из двух частей: 27-этажный жилой корпус с башнями и двухэтажный стилобат, в котором разместятся



торгово-развлекательный комплекс и ресторан. Вот его-то крыша и станет для жильцов зоной комфорта. Зеленая площадка на кровле с выходом через вестибюль четвертого этажа вместит детскую игровую площадку, а также зеленую зону отдыха со скамейками. Чтобы обеспечить безопасность посетителей, по всему периметру будет возведен парапет высотой 1,5 м. Да и сам район тоже достаточно зеленый: рядом идет бульвар, там очень много зеленых зон. Парк Победы в двух шагах. На проспект будет выходить «публичная» часть дома — торговый комплекс, а жилая часть расположится чуть в глубине, что защитит жильцов от шума и пыли мегаполиса. А из окон многих квартир будет открываться прекрасный вид. Ведь у нас 27 этажей — с верхних будет видно весь город, даже Исаакиевский собор и Петропавловку.

G: Со времени застройки Московского района представления о комфорте очень изменились. В чем вы видите принципиальные отличия?

Н. К.: Раньше, в советские времена, верхов блаженства была просто однокомнатная квартира: отдельное жилье, а не коммуналка. Люди тогда были менее притязательны к комфорту среды обитания. В сталинских домах ценились высокие потолки и удобные планировки. Но и этого сегодня уже недостаточно. Мы знаем, что наши покупатели становятся все требовательнее, более внимательно оценивают комфорт, эстетику, безопасность и социальную инфраструктуру своей среды обитания. Наш дом вообрал в себя все лучшее от «сталинок» и все самое современное из опций бизнес-класса.

G: Какие конкретно параметры важны?

Н. К.: Безопасность: системы видеонаблюдения, консьержи, закрытые дворы. Просторные входные холлы с дизайнерской отделкой, с зонами для встречи и ожидания гостей. Отапливаемый паркинг и открытая стоянка. Благоустроенная детская площадка. Развитая внутренняя инфраструктура. Все это — необходимые атрибуты современного дома высокого класса.

G: А если говорить о планировках?

Н. К.: Сейчас очень востребованы квартиры с большими кухнями, кухнями-гостиными — такие варианты профессионалы называют европланировками. Людям они действительно нравятся. И в нашем доме везде будут большие кухни.

Мы изучаем предпочтения наших покупателей, у нас с ними есть обратная связь, поэтому мы предусмотрели и многие другие детали. Например, покупатель предпочитает, чтобы в крупных квартирах было несколько санузлов, и это проектом также предусмотрено.

«Кремлевские звезды» станут логичным продолжением стратегии «Лучшее для каждого», которой мы следуем во всех проектах. Все наши дома комфорт-класса построены по концепции «Доступный комфорт», что означает доступность цены, яркую архитектуру, безопасность проживания, эргономичность планировок и самодостаточность инфраструктуры. ЖК «Кремлевские звезды» просто станет ее продолжением в более высоком классе жилья.

G: Означает ли это доступность и в плане цены?

Н. К.: Цена будет разумной для сегмента бизнес-класса. Покупка квартиры будет доступной и благодаря финансовым ин-

струментам, например ипотечным программам. У нас давние партнерские отношения с большинством крупных банков Санкт-Петербурга, мы с ними плодотворно работаем многие годы. Кроме того, сейчас такой период, когда цены не растут, но имеют потенциал для роста — так что самое время покупать.

G: Как удастся в современных условиях создавать жилье комфортное, качественное и доступное?

Н. К.: Еще на этапе концепции мы закладываем во все наши проекты дополнительные опции, которые формируют качественную, комфортную жилую среду. Мы знаем наших покупателей, их вкусы и потребности. Мы стараемся, чтобы будущим жильцам было приятно и комфортно жить в нашем доме, чтобы все у них там работало. Например, несмотря на то, что мы активно работаем по программам импортозамещения, в «Кремлевских звездах» будут импортные лифты, мы будем использовать европейские инженерные системы.

G: И все-таки в условиях непростой экономической ситуации многие застройщики вынуждены экономить. На чем?

Н. К.: Мы не экономим на количестве и качестве дополнительных опций. Мы считаем такой подход к строительству жилья нашим основным конкурентным преимуществом. Высокое качество особенно важно сейчас, в непростой макроэкономической ситуации, когда решения людей о необходимости покупки становятся все более взвешенными. Мы всегда ставим себя на место будущих жильцов, чтобы понимать, что им нужно, и выстраиваем свой проект в соответствии с этими представлениями. Мы понимаем, на чем можно экономить, а на чем — нет. Экономить на качестве мы не будем.

G: А на чем будете?

Н. К.: Экономить можно только на своих внутренних издержках. Строительство дома — это серьезный рабочий процесс, как любое управление крупным проектом, и он включает в себя много компонентов. Это и работа с себестоимостью строительства, работа по программам импортозамещения. Сбалансированная политика — и с экономической точки зрения, и с точки зрения эргономической — позволяет нам держать планку качества на высоком уровне.

G: И проект будет реализован именно в том виде, в каком он задуман?

Н. К.: Мы считаем, что нам это удастся. Сегодня особенно важными становятся качество жилья и репутация застройщика, и мы делаем все возможное, чтобы выполнять обещания и не разочаровывать наших клиентов. ■



ТРК «ЕВРОПОЛИС» — ГОРОД ШОПИНГА НА «ЛЕСНОЙ»

Шопинг за рубежом – один из самых приятных: вы идете новым маршрутом, получаете свежие впечатления и находите оригинальные вещи, которые дома стоят вдвое дороже или вообще не продаются. Удобство во всем – неременная составляющая такой прогулки за покупками.

Но что если нет времени лететь ни в Париж, ни в Лондон или хочется побывать сразу в нескольких европейских столицах, сравнить, выбрать лучшее, и все это в один день?

Комфортным ответом для взыскательных петербуржцев стал торгово-развлекательный комплекс регионального масштаба «Европолис». Не зря его называют городом шопинга!

Девиз «Все привилегии европейских столиц» этому комплексу удивительно подходит, ведь одна из таких привилегий – любоваться, с удивлением и удовольствием смотреть по сторонам: неважно, что вас окружает, старинные улочки или современные здания, главное, чтобы было нескучно и небанально.

ТРК «Европолис» находится в Выборгском районе, недалеко от станции метро «Лесная», на пересечении двух магистралей, и сам он как будто стремится куда-то. Такое впечатление возникает благодаря форме здания, а также изящному архитектурному решению – «стреле». Панорамные окна, стеклянные крыши, призванные уловить максимум солнечного света, рождают ощущение легкости и воздушности, а стальные конструкции с успехом противостоят непогоде и прочим обстоятельствам.

Вообще, перед архитекторами и дизайнерами стояла сложная задача: девелопер – компания FORTGROUP – хотела, чтобы петербуржцы не мучились выбором между Лондоном, Парижем, Римом, Барселоной, а в словосочетании «культура потребления» на первом месте была бы культура. Так родилась идея коллекции европейских столиц в рамках одного ТРК. Команда Charpman Taylor

спроектировала четыре молла с интерьерами в английском, итальянском, испанском и французском стилях. Например, основательный «Лондон» отличается кирпичная кладка на стенах, а голубая лента символизирует Темзу; в легкомысленном «Париже» вас встретят настоящие французские фонтаны. Около этих фонтанов приятно присесть с книжкой. Величественное впечатление оставляет «Рим» – это торговая галерея в цветах белого мрамора и золота, с колоннами классического ордера, еще и украшена латинскими изречениями: Per aspera ad astra – «Через тернии к звездам», Ex parvis saepe magnarum rerum momenta pendunt – «Исход крупных дел часто зависит от мелочей», Bonum initium est dimidium facti – «Хорошее начало – половина дела». Здесь даже скамьи – как будто из Вечного города: массивные, гладкие, с характерными «ордерными» завитками.

А начинается путешествие по столицам с молла «Барселона» и центрального атриума, где взгляд гостей неизменно привлекают танцующие фигуры и фонтан с разноцветной мозаикой в стилистике работ знаменитого Антонио Гауди. Образ веселой и яркой Каталонии мгновенно считывается и создает легкую и даже праздничную атмосферу. Если же вы подниметесь на третий этаж, то словно попадете на морское побережье с пляжем и яхтами на горизонте. Эта зона фудкорта идеальна для средиземноморского завтрака или обеда.

К слову, у галерей «Европолиса» – классическая кольцевая конфигурация. «Европолис» не лабиринт, а открытое и благородное пространство с эскалаторами, которые всегда рядом.

Вообще, внимание и любовь к деталям – вот что сразу чувствуется, когда попадаешь в торговую галерею или даже когда только направляешься к ней. В «Европолис» также ведут дорожки, по которым хочется пройти: вечерами зажигаются привлекательные дизайнерские светильники, перламутровую

мозаичную плитку так и тянет рассмотреть поближе, а деревянные поручни ограждений просто просятся под ладонь, чтобы их погладили.

Комфортная инфраструктура – это то, что за границей мы воспринимаем как данность. Совершать покупки должно быть элементарно удобно. Так, климат Петербурга диктует необходимость гардероба, где можно оставить зонт и тем более мокрую одежду. Ритм мегаполиса требует всегда оставаться на связи, то есть нужно, чтобы в ТРК не только не было «слепых зон», но также предоставлялся wi-fi и качество сигнала было стабильно отличным. Не говоря уже о паркинге, банкоматах и так далее. Все это в «Европолисе», конечно, есть. Впрочем, не заблудиться помогает и другого рода навигация: например, напольные наклейки в виде птичьих лап ведут к Angry Birds Activity Park. И спорим, ваши дети доберутся туда быстрее вас?

Angry Birds Activity Park занимает площадь в 4 тыс. кв. м и поделен на зоны (есть и Бамбуковый лес, и Свиные шахты, и Королевские горы и т. д.), кроме того, здесь более 40 аттракционов, тематические магазины и даже кафе, где приятно как перекусить между играми, так и отпраздновать детский день рождения. По сути, это своя игровая Вселенная внутри «Европолиса», где можно легко провести все выходные, тем более, что спецэффекты позволяют реально почувствовать себя внутри любимой многими игры. А самое важное для родителей – то, что развлечения не просто заставляют каждого ребенка проявить и ловкость, и сноровку, но и дарят ему новые умения и знания. Например, интерактивный «водный стол» помогает познавать свойства жидкости, «лазерный стол» учит принципам отражения света, а сборка шестеренок в единый аппарат – основам механики.

Развлечений для взрослых здесь тоже хватает, начиная от многозального кинотеатра «Мираж Синема» и заканчивая веселыми акциями – например,

не так давно по этажам «Европолиса» путешествовало Yellow piano (Желтое пианино), причем каждый мог подойти к яркому инструменту и сыграть на нем. Осенью пройдет праздник моды FASHION AUTUMN DAY, который порадует публику модными показами и мастер-классами от ведущих стилистов, а в ноябре – празднование с размахом: ТРК исполнится один год.

Гостей комплекса, конечно, интересуют магазины, ведь набор тоже может быть разным. В «Европолисе» представлена оптимальная подборка: много, но не настолько, чтобы утомлять – и старые знакомые гиганты Prisma, Media Markt, «Детский мир», «Леонардо», «Рив Гош», «Л'Этуаль», «Спортмастер», Zara и Zara Home, и такие, которые встретишь не в каждом торговом комплексе, – Massimo Dutti, Monki, Cacharel, Cop.Copine. По поводу цен также беспокоиться не надо: на все лето ТРК захватила грандиозная распродажа «SALE в большом городе».

Обсудить покупки и подкрепить силы предлагают кофейни с именем – Starbucks, Coffeeshop Company, «Буше», British Bakery, а зона фудкорта, помимо традиционных ресторанов быстрого питания, порадует уголок Big cake house и разнообразными десертами от «Вайо» и «Егурти». Отметим важное событие приглашают рестораны Grand Cafe DJINN и «Бразерс Пицца» – у последнего, кстати, открыта летняя терраса.

Французская утонченность, итальянская классика, британская основательность и испанский темперамент, воплощенные в четырех моллах «Европолиса», – гарантия от скуки и залог хорошего настроения, которое не испортит ни одна непродуманная деталь. В сущности, это и есть определение комфортного шопинга – когда прогулка за покупками совершается легко и непринужденно, потому что обо всем, включая мелочи, позаботились заранее и ждали только вас – и вашу улыбку!

В ПОИСКАХ МЕСТА ДЛЯ ОТДЫХА

ЛЕТОМ ТЫСЯЧИ ГОРОЖАН ИЩУТ НА ТЕРРИТОРИИ ЛЕНОБЛАСТИ ОБЪЕКТЫ ДЛЯ КОМФОРТНОГО ОТДЫХА. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ПРИЕМА ОТДЫХАЮЩИХ ВСЕ ЕЩЕ НЕ РАЗВИТА, НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО В РЕГИОНЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО СОТЕН ОТЕЛЕЙ И ПАНСИОНАТОВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Загородный рынок отдыха в Петербурге и Ленинградской области сегодня представлен центрами трех типов. Это, во-первых, проекты, где «якорем» выступает горнолыжный курорт, во-вторых, пансионаты, занимающиеся лечебно-санаторными программами, и, наконец, рекреационные комплексы, которые предлагают размещение в коттеджах. Первые обычно позиционируются как центры выходного дня (хотя зачастую в их составе также есть несколько коттеджей, которые можно арендовать), базы отдыха ориентированы на более длительное проживание и расположены примерно в 50 км от города.

В настоящее время в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, по данным «БФА-Девелопмент», насчитывается около 180 баз отдыха, примерно 80 частных коттеджных комплексов, 30 пансионатов и санаториев, восемь горнолыжных курортов и около 40 отелей. По официальным же данным, в регионе действует около 650 объектов размещения.

ФИНСКИЙ КОМФОРТ Основная часть коттеджных комплексов сконцентрирована в Приозерском районе, на берегу реки Вуоксы, а также в Выборгском районе, неподалеку от Финского залива (на северном берегу Финского залива — от Сестрорецка до Рошино), или в окрестностях Лосево на Вуоксе, или в Токсово-Лемболово). Современные горнолыжные комплексы по большей части сосредоточены также в Приозерском и Всеволожском районах («Охта-Парк» в поселке Сяргы, «Северный склон» в Токсово, «Снежный», «Красное озеро» и «Золотая долина» в Коробицыно, «Игора» на 80-м км Приозерского шоссе). Также на севере в последние годы девелоперы начали проектировать и строить и более современные турбазы — это так называемые центры круглогодичного отдыха, инфраструктура развлечений которых будет одинаково привлекательна и зимой, и летом. Там найдутся и аквапарк, и спа, и парк аттракционов, и пр. Именно на этот сегмент рынка ориентированы соседние Финляндия и Эстония, а у нас он явно не заполнен качественным предложением.

СЕРВИС ОТСТАЕТ Одна из основных проблем пансионатов, турбаз и домов отдыха, действующих в Ленинградской области, — это не заполняемость объектов, а поддержание в них соответствующего уровня сервиса. Практика показывает, что рентабельность базы отдыха может достигать 50%. В зависимости от удаленности объекта от города разнится время средней продолжительности проживания, ведь при расстоянии свыше 60–80 км маловероятно, что клиент остановится на базе на один день. Немаловажный момент — близость водоема, а также фактор сезонности отдыха. Поэтому для скорейшей окупаемости база отдыха должна

быть ориентирована на всесезонный отдых и больше внимания уделять пакету дополнительных услуг, включенных в стоимость проживания. Так, при семейном отдыхе — самом востребованном пакете — это становится более чем актуальным. Если инфраструктура загородного комплекса, помимо традиционных средств размещения, включает и разнообразные предложения по организации досуга, то спрос на аренду оказывается выше.

«Строительство многоэтажных гостиниц в области неоправданно, поэтому, как правило, рынок прирастает за счет возведения мини-отелей, рассчитанных на один туристический автобус (40 мест), и коттеджных комплексов „средней руки“ на 10–20 коттеджей», — считает маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева. Одним из самых оригинальных загородных клубов, по ее мнению, является акваклуб Voda, который объединяет в себе водный комплекс «Аквариум», отель и ресторан.

БАРЬЕР НА ПУТИ ИНВЕСТОРА Появлению новых гостиниц также препятствует огромное количество административных барьеров, непростое и крайне запутанное законодательство, в котором тяжело разбираться потенциальным инвесторам. Не радуют и сроки согласования проектов. Арсений Васильев, генеральный директор «УНИСТО Петросталь», говорит: «Высокий сезон в этом секторе длится с мая по сентябрь, когда загрузка загородных отелей приближается к 80 процентам, а также в новогодние праздники, когда все номера раскуплены еще за месяц до выходных дней. Наиболее популярны путевки выходного дня (пятница — воскресенье)». При этом он отмечает, что в текущем году спрос в целом снизился примерно на 20–25% — компании вынуждены поднимать цены на свои услуги в связи с ростом курса валют и высоким уровнем инфляции. В основном клиенты пытаются сэкономить на дополнительных услугах, которые предлагаются в каждом отеле и базе отдыха. «Произошли заметные изменения в проведении корпоративных мероприятий: они стали проводиться преимущественно для управленческого звена компаний. В этой ситуации отельеры пытаются привлечь клиентов, предлагая новые интересные программы, повышая уровень своего сервиса», — говорит господин Васильев. Он считает, что проект в области инфраструктуры отдыха окупается за семь лет. Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», полагает, что сроки несколько выше — 8–10 лет.

Василий Довбня, директор департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «На наш взгляд, рынок недвижимости для загородного отдыха в Петербурге и Ленинградской области в настоящий момент довольно специфичен. Безусловно, есть ряд современных объектов, пользующихся

большим спросом как среди тех, кто приезжает отдохнуть на выходные, так и среди нацеленных на длительное проживание. Но в большинстве случаев соотношение цены и качества в сегменте загородного отдыха оставляет желать лучшего. Например, если речь идет о коттедже для летнего отдыха, очень многие петербуржцы по-прежнему выбирают Финляндию, где предложение дешевле, а качество самих домов, обстановки и всего, что необходимо для проживания, гораздо выше. То же касается и различных форматов загородных баз отдыха — для рыбалки, бани, занятий спортом и т. д. В связи с этим к нам довольно часто обращаются клиенты с идеей создать интересный загородный проект современного формата с учетом актуальных потребностей отдыхающих. Это может быть своеобразная „экодеревня“, где отдыхающие могут в первозданных природных условиях ловить рыбу, собирать ягоды и грибы. Также это может быть спортивный загородный клуб, где можно провести несколько дней, катаясь, например, на горных лыжах или играя в футбол. Идеи встречаются разные. Но определенную трудность при реализации подобного проекта представляют сроки его окупаемости. Продажа жилья обычно намного доходнее его аренды, даже с учетом интересной концепции загородной базы отдыха». Поэтому наиболее эффективным, на взгляд господина Довбни, является комплексный формат, где загородный дом отдыха с временным проживанием и организованным тематическим досугом сочетается с возможностью приобрести в собственность земельные участки или готовые загородные коттеджи.

МОКРОЕ МЕСТО Еще одной «болеевой точкой» инфраструктуры отдыха Ленобласти являются пляжи. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области, несмотря на «водное» расположение, наблюдается острый дефицит пляжной инфраструктуры, и это в первую очередь обусловлено сезонностью и нестабильностью климата.

Больших песчаных пляжей с инфраструктурой в области крайне мало. Такие пляжи есть вдоль залива, но качество воды в нем вызывает массу вопросов. Озерные же пляжи, как правило, дикие.

Развитием пляжей занимаются лишь предприниматели, получившие прибрежную землю в аренду для создания ресторана. «Однако, как правило, владельцы прибрежных кафе только очищают пляж, но не проделявают на нем даже базовые работы, которые необходимы для создания пляжной инфраструктуры: обследование дна, пробы и анализ воды, организация спасательной и медицинской службы и т. д. К тому же жителям нашего города привычнее отдохнуть на диком пляже. А ведь общая прибыль для окупаемости коммерческих пляжей складывается из ряда пунктов, таких как платный вход, организация дискотек и мероприятий, прокат оборудо-

вания, лодок, снаряжения, выручка завезенных общепита», — говорит Екатерина Беляева. Поэтому, считает она, в условиях нестабильного сезона в Санкт-Петербурге и области стоит строить облегченные варианты конструкций, которые недороги и мобильны. Тогда с учетом вышеупомянутых пунктов доходности есть возможность окупить вложения за пару сезонов, поскольку из-за климата они недолгие.

Андрей Тетыш, президент группы компаний «Агентство развития и исследований в недвижимости», говорит, что по-настоящему благоустроенный пляж — это целый набор необходимой инфраструктуры: «В числе очевидных вещей — места для переодевания, спасательная вышка, защищенные от машин пешеходные дорожки. Бесплатные турники, тренажеры, игровые и детские площадки — это то, что делает пляж по-настоящему живым. Если мы обустроиваем пляж не на одно лето, то должны понимать, что все это потребует грамотной эксплуатации. Это недешевая, трудоемкая история, поэтому массовой популярностью у строителей не пользуется».

Тем не менее, господин Тетыш припомнил проект по благоустройству прибрежной зоны Ждановского озера площадью 8 га для жителей коттеджного поселка: «При этом стоимость домовладения в таком поселке варьируется от 9 млн до 20 млн рублей. При таких суммах девелопер может себе позволить подобный маркетинговый ход».

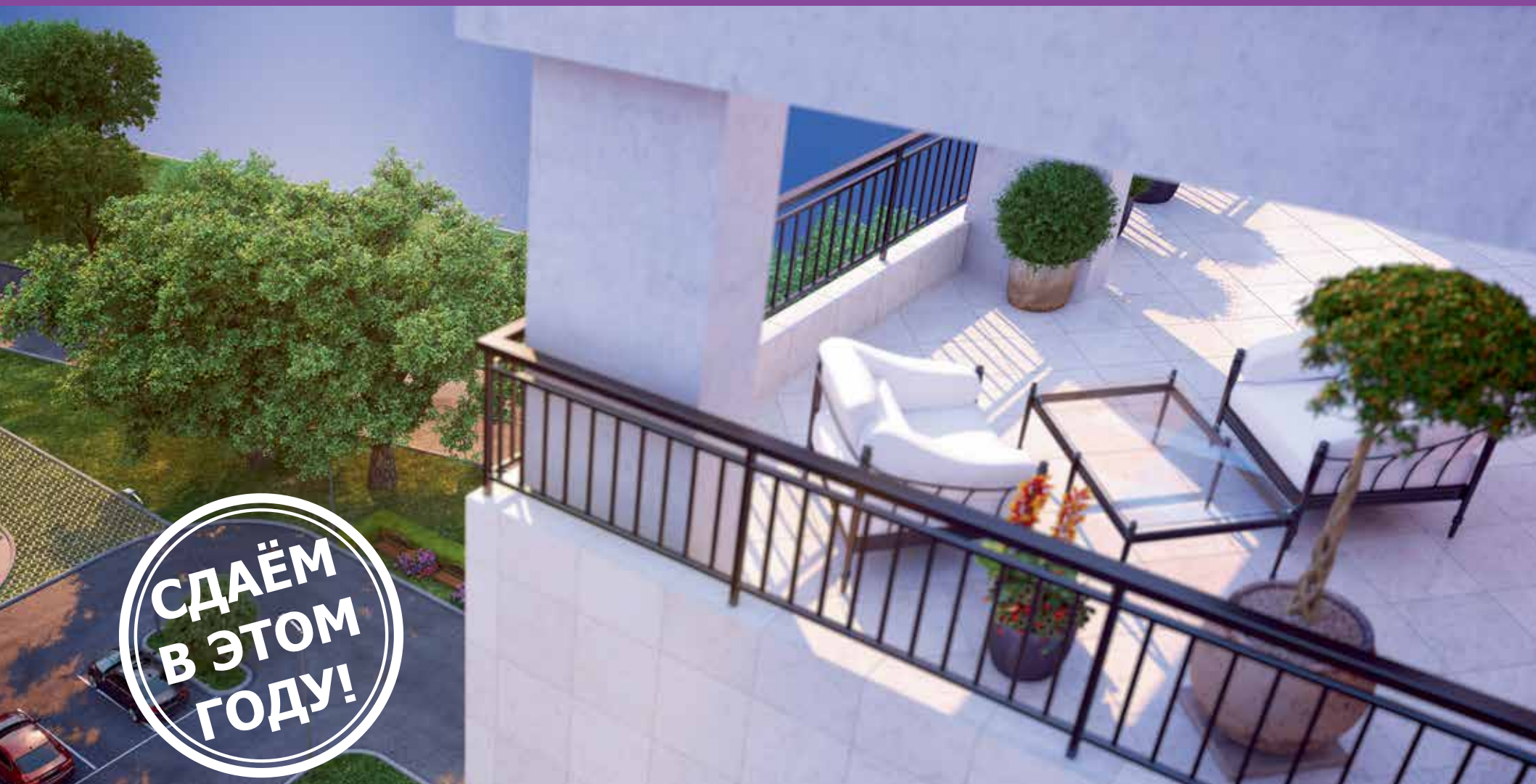
ЕСТЬ НЮАНСЫ Евгений Дружинин, руководитель практики недвижимости и строительства Maxima Legal, обращает внимание на то, что при вложениях в пляжи стоит учитывать ряд нюансов.

Во-первых, в соответствии с Водным кодексом РФ все водные объекты, за исключением замкнутых прудов и карьеров, расположенных в границах одного земельного участка, находятся в федеральной собственности. Во-вторых, указанные водные объекты являются объектами общего пользования, то есть каждый гражданин вправе иметь доступ к таким объектам и бесплатно использовать их для личных и бытовых нужд. В-третьих, к водному объекту по общему правилу прилежит береговая полоса, также предназначенная для общего пользования и обычно составляющая 20 метров.

«Вопрос об использовании береговой полосы всегда был камнем преткновения между девелоперами и государственными органами. С одной стороны, девелоперу нужны гарантии возврата вложенных денежных средств при реализации инвестиционных проектов, связанных с пляжной инфраструктурой. Однако, с другой стороны, законодательство не позволяет ограничивать доступ на пляж, то есть монетизировать пляж путем введения платы не получится», — уточняет господин Дружинин. ■

life* ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ПРИМОРСКИЙ

**ВИДОВЫЕ
КВАРТИРЫ
С ТЕРРАСАМИ**



**машино-места
в паркинге
в подарок *****



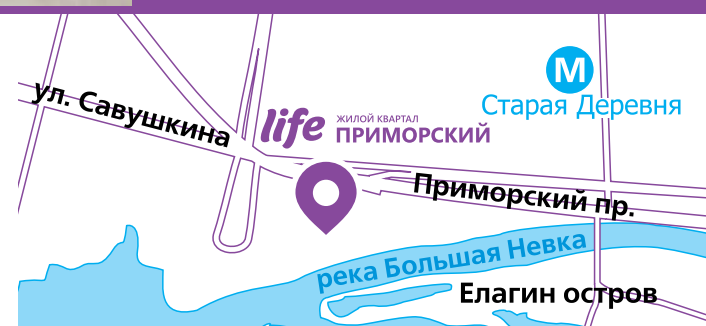
(812) 702 4222

ПРОЕКТ ФИНАНСИРУЕТ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

life-primorskiy.ru



Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

*Жизнь. **Пионер. ***В подарок при покупке ряда видовых квартир. Застройщик: ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР». Проектная декларация доступна на сайте: life-primorskiy.ru
В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности, ООО «Страховая компания Факел». Адрес объекта: Приморский пр., 52, литера Д. ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия ЦБ РФ №1481 от 08.08.2012
Реклама

БОЛЬШИЕ ОБЪЕКТЫ В ПЕРСПЕКТИВЕ

MIXED-USE — МИРОВОЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, СФОРМИРОВАВШИЙСЯ ДОСТАТОЧНО ДАВНО. В ЕВРОПЕ ВСЕ ЧАЩЕ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СОВМЕЩАЮТ В СЕБЕ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ФУНКЦИЙ — ЖИЛУЮ, ТОРГОВУЮ, КУЛЬТУРНУЮ. В ПЕТЕРБУРГЕ КЛАССИЧЕСКИХ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ (МФК) ВСЕ ЕЩЕ ЕДИНИЦЫ — МНОГИЕ ОБЪЕКТЫ ТОЛЬКО СТРОЯТСЯ, И КРИЗИС МОЖЕТ ВНЕСТИ КОРРЕКТИВЫ В ИХ КОНЕЧНУЮ КОНЦЕПЦИЮ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

МФК — это большой объект (или несколько объектов) недвижимости, сочетающий в себе помещения многих эксплуатационных назначений (магазины, офисные площади, детские образовательные или развивающие учреждения, спортивные залы, бассейны, развлекательные заведения, рестораны, гостиницы), в которых могут быть объединены коммерческая и жилая функции. На Западе встречаются оригинальные концепции МФК, которые реализуются в рамках лофт-проектов, где жилая функция комбинируется с рабочими и выставочными пространствами, музеями. Таким образом, объект формата mixed-use содержит в своем составе и жилье, и традиционные виды коммерческой недвижимости, и общественные пространства, которые становятся ядром притяжения населения. Среди подобных примеров — берлинский МФК KulturBrauerie, в котором объединены клубы, рестораны, театры, бизнес-центр для креативных индустрий, апартаменты. В России подобный проект реализуется в рамках МФК «Даниловская мануфактура» в Москве. В основе этого проекта заложена офисная функция, сочетающаяся с апартаментами, гостиницей, магазинами, общественными пространствами и т. д.

МФК в «классическом» виде подразумевают существенную интеграцию различных функций, поэтому обычно это крупные, сложные и, как следствие, достаточно дорогостоящие проекты. Также «классический» mixed-use подразумевает объединение трех и более крупных функций с самостоятельным спросом, но проекты такого рода в Петербурге крайне редки, поэтому термин «многофункциональный комплекс» чаще объединяет проекты с двумя функциями и более. Верхней границы как таковой нет.

«Основные плюсы МФК — охват сразу нескольких сегментов рынка, и, как следствие, возможность создания в одну очередь более крупного проекта (что положительно сказывается и на возможных сроках окупаемости инвестиций), максимизация использования участка за счет применения горизонтального и вертикального зонирования ... создание дополнительной привлекательности для отдельных функций за счет потоков других функций и общего качества проекта», — говорит Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St.Petersburg. Впрочем, он полагает, что

рыночная ситуация сейчас не благоприятствует развитию МФК: на рынке определилась наиболее привлекательная функция — жилье, которой можно занимать в качестве основной даже очень крупные участки. «С другой стороны, повысились рыночные риски реализации коммерческих функций: и торговли, и офисов, и гостиниц. Это, в свою очередь, также нередко снижает целесообразность их объединения, ведь традиционно МФК — это диверсификация рисков девелопмента и их общее снижение», — считает господин Кокорев.

«Преимущества многофункциональности заключаются в основном в повышенной рентабельности и максимальной эффективности использования участка. Наиболее прибыльной составляющей многофункциональных комплексов, безусловно, является жилье. Если рассматривать МФК без жилой функции, то более прибыльными являются торговая и офисная функции. Что касается оптимального соотношения площадей, здесь нет догм, в основном девелопер отталкивается от реалий разрешенного использования участка», — считает Альберт Харченко, генеральный директор East Real.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований JLL в Санкт-Петербурге, отмечает, что, согласно наиболее распространенному определению, МФК должен иметь по крайней мере три приносящих доход функции. Верхняя граница их количества определяется исходя из рыночной целесообразности. «В ряде случаев имеет смысл включение небольших по площади, но важных с точки зрения концепции проекта социальных функций, например театра. Или использование только «классических» коммерческих функций: офисов, торговли, апартаментов, — уточняет господин Фадеев. — Если мы говорим именно о таких проектах (не о проектах комплексного освоения территории, когда разные комплексы реализуются на разных частях большого земельного участка), то в настоящий момент их немного. Крупнейшим является «Лахта-центр». В активной стадии строительства Docklands — МФК с жилой составляющей. Остальные проекты, которые были заявлены к реализации, либо пересматриваются и адаптируются к новым условиям, например «Невская ратуша», либо их строительство приостановлено, например «Ингрия Тауэр», — рассказал господин Фадеев.

«Наиболее интересные проекты МФК в Петербурге — это «Невская Ратуша», «Лахта-центр», SanGallyPark, «Новая Голландия», «Морской вокзал» (вторая очередь). Все они пока не завершены, и некоторые из них находятся еще на той стадии, когда вполне могут претерпеть существенные изменения. Причем для проектов, начатых достаточно давно, изменения могут быть вполне целесообразными из-за изменения конъюнктуры рынка», — говорит господин Кокорев.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», заключает: «По моим оценкам, от общей площади ежегодно вводимой в эксплуатацию жилой недвижимости на МФК приходится менее десяти процентов».

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, считает, что из 87 элитных проектов и проектов бизнес-класса в продаже к классическим МФК относятся три-четыре проекта. Такая немногочисленность объясняется сложностью и спецификой таких проектов.

«Наиболее популярными в МФК остаются смешения торговой и жилой функций как особенно связанных между собой. На втором месте — торгово-офисные объекты. Наиболее оптимальный вариант — это создание МФК как некоего замкнутого вовнутрь продукта, в котором потенциальный потребитель может получить все, что нужно для жизни и бизнеса», — считает Екатерина Запороженко, директор по продажам УК Docklands.

Евгений Дружинин, руководитель практики недвижимости и строительства Maxima Legal, при этом предостерегает: «Говоря о многофункциональных комплексах, нужно иметь в виду, что выбор видов разрешенного использования ограничен, и для каждой территориальной зоны в Правилах землепользования и застройки установлен свой набор таких видов. Если обычно не возникает проблем с совмещением офисных, торговых, спортивных и развлекательных функций, то та же жилая функция чаще всего имеет определенные ограничения не только с точки зрения санитарных и строительных норм, но и с градостроительной точки зрения». Более



ЛОФТ-КВАРТАЛ «ДАНИЛОВСКАЯ МАНУФАКТУРА 1867»

того, отмечает эксперт, может возникнуть вопрос и с условно разрешенными видами использования. Так, например, в Санкт-Петербурге в общественно-деловой зоне специализированных общественно-деловых объектов с включением объектов инженерной инфраструктуры (ТД-2) размещение гостиниц отнесено к условно разрешенным видам использования. Это значит, что для создания МФК с гостиницей потребуются специальное разрешение. Более того, суммарный процент площади земельного участка, занятый объектами условно разрешенных видов использования (в том числе относящихся к ним парковок, благоустроенной территории и т. п.) не должен превышать 50% площади такого участка.

Господин Нигматуллин считает, что затраты на строительство МФК практически не отличаются от таковых при возведении жилой недвижимости бизнес-класса. Но за счет более гибкого позиционирования и развитой инфраструктуры вложения в МФК окупаются заметно быстрее: «По моим оценкам, окупаемость проектов составляет около трех-четырех лет».

Василий Вовк, генеральный директор ООО «Дудергофский проект», указывает также на то, что МФК особенно сложны в управлении: необходимо четко продумать зонирование, логистику служебных и потребительских потоков, поскольку все функции комплекса жестко связаны друг с другом инженерными, коммуникационными системами, управлением и общей концепцией. «Удачное расположение комплекса может во многом компенсировать возможные недоработки концепции. И наоборот, менее привлекательное месторасположение требует особенно тщательной проработки проекта», — констатирует господин Вовк. ■

ПЕРВЫЙ ОФИС VISIT RUSSIA ОТКРЫЛСЯ В ХЕЛЬСИНКИ

10 ИЮЛЯ В САМОМ ЦЕНТРЕ ФИНСКОЙ СТОЛИЦЫ, НА БУЛЬВАРЕ ЭСПЛАНАДА, НАПРОТИВ ФОНТАНА ХАВИС АМАНДА — СИМВОЛА ФИНЛЯНДИИ, ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОФИС VISIT RUSSIA.

Первое представительство российско-го национального агентства Visit Russia в Хельсинки создано без бюджетного финансирования, в рамках частно-государственного партнерства — на базе офиса паромной компании St.Peter Line при участии Ростуризма. В Хельсинки было холодно и шел дождь, но в специальном шатре на бульваре собралось немало гостей из Финляндии и России. Прибыли и официальные лица: заместитель министра культуры РФ Алла Манилова, заместитель руководителя Ростуризма Сергей Корнеев, генеральный директор St.Peter Line Сергей Котенев, посол РФ в Финляндии Александр Румянцев, председатель Общества дружбы «Финляндия — Россия» Хейкки Талвитие. Алла Манилова отметила, что в России работает 50 аналогичных представительств разных стран, продвигая свои туристические продукты. «Вместе с Ростуризмом мы решили исправить эту историческую несправедливость, — заявила госпожа Манилова. — В тестовом режиме офи-



БАРАБАНЩИЦЫ ИЗ ПЕТЕРБУРГСКОГО ТЕАТРА «МЮЗИК-ХОЛЛ» ИДУТ К ШАТРУ НА БУЛЬВАРЕ ЭСПЛАНАДА, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ ОФИСА VISIT RUSSIA

сы Visit Russia уже работают в Дубае и Берлине, планируем открыть офисы в Пекине и Риме, а в следующем году — в Милане и Мадриде». Надо сказать, что очень впечатляюще выступили представители регионов со своими презентациями туристических возможностей Татарстана, Карелии, Вологодской области. Новый офис в Хельсинки намерен активно продвигать в северных странах Европы различные туристические направления России. Пока в шатре перерезали красную ленточку, возле него артисты мюзик-холла исполняли заливчатские казачьи пляски, звучали русские мелодии, а китайские туристы фотографировались с русскими девушками-барабанщицами. Большим успехом у прохожих и гуляющих по бульвару пользовались блины и горячие сосиски, которыми угощали несколько часов подряд. Во время праздника в новый офис Visit Russia наведались и первые клиенты. Так что продажи уже начались. ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны	
MACARONI	Рубинштейна ул., 23
MARKET PLACE	Конституции пл., 3, лит. А
	Малоохтинский пр., 64
	Выборгская наб., 61
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр., В.О., 20
РИБАЙ	Казанская ул., 3
GINZA	Аптекарский пр., 16
GUSTO	Дегтярная ул., 1а
ЧИН-ЧИН	Мытнинская наб., 3
НА РЕЧКЕ	Ольгина ул., 8
ГАСТРОНОМ	Марсово Поле, 7
ПЛЮШКИН	ТК «Променад», Комендантский пр., 2
МОСКВА	Невский пр., 114, ТЦ «Стокманн»
FIT FASHION	Казанская ул., 3
САДКО	Глинки ул., 2
SARULETTI	Большой пр., П.С., 74
МАРСЕЛЬЕЗА	Мартынова наб., 16
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
СТРОГАНОВ	Конногвардейский б-р, 4
СТЕЙК ХАУС	
РУССКАЯ	Конногвардейский б-р, 4
РЮМОЧНАЯ №1	
DELON	Корпусная ул., 9 / Б. Зеленина ул., 18
KONTORA	Орловская ул., 5

TONY'S KITCHEN	Малый пр., В.О., 88
THE KITCHEN	Московский пр., 73
МОЯ ФЛОРЕНЦИЯ	Чернышевского пр., 9
Кофейни	
ШТОЛЛЕ	1-я линия, В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Невский пр., 11
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3
	Просвещения пр., 34
	Каменноостровский пр., 31
	Стачек пр., 74
	1-я Красноармейская ул., 4
	Московский пр., 105
	Садова ул., 8
ЛИНДФОРС	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 19
	Декабристов ул., 33
	Полтавская ул., 3
	Ленинский пр., 151
ТРЮФЕЛЬ	Тверская ул., 1А
Кафе	
МАГАЗИН	Бонч-Бруевича ул., 2/3
У СМОЛЬНОГО	
ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4

ВИТАМИН	Гражданский пр., 18А
магазин «Максидом»	
ВЕНЕЦИЯ	Софийская ул., 14
ХREN	Загородный пр., 13
ИП МАЛЫШЕВ	Синопская наб., 50А
ДРАГО	Приморский пр., 15
WHY NOT CAFE	Колокольная ул., 10
KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
Пабы	
ПАБ № 1	Чкаловский пр., 15
DR. INKI BAR	Алтайская ул., 12
	6-я линия, В. О., 21
LIBRARY BAR	Вознесенский пр., 4
	Средний пр., В. О., 5

Газета «Коммерсантъ» издательством
бесплатно не распространяется.
Информация по тел. (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru

ПОСОЛЬСТВО CHATEAU PARE CLEMENT В РЕСТОРАНЕ «ПАЛКИНЪ»

С ЭТОГО ЛЕТА РЕСТОРАН «ПАЛКИНЪ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ В РОССИИ ЗНАМЕНИТЫЕ ВИНА CHATEAU PARE CLEMENT (ШАТО ПАП КЛЕМАН). ИСТОРИЯ ЭТОГО ПОМЕСТЬЯ И ПРОИЗВОДСТВА ВИНА НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ СЕМИ ВЕКОВ.

Поместье Пап Клеман, объединяющее старейшие вино-градники и шато в Бордо, располагается в пригороде Пессака и входит в число самых исторически значимых поместий бордоского региона. Шато Пап Клеман принадлежит владельцу великих французских виноградников гран крю — Бернару Магре (Bernard Magrez), который в разное время приобрел 35 винодельческих поместий по всему миру. Все вина господина Магре имеют богатейшую историю, многие из них отмечены золотыми медалями и высшими оценками экспертов.

Филипп Магре, сын известного винодела и совладелец семейной компании, приехал в Петербург, чтобы лично вручить верительные грамоты: с этого момента посольство Chateau Pare Clement в России официально базируется в ресторане «Палкинъ». Гости ресторана могут продегустировать редкие образцы вин из коллекции, получившей название «Ключи от наслаждения». В коллекции представлены шесть образцов красных и два образца белых вин, часть из которых удостоилась высшей оценки (100 баллов) Роберта Паркера, которого называют дегустатором № 1 в мире. ■



ФИЛИПП МАГРЕ, СОВЛАДЕЛЕЦ CHATEAU PARE CLEMENT, ПРИЕХАЛ В ПЕТЕРБУРГ, ЧТОБЫ ВРУЧИТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ РЕСТОРАНА «ПАЛКИНЪ» ВЕРИТЕЛЬНЫЕ ГРАМОТЫ

БРЕССКАЯ КУРИЦА НАШЕЙ НЕ ЧЕТА

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМУ ЗАКАЗУ ЗА ОДИН-ДВА ДНЯ ДЛЯ ГОСТЕЙ РЕСТОРАНОВ BUDDHA-BAR И IL LAGO DEI SIGNI СПЕЦИАЛЬНО ПРИГОТОВЯТ ФРАНЦУЗСКУЮ УТКУ, ИСЛАНДСКОГО ЯГНЕНКА, ТОСКАНСКУЮ КЪЯНИНУ, ЧЕРНОГО АНГУСА, А ТАКЖЕ БЛЮДА ИЗ СЕЗОННЫХ ПРОДУКТОВ.



БРЕССКАЯ ПУЛЯРКА И ТРЮФЕЛИ В РЕСТОРАНЕ BUDDHA-BAR

Бресская пулярка стала настоящей гастрономической новинкой. Порода этой птицы имеет свой товарный знак и высоко ценится гурманами во всем мире. Бресская курица — единственная разновидность птицы, которой был присвоен статус А.О.С. (appellation d'origine contrôlée). Разводится исключительно в области La Bresse на востоке Франции. Стандарт качества определяет строжайшие условия разведения: птицы выращиваются на свободной территории площадью не менее 5 тыс. кв. м и соблюдают особый рацион питания.

«Разница между традиционной птицей и ее бресской разновидностью огромна. Уникальные природные условия обитания

и откорм первосортным зерном придают мясу пулярки совершенно другой вкус, не похожий на тот, к которому мы привыкли», — отмечает Галина Белоусова, генеральный директор ресторанной группы Forum.

Шеф-повар Buddha-Bar Аарон Стотт начиняет пулярку пастой из черного трюфеля, запекает ее в соли, затем глазирует ее смесью из меда, трюфельного масла, соевого соуса и подает с чипсами из пастернака и соусом. А шеф-повар Il Lago dei Signi Винченцо Вердоша томит пулярку в печи восемь часов с ароматными травами, овощами и трюфельным маслом и подает с картофелем роте и трюфельным соусом. ■

У БЕЛОЙ СПАРЖИ КОРОТКИЙ ВЕК

В ИЮЛЕ В РЕСТОРАНЕ IL LAGO DEI SIGNI ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — БЛЮДА С БЕЛОЙ СПАРЖЕЙ.

Сезон ее очень короткий — всего пара месяцев. «Летом у нас больше сезонных продуктов, свежих сырых овощей и зелени, салатов и карпаччо, рыбы и морских деликатесов. Ежегодное сезонное предложение с белой спаржей — излюбленные блюда наших гостей. Сезон подходит к концу, но еще можно успеть побаловать

себя настоящим деликатесами», — отмечает шеф-повар ресторана Винченцо Вердоша, обладатель звезды Michelin. И предлагает карпаччо из белой спаржи, салат из нее же с цикорием и тигровыми креветками, суп-пюре из белой спаржи с ароматом трюфеля, морские гребешки с муссом из спаржи и черной икрой, папар-

делле с лангустинами и белой спаржей и другие блюда.

Скоро это меню сменит новое сезонное предложение — блюда с лисичками. ■



САЛАТ ИЗ БЕЛОЙ СПАРЖИ

КОНТОРА ОБОСНОВАЛАСЬ У СМОЛЬНОГО СОБОРА

ЗАВЕДЕНИЕ, ОТКРЫВШЕЕСЯ В НОВОМ ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ
«СМОЛЬНЫЙ ПАРК», ПОЗИЦИОНИРУЕТСЯ КАК РЕСТОРАН
АВТОРСКОЙ КУХНИ ОТ НОРВЕЖСКОГО ШЕФ-ПОВАРА. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Русско-норвежскую команду возглавляет Станислав Федунин. Он родился в Петербурге, а последние 12 лет работал в ресторанном бизнесе в Норвегии. Недавно решил вернуться в родные пенаты, чтобы открыть заведение с качественной европейской кухней.

Возглавить кухню пригласили шеф-повара из Норвегии Фрудо Хелберга (Frode Helberg). Свою карьеру он начал еще в 14 лет, сегодня ему 31, и он успел поработать в ресторанах разных стран, и даже на другом континенте — в Австралии.

В качестве су-шефа выступает Мари Соммерчайлд (Mari Beate Sommerschild) — она тоже работала на разных континентах: в ее послужном списке рестораны в Америке, Франции и Норвегии (в том числе ресторан Bagatelle, отмеченный гидом Мишлен).

Управляет залом Алексей Бесчастный, он работал в Probka Family у Арама Мнацаканова, а также имеет собственный бар в Петербурге.

Площадь ресторана — около 180 кв. м, он рассчитан на 57 посадочных мест. Дизайн заведения минималистичен, в нем используются природные матери-



ИНТЕРЬЕР НОВОГО
РЕСТОРАНА ВЫПОЛНЕН
В СКАНДИНАВСКОМ
СТИЛЕ И НЕ ПЕРЕГРУЖЕН
ДЕТАЛЯМИ

лы, много гладких и прозрачных поверхностей, и потому он пронизан воздухом и светом. Именно в этом автор дизайна Аня Арсентьева видит некий скандинавский дух проекта. Столы из бука и пол из массива дуба выполнены петербургскими мастерами.

Меню ресторана невелико — немногим более 20 позиций. Повара-норвежцы включили в него салат с лососем слабой соли, приготовленным в норвежском стиле, жареного кальмара с пряной хариссой, треску с салатом панцанелла. Все блюда не перегружены и подаются с большим коли-

чеством свежей зелени. Среди десертов — классика жанра: «Павлова», брауни с белым шоколадом, французский крем-брюле. Винная карта собрана из вин Старого и Нового Света, и, не усложняя выбора, предлагает винную пару к любому из блюд меню. Всего значится около 100 позиций. ■

ГОТОВЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА

НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН

23,1 млн р.

144,3 м²

ул. Ф.Абрамова дом 18

м. Парнас
от 150 000 руб./м²
от 70 м²
6 заселенных очередей

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

ПАНОРАМА 360

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

15,9 млн р.

59,0 м²

ул. Розенштейна, корп. 2

м. Балтийская
от 140 000 руб./м²
от 31 м²
метро 5 мин

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

ВОЗМОЖНА АРЕНДА

ЮНТОЛОВО

НОВЫЙ ЖИЛОЙ РАЙОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

27,5 млн р.

183,2 м²

Юнтоловский пр., д. 49, корп.3

Приморский район
от 150 000 руб./м²
от 56 м²
полное отсутствие конкуренции

Все помещения с отдельным входом
Состояние — с полной отделкой под ключ
Высота потолков — 3,35 м
Приточно-вытяжная система вентиляции

ВОЗМОЖНА АРЕНДА

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

Строим главное

680-40-40

glavstroi-spb.ru

главстрой-СПБ

№130 ЧЕТВЕРГ 23 ИЮЛЯ 2015 ГОДА / КОММЕРСАНТЬ GUIDE / 23

ВИКТОРИАНСКОЕ ВЕЛИЧИЕ В ДУХЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

ЕСЛИ СМОТРЕТЬ НА ОТЕЛЬ CORINTHIA HOTEL LONDON СО СТОРОНЫ ТЕМЗЫ, ОН КАЖЕТСЯ БОЛЬШИМ КОРАБЛЕМ. УГОЛ ВЕЛИЧЕСТВЕННОГО ЗДАНИЯ ПОХОЖ НА НОС ОКЕАНСКОГО СУДНА, РАССЕКАЮЩЕГО ВРЕМЯ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ФАСАД ВИКТОРИАНСКОЙ ЭПОХИ ПОХОЖ НА ПАРИЖСКИЕ ЗДАНИЯ КОНЦА XIX ВЕКА

Парадный вход в отель — с улицы Whitehall Place, откуда рукой подать до Парламента и Трафальгарской площади. Несколько ступенек вверх — и вы оказываетесь в большом круглом зале с внешней галереей. В центре, в куполообразном проеме свода — громадная сфера, состоящая из myriad светящихся белых шариков. На единственном красном — автограф парижского дизайнера Чафика Газми (Chafik Gazmi), по его проекту этот световой шедевр под названием «Полная луна» был создан французской фирмой Vassarat. И это не единственная дизайнерская находка. Сегодня лондонский Corinthia Hotel, начиная со стойки регистрации и заканчивая королевским сытом и спа-центром, буквально наполнен впечатляющими работами современных мастеров и архитектурно-дизайнерских студий с мировым именем, предметами современного искусства, а интерьеры служат иллюстрацией тому, что называется современной роскошью.

Здание отеля с рустованным цокольным этажом из серого камня стоит на этом месте с 1885 года. Построенное по заказу знаменитого отельера своего времени Фредерика Гордона, оно воплощало архитектурные тенденции викторианской эпохи, хотя внешний облик здания и был навеян тогдашней парижской застройкой. Полвека в нем находилась престижная гостиница Hotel Metropole для высшего света, а в 1936-м здание было продано правительству, облюбовавшему его за прекрасное местоположение и внушительные размеры. Следующие 70 лет здесь работали офисы Министерства обороны, где, само собой, бывал и Уинстон Черчилль.

В 2007 году здание было выставлено на продажу, и с 2008 года, после реставрации и полной внутренней реконструкции,



ПОЛОСАТЫЕ МРАМОРНЫЕ КОЛОННЫ В РЕСТОРАНЕ ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНИ MASSIMO RESTAURANT & OYSTER ОТДАЛЕННО НАПОМИНАЮТ О СИЕНСКОМ СОБОРЕ



ЛОББИ ОТЕЛЯ. ЗА СТОЙКОЙ РЕГИСТРАЦИИ — БОЛЬШОЕ МЕТАЛЛИЧЕСКОЕ ПАННО, СОЗДАННОЕ ГРУППОЙ ХУДОЖНИКОВ И ДИЗАЙНЕРОВ BASED UPON. НА НЕМ ИЗОБРАЖЕНА ЧАСТЬ ТЕМЗЫ И ОЧЕРТАНИЯ АРХИТЕКТУРНЫХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ НА ЕЕ БЕРЕГАХ

оно стало отелем Corinthia. Владельцы отеля — мальтийская семья Пизани (Pisani), это девятый отель в их коллекции. Сегодня в гостинице 294 номера, включая 36 люксов и семь пентхаусов — некоторые из них расположены на двух уровнях внутри башенок, которые увенчивают фасад, с индивидуальными лифтами и террасами. А спальни отеля площадью около 45 кв. м — в числе самых просторных на лондонском рынке отелей класса люкс. Королевский сьют (Royal Suite) занимает более 470 кв. м — это самый большой люкс с двумя спальнями в Лондоне. Отель отличается и совершенно необычными предложениями: например, одно из них — «Охота на ужин». Гостям предлагается поохотиться на фазанов, куропаток и оленей в поместье, смотритель которого в дружбе с шеф-поваром отеля. Кстати, в Corinthia Hotel London работают два ресторана — британской и итальянской кухни, The Northall и Massimo Restaurant & Oyster, концептуальный коктейль-бар Bassoon, спа-центр класса «люкс», куда очень не просто попасть даже в будний день, балльный зал и филиал первого и самого дорогого универмага Harrods.

Над пространствами ESPA Life, балльным залом Victorian и рестораном британской кухни The Northall работало лондонское дизайнерское бюро G.A Design, активно сотрудничающее с мировыми брендами в индустрии гостеприимства. Дизайнеры бюро вдохновлялись интерьерами домов английской аристократии, интерпретируя их в современной стилистике. Основные материалы — дубовый брус, мрамор, кожа, шелк. Благодаря бюро на первом этаже отеля появился внутренний дворик и колоннады.

Дизайном итальянского ресторана Massimo Restaurant & Oyster и музыкального бара Bassoon в стиле ар-деко занималась студия David Collins Studio. А коллекцию живописи преимущественно британских художников собирала для отеля эксперт и арт-консультант Минда Даулинг (Minda Dowling). 250 полотен созданы специально для отеля. «Я верю, что лондонский отель „Коринтия“ будет нести флаг британского современного искусства, представляя своим гостям все его богатство и разнообразие, а не только улучшая интерьеры», — говорит сегодня Минда Даулинг. ■



GARDEN LOUNGE ВЫГЛЯДИТ НЕСКОЛЬКО ЭКЗОТИЧНО — ОН СДЕЛАН ПО ПРОЕКТУ ДИЗАЙН-СТУДИИ DAVID COLLINS STUDIO И ОТКРЫЛСЯ ПАРУ МЕСЯЦЕВ НАЗАД



В ЭЛЕГАНТНОМ ИНТЕРЬЕРЕ ВЗГЛЯД ПРИКОВЫВАЕТ ОРИГИНАЛЬНАЯ ДЕТАЛЬ: ДИЗАЙНЕРСКОЕ ЗЕРКАЛО НАД КАМИННОЙ ПОЛКОЙ. ЗА ОДНОЙ ИЗ ДЕРЕВЯННЫХ ПАНЕЛЕЙ СПРЯТАНЫ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ РОЗЕТКИ БРИТАНСКОЙ, АМЕРИКАНСКОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ КОНФИГУРАЦИИ



ПРОСТРАНСТВО РЕСТОРАНА THE NORTHALL УКРАШАЮТ РАБОТЫ ШОТЛАНДСКОГО ХУДОЖНИКА АЛАНА МАКДОНАЛДА (ALAN MACDONALD) В СТИЛЕ ПОРТРЕТОВ XVII ВЕКА



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА АУТЕНТИЧНОЙ БРИТАНСКОЙ КУХНИ THE NORTHALL



БАЛЛЬНЫЙ ЗАЛ МОЖЕТ ТРАНСФОРМИРОВАТЬСЯ И В БАНКЕТНЫЙ, И В ТАНЦЕВАЛЬНЫЙ, И В ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ КОНФЕРЕНЦИЙ



ВНУТРИ ЗЕРКА В ОДНОМ ИЗ НОМЕРОВ



ЛЮСТРА ВАССАРАТ «ПОЛНАЯ ЛУНА», ВЫПОЛНЕННАЯ ПО ДИЗАЙНУ ЧАФИКА ГАЗМИ, ВЕСИТ ДВЕ ТОННЫ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ НЕЕ БЫЛ СОЗДАН СТЕКЛЯННЫЙ АТРИУМ

«ЗА ЧАС Я МОГУ ИЗМЕНИТЬ ВКУСОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА»

МАСТЕРА-ШОКОЛАТЬЕ ИЗ БРЮССЕЛЯ ЛОРАНА ЖЕРБО (LAURENT GERBAUD) МОЖНО ОТНЕСТИ К НОВАТОРАМ: МАНИПУЛИРУЯ РАЗЛИЧНЫМИ СОЧЕТАНИЯМИ ШОКОЛАДА И ФРУКТОВ, ОН ФОРМИРУЕТ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПОКОЛЕНИЯ БЕЛЬГИЙЦЕВ. ШОКОЛАТЬЕ ИСПОЛЬЗУЕТ АВТОРСКУЮ КОНЦЕПЦИЮ И СТРЕМИТСЯ СОЗДАВАТЬ ТОЛЬКО ЭКОЛОГИЧНЫЙ ПРОДУКТ, ПОЭТОМУ ЕГО АТЕЛЬЕ НЕОБЫЧАЙНО ПОПУЛЯРНО. О ТОМ, КАК ПРИУЧИТЬ ЛЮДЕЙ К ШОКОЛАДУ БЕЗ САХАРА, ГОСПОДИН ЖЕРБО РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

GUIDE: Карьеру шоколаты вы начинали в Китае, а не в Бельгии. Как так получилось?

ЛОРАН ЖЕРБО: Я начал посещать курсы кондитеров и шоколаты, еще когда учился в университете по специальности «историк Средних веков». В тот период я увлекался культурой Китая — и спустя какое-то время решил переехать в Шанхай, чтобы открыть местной публике вкус бельгийского шоколада. В своей квартире я наладил небольшое производство, в основном для европейцев, которые приехали в Китай работать. Среди местных шоколад не приживался в силу вкусовых традиций. Дело в том, что в Европе люди с самого рождения знакомы со вкусом сладостей, в Китае же понятие сладкого как десерта практически отсутствует. К тому же там очень жаркий климат, а шоколад хранить в холодильнике нельзя. Зато в Китае развита культура подарков: местные жители покупали шоколад в основном для того, чтобы потом его кому-то подарить. В конечном итоге мой шоколад превращался в бесконечно переходящий из рук в руки подарок, который никто не ел. Во многом из-за этого мечта о том, чтобы наладить большое производство, не сбылась, зато я набрался коммерческого опыта.

G: Каким требованиям вы предъявляете к собственному продукту?

Л. Ж.: Мое представление о шоколаде в принципе отлично от общепринятого в Бельгии. Я долго искал шоколад, который был бы не слишком жирным и не слишком сладким. Как известно, все какао-бобы делятся на семь. Самое большое семейство — африканское, на него приходится 85% какао-бобов, поставляемых в Бельгию. Классическая шоколадная масса состоит из масла какао и какао-порошка. Чем больше добавляется масла какао, тем дороже шоколад, тем он более мягкий, текучий, вязкий и жирный, чем меньше — тем он более хрупкий. Есть «плоский» промышленный шоколад, куда добавляют большое количество сахара. Для своего шоколада я использую довольно редкие сорта какао-бобов, на которые приходится от 1% до 15% мирового производства шоколада. Эти несколько сортов, которые произрастают в Мадагаскаре, Эквадоре и Перу, имеют очень сложную гамму послевкусия и стоят в два, а то и в четыре раза дороже. Смешав эти три типа шоколада, мне удалось достичь максимального фруктового компонента — это мое изобретение. Я выступаю за натуральные вкусы, поэтому практически сразу пришел к идее смешивать с шоколадом фрукты и орехи, лучшие в своем виде, в сочетании с правильно подобранными видами шоколада.



G: К чему вы хотите приучить своего клиента?

Л. Ж.: Прежде всего, я стараюсь развернуть вкус людей в сторону натуральных добавок. Я называю это мягким обращением в свою веру. Задача состоит в том, чтобы плавно подвести к идее, что это правильно и вкусно. Существует несколько вкусовых семейств: сладкое, соленое, кислое, горьковатое. Я достигаю своей цели, группируя ингредиенты из различных семейств, сочетая их между собой, то есть как бы манипулирую ими. Съев кусочек шоколада с кизилом, вы можете съесть конфету с дыней, затем с имбирем, а затем с солеными фисташками... Только так можно сформировать привычку к хорошему, и именно таким образом за час я могу полностью изменить вкусовые предпочтения человека.

G: Какие начинки пользуются наибольшим спросом?

Л. Ж.: Многие любят солоноватый шоколад с фисташками, куда я также добавляю немного молока. Я начал готовить такого рода вещи, когда вернулся из Китая. Меня сначала не понимали и спрашивали, когда его нужно есть — на десерт или во время аперитива... Бестселлером является шоколад с имбирем, многие приезжают именно за этим вкусом. Есть еще сушеные груши и сушеные сливы. Если говорить о цитрусовых, то классикой является цукат апельсина; в своем творчестве я использую практически все семейство цитрусовых. Но вот абрикос, один из моих любимых вкусов, сочетающих кислое и сладкое, не пользуется большим успехом. Еще многие клиенты любят ганаш — смесь чистого шоколада и взбитых сливок. В моем варианте он получается очень вкусным.

G: Вы пытаетесь использовать как можно меньше сахара?

Л. Ж.: Да. Если и приходится использовать сахар, то я включаю в композиции исключительно тростниковый и ни в коем случае не свекольный.

G: Но ведь люди любят сахар.

Л. Ж.: Мы все — дети привычки, а любовь к сладкому, безусловно, можно отнести к вкусовой привычке. В ситуации с едой мы часто действуем, как животные, то есть чем больше положишь в нее соленого, сладкого или жирного, тем легче она проглотится. Чаще всего, если вы ощущаете сладкий привкус в моих изделиях, то это сахар фруктовый — я добавляю различные фруктовые добавки, которые придают сладость. Где-то у меня встречается 10% сахара в изделии, но у других он нередко составляет около 50%.

G: Но ведь сахар является хорошим консервантом. Сколько времени хранится ваша продукция?

Л. Ж.: Официально мой продукт может храниться около шести месяцев, но у нас вообще нет запасника. Дольше двух недель у меня ничего не задерживается. Я произвожу только то количество шоколада, которое будет продано за короткое время. Когда вы привыкаете ко вкусу свежего, вы уже не вернетесь к законсервированному продукту.

G: Как вы определяете, будет ли пользоваться спросом тот или иной продукт? Опираетесь на собственные ощущения или даете кому-то попробовать сначала?

Л. Ж.: Когда я создаю что-то новое, то никогда не руководствуюсь вкусами клиентов. Всегда делаю только то, что нравится лично мне. Я стараюсь подтягивать клиентов под свой вкус, а не наоборот. Пока это

у меня получается, но все же потребовалось время, для того, чтобы люди начали покупать мой продукт.

G: Есть какая-то сезонность в ваших коллекциях?

Л. Ж.: Я не люблю работать по принципу летних или зимних коллекций. Это привносит в работу лишний стресс: надо в срочном порядке изобретать что-то новое, а это не так просто, особенно в кулинарном деле, нужно время на поиск, на то, чтобы продукт опробовал клиент. Я предпочитаю делать ставку на качество, на органичность и свои устоявшиеся убеждения. Поэтому можно говорить исключительно о сезонности фруктов. Например, после пасхальных каникул я перестаю делать изделия с фидами, потому что чем жарче становится, тем они хуже сохраняются.

G: Кто является вашим основным клиентом?

Л. Ж.: В Бельгии существуют такие понятия как «свой булочник», «свой шоколаты». Для людей, работающих в районе моего ателье на улице Равенштейн, я как раз и стал своим шоколаты. Как правило, ко мне приходят, чтобы выпить чашку кофе со «своим» шоколадом. Конечно, еще есть туристы. Большая часть клиентов очень консервативна: когда человек только подходит к ателье, я уже заранее знаю, какую гамму шоколада он хочет купить.

G: Вы планируете расширять производство?

Л. Ж.: Поскольку мы продаем только свежий продукт, я бы хотел, чтобы мое дело оставалось на артизанальном (франц. artisanal — ремесленный, нефабричный. — „Ъ“) уровне. Тем не менее, я планирую распространять свой бизнес по франшизе, то есть продавать его тому, кто купит весь концепт целиком. Так я смогу постоянно контролировать качество продукта, проводить тренинги. Мы рассматриваем рынки России, Кореи, Японии, также несколько городов на Ближнем Востоке, например Катар и Дубай. Планирую также заняться кейтерингом. В моем ателье в скором времени будет продаваться не только шоколад, но и ланчи с обязательным добавлением шоколада, ягод, сушеных фруктов. В перспективе мы планируем запустить дегустационное ателье в старом городе, рассчитанное в первую очередь на большие туристические группы. Всем известно, что Брюссель — город конференций и деловых встреч. Разумеется, после работы люди хотят как-то расслабиться. Мы хотим создать для них место, где они смогут дегустировать шоколад с вином, пивом, сыром. ■

ИЗ ЖИЗНИ ОТДОХНУВШИХ



1

2

3

4



5

6

7

1_Губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко (слева) и художник Никас Сафронов на церемонии открытия выставки художника «Мой мир. Мой храм. Моя душа» в Смольном соборе

2_Президент петербургского медиахолдинга PMI Евгений Финкельштейн на показе коллекции Jean Paul Gaultier в Мраморном зале Этнографического музея

3_Сенатор от Ненецкого автономного округа Вадим Тюльпанов с женой Натальей на торжественном закрытии международной парусной регаты Ust-Luga Cup 2015 на пляже Петропавловской крепости

4_Архитектор Заха Хадид (Ирак) и директор Государственного Эрмитажа Михаил Пиотровский после церемонии открытия выставки «Заха Хадид в Государственном Эрмитаже»

5_Анна Александра Бродская-Соццани, дочь поэта Иосифа Бродского, на открытии музея своего отца в доме Мурузи

6_Министр юстиции России Александр Коновалов (слева) и статс-секретарь — заместитель министра юстиции России Юрий Любимов идут на вечеринку издательского дома «Коммерсантъ» (в рамках V Петербургского международного юридического форума) в ресторан «Сардина»

7_Наташа Жуковски и Джулиан Ротштейн, совладельцы ювелирного бренда Tirisi, Евгений Гуревич, совладелец ЗАО «Адамант» (в центре), на вечеринке в честь дня рождения ювелирного дома Gold Union



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО, АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ



Расположен в поселке
«Солнечное» Курортного
района, в 300 м от Финского
залива

Состоит из 52 частных
резиденций HONKA
современной
архитектуры

Европейский уровень
комфорта и организации
жилой среды

1,5 га занимает концептуальная
ландшафтно-парковая
территория с живописным
водоемом и бульварами