

• KALINKA •

REAL ESTATE CONSULTING GROUP

2021

№

////////////////

10



Девелопер
АЛЕКСЕЙ ЗАГРЕБЕЛЬНЫЙ
Глава **R.EVOLUTION** Рига, Латвия



ВИШНЕВЫЙ
САД

+7 (495) 783-66-00

www.cherryresidence.com

cherryresidence.ru

Cherry_garden

ул. Мосфильмовская, 1А

ООО «Специализированный застройщик
«Альтера Парк». Проектная декларация
на сайте <https://наш.дом.рф/>
и www.cherryresidence.com
Реклама

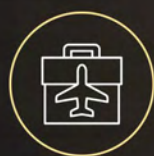
Для режиссеров
своего будущего





ЗАКРЫТОЕ СООБЩЕСТВО GETJET CLUB

ЛЕТАЙТЕ НА БИЗНЕС-ДЖЕТЕ ПО ЦЕНЕ БИЗНЕС-КЛАССА
С ПЕРСОНАЛЬНЫМИ СКИДКАМИ



GETJETDEALS

МЫ НАЙДЕМ ПОПУТЧИКОВ НА ВАШ
РЕЙС И ВЕРНЕМ РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ,
СОКРАТИВ ВАШИ РАСХОДЫ ЗА ПЕРЕЛЕТ



GETJETSHUTTLES

РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ ПО
ПОПУЛЯРНЫМ МАРШРУТАМ
С ДРУГИМИ ЧЛЕНАМИ КЛУБА



GETJETSHARING

ВЫБЕРИТЕ МАРШРУТ, ДАТУ, ВРЕМЯ
И НАЙДИТЕ ПОПУТЧИКОВ СРЕДИ
ЧЛЕНОВ КЛУБА

WWW.GETJET.COM

+7 495 120 04 47

SALES@GETJET.COM

РЕКЛАМА

RANGE ROVER SPORT SVR

САМЫЙ БЫСТРЫЙ¹ LAND ROVER В ИСТОРИИ



ABOVE & BEYOND*



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ АВТОМОБИЛИ SV В «АВИЛОН»!

«Авилон», специализированный дилерский центр SV. Мы представляем и обслуживаем эксклюзивные версии, создаваемые подразделением специализированных автомобилей Land Rover SVO. Каждый такой автомобиль полностью раскрывает потенциал модели. Все узлы и системы автомобиля настраиваются заново, устанавливаются усиленная трансмиссия, тормозная система и мощный двигатель. Внешность получает дополнительные выразительные штрихи, а салон отвечает высшим канонам стиля и роскоши.

Авилон

г. Москва, Волгоградский пр-т., д. 41, к. 1
+7 (495) 730-44-46

landrover-avilon.ru



На правах рекламы. *За гранью обыденного. ¹Самый быстрый из линейки автомобилей Land Rover.



Содержание # 10 2021

- | | | | | | |
|---------|-------|--|---------|-------|---|
| 011-014 | | Екатерина Румянцева о трендах в сфере элитной недвижимости. | 066-071 | | Пока все дома — глобальный локдаун и временная самоизоляция научили нас не раскисать взаперти и держать себя в форме. Какие уроки мы из этого извлекли и заменит ли домашний джим привычный фитнес-клуб. |
| 016-020 | | Хороший год — эксперты команды Kalinka Group о том, как прошел турбулентный 2020-й и каких сюрпризов ждать от рынка недвижимости в 2021-м. | 074-075 | | Что у нас за МКАД? — как пандемия повлияла на недвижимость Рублевки в частности и загородную недвижимость в целом. |
| 022-025 | | Сицилийская защита — препарируем феномен успеха и благополучного долголетия ресторана итальянской кухни Semifreddo. | 076-087 | | Материализация ценностей — рижский девелопер Алексей Загребельный рассказывает Екатерине Румянцевой об особенностях рынка элитной недвижимости в Латвии. |
| 026-031 | | Возвращение к истокам — захватывающая история особняка Кушелева-Безбородко: от коммуналок до образца трофейной недвижимости Санкт-Петербурга. | 088-089 | | Зачем нужен стейджинг — изучите этот текст перед продажей квартиры. Эксперты Kalinka Design вам в помощь. |
| 032-037 | | Блеск и красота — свежие образцы высокого ювелирного искусства: от Korloff до Van Cleef & Arpels. | 090-101 | | Великий экспериментатор — предприниматель Александр Лебедев обсудил с Екатериной Румянцевой трофейную недвижимость, электрические корабли и проекты в Крыму. |
| 040-045 | | Клуб защитников автомобилей — история и суть детейлинг-клуба Oscar Club для премиальных машин, рассказанная основателем Оскаром Потоковым. | 102-107 | | Real Estate по Хартманну — коллективные инвестиции в недвижимость и другие тенденции будущего по мнению предпринимателя Оскара Хартманна. |
| 048-051 | | Топовое время — раз в год в Женеве проходит самый престижный часовой конкурс Grand Prix d'Horlogerie de Geneve (GPHG). Лучшие часы — в нашем обзоре. | 108-113 | | Экспертное мнение — топ-менеджеры Kalinka Group о сервисных апартаментах, трофейной недвижимости, юридических спорах и международной обстановке. |
| 054-061 | | Высокие отношения — исследование коллабораций авиационных и автомобильных компаний. Салон вашего вертолета в стиле спорткара Aston Martin? Почему бы и нет. | 114-121 | | Место для настоящих джентльменов — репортер журнала Kalinka прошелся по частным английским клубам. |
| 062-065 | | Правила виноделов по-русски — как стать виноделом в России и что для этого нужно? Разбираемся на примере поселка виноделов «Долина Лефкадия». | | | |

BURO.
Beauty

СЕТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ САЛОНОВ КРАСОТЫ

Ул. Рочдельская, д.15, стр.7, г. Москва
+7 (495) 653 85 63

Рублево-Успенское ш., д.85/1, Барвиха, ТЦ DreamHouse
+7 (495) 653 85 64

Ул. Весенняя, д.2/1, п. Заречье, ЖК Сколково Парк
+7 (495) 653 85 73

@burobeauty



НА ОБЛОЖКЕ:
Алексей Загребельный,
девелопер, R.Evolution
(Рига, Латвия).



Центральный офис:
119019, Москва, Арбат, 10
+7 (495) 432-24-39
Круглосуточно

Офис в Жуковке:
МО, Жуковка,
Рублево-Успенское ш., 123б
+7 (495) 725-25-81
kalinka-realty.ru

По вопросам, не касающимся
недвижимости:
по будним дням с 10:00 до 19:00
kalinka@kalinka-realty.ru

Контакты пресс-службы:
+7 (495) 792-51-22 # 426
pr@kalinka-realty.ru



www.kalinka-realty.ru



www.instagram.com/kalinka.group/



www.facebook.com/KalinkaRealEstate

- 122-127 **Триатлон как инвестиция в себя** — со-
основатель IronStar и Rosa Run Владимир
Волошин — о самом популярном цикличе-
ском виде спорта.
- 128-131 **КиберКипр** — о применении искусствен-
ного интеллекта в Real Estate рассказыва-
ет Дмитрий Козлов, глава девелоперской
группы компаний Admare.
- 132-133 **Другие берега** — об актуальных програм-
мах получения вида на жительство и всех
сопутствующих аспектах рассказывает
руководитель Kalinka International Денис
Перковский.
- 136-141 **Как пройти в библиотеку** — скрупулезный
разбор всего, что связано с коллекциони-
рованием книг, а также портреты леген-
дарных библиофилов.
- 142-150 **Иконы стиля** — об исключительной роли
отдельных предметов интерьера в исто-
рии дизайна рассказывает Анастасия
Паленова.

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

- 151-168 **Городская недвижимость** новые объекты.
- 169-178 **Городская недвижимость** вторичный
рынок.
- 179-186 **Загородная недвижимость** вторичный
рынок.
- 187-190 **Курортная недвижимость**
- 191-200 **Зарубежная недвижимость**

НОВЫЙ СЕРВИС
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Staging

предпродажная
подготовка
объекта

Эксклюзивно в Kalinka Group
+7 (495) 725-25-81



НЕДВИЖИМОСТЬ КАК НОВАЯ КРИПТОВАЛЮТА

И ДРУГИЕ ТРЕНДЫ В СФЕРЕ REAL ESTATE ПОСТПАНДЕМИЙНОЙ ЭПОХИ

Дорогой читатель,

Пандемия не просто остановила Землю на время и дала возможность задуматься о том, как и в какое время мы с вами живем, но и помогла переосмыслить все жизненные конструкции. Мы перестали ходить на вечеринки, стали больше времени проводить друг с другом. Стали куда меньше инвестировать в бриллианты и охотнее следить за акциями Tesla. Мир меняется.

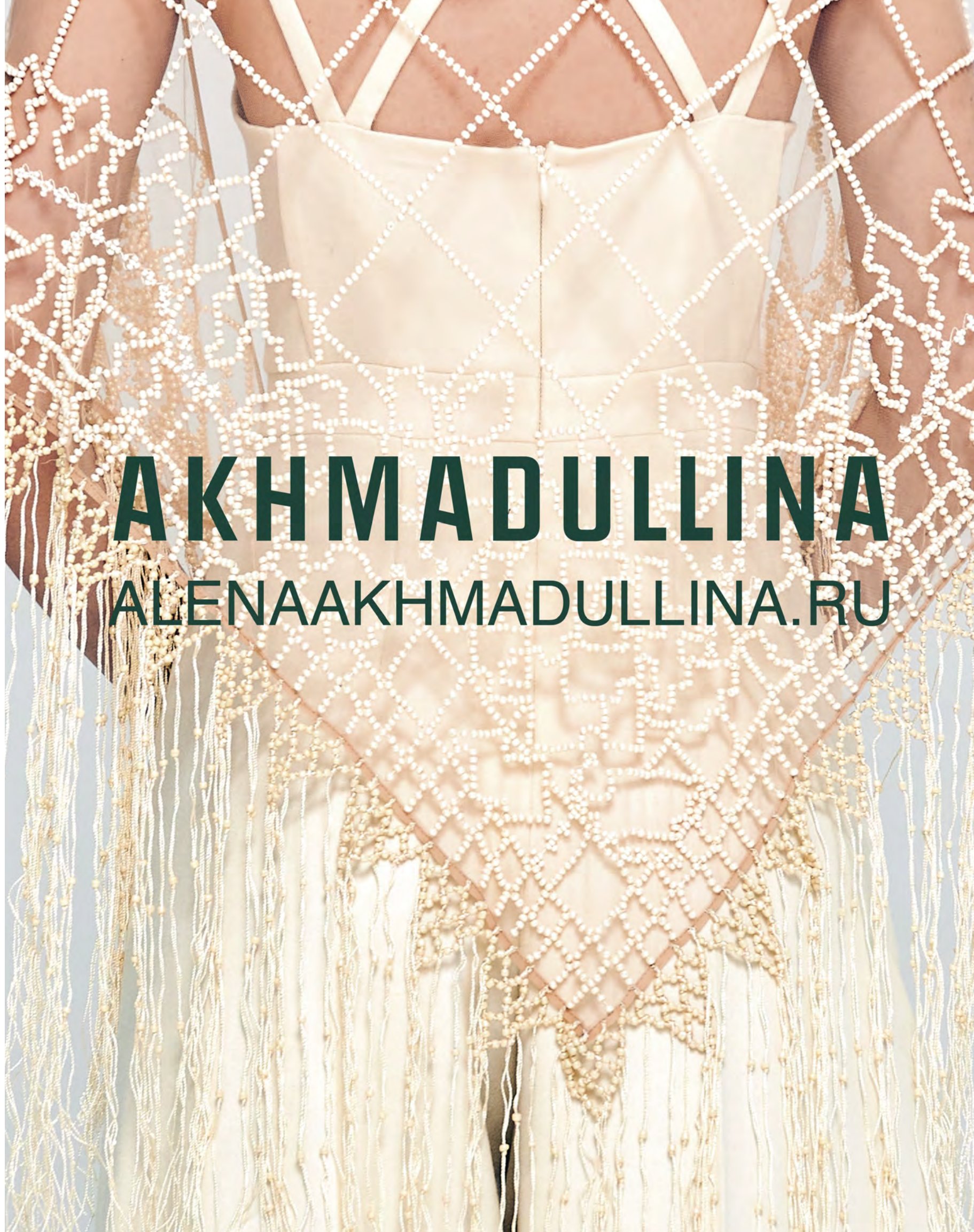
В связи с этим наметилось несколько тенденций, которые считаю наиболее важными на данный момент. Вот три из них:

Новое понятие собственности

Возможно, из моих уст это прозвучит парадоксально, но я абсолютно уверена, понятие собственности уйдет в прошлое при смене мирового порядка. А эта смена уже на подходе, так что владение недвижимостью в привычном понимании теряет смысл. Огромное количество активов (дома, квартиры и так далее) не участвуют в экономической деятельности. И это абсурдно с точки зрения современного мира. Ситуация меняется прямо сейчас: происходит токенизация недвижимости, оцифрованные объекты становятся своего рода криптовалютой. Это первый посыл.

Мировая подписка

Следующий тренд, прямо скажем, блестящий — недвижимость по подписке. Что сегодня нужно гражданину мира? Подписаться на объекты недвижимости, скажем, в 50 городах мира, по которым пролегает ваш жизненный и деловой маршрут, — это и есть последствия глобализации. Каждый из таких объектов отвечает именно вашим предпочтениям и вкусам. Для этого будет собран подробный профиль, чтобы выбранная локация отвечала требованиям этого профиля. Скажем, это должно быть модное пространство, четырехкомнатная квартира с террасой и так далее. Я, например, люблю, чтобы в спальне непременно было черное постельное белье — и такие, казалось бы, мелочи тоже учитываются. И вообще не важно, где ты будешь жить: сегодня Дубай, завтра — Нью-Йорк, послезавтра — Гонконг, при этом ты всегда владеешь квартирой, созданной под тебя. Это принципиально отличается от аренды — не нужно искать, звонить брокеру и так далее. Конечно, в переходном периоде не обойдется без управляющей компании, будет внедряться стейджинг для приведения недвижимости к заданным стандартам и другие моменты. Сервисная программа, апартаменты — это промежуточная программа между подписками и традиционным жильем. В любом случае подписка формирует определенный инвестиционный фонд, в котором у вас будет пай. Вот они коллективные инвестиции в действии, и они же будут приносить вам прибыль. К тому же на этот счет есть минимум два сценария: коллективная инвестиция без подписки или — с подпиской. В целом мы получаем новый виток системы time-share, которая была популярна в начале 2000-х. ►



AKHMADULLINA

ALENA.AKHMADULLINA.RU

Неочевидные доходы

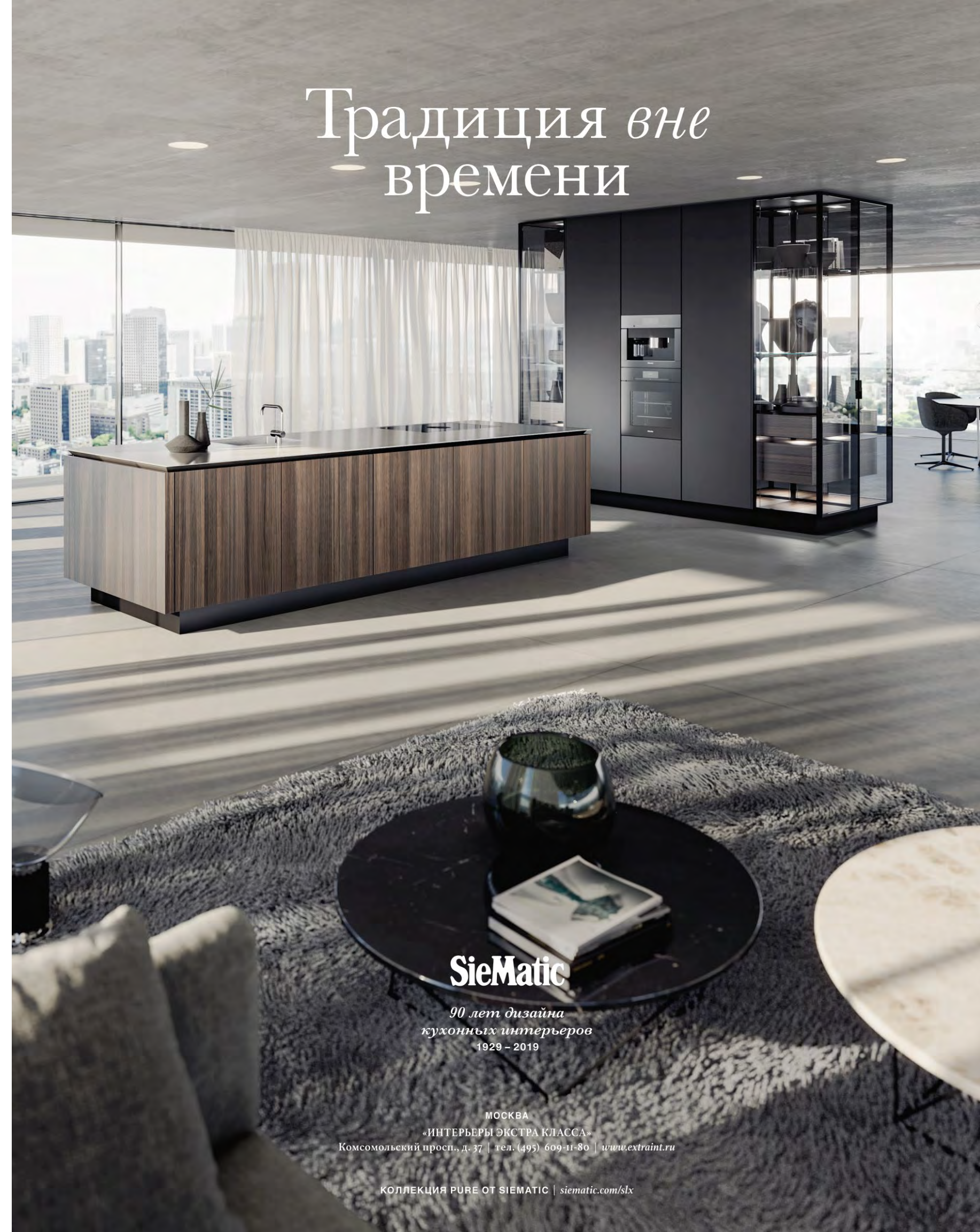
Сегодня недвижимость приносит владельцу, по сути, постоянные убытки: налоги, электричество, ЖКХ, ремонт. Современный мир с таким раскладом уже не согласен и предлагает массу технологий, превращающих пассив в актив. Взять хотя бы проект IFarm, когда стена в вашей квартире становится, скажем так, автономной фермой, на которой высажены цветы, овощи и прочее. Компьютерная система следит за ней: кормит, подпитывает, регулирует освещение. С одной стороны, это два метра декора, с другой — свежие фрукты, с третьей — излишки урожая выкупаются торговой компанией.

Другой пример — рынок дата-центров. Политика государств направлена на цифровую трансформацию, и это требует огромных серверов, которые должны хранить и обрабатывать информацию. Эти дата-центры генерируют огромное количество избыточного тепла, и его следует использовать в благих целях. В Финляндии, например, над таким дата-центром построен жилой поселок, который обогревается, в частности, за счет тепла, им вырабатываемого. Вот вам бесплатное отопление. В общем, сегодня делаются большие шаги для того, чтобы недвижимость приносила пользу, а не только убытки.

В постпандемийном мире важно помнить не только о бизнесе, но и о личной жизни. Мне кажется, сегодня люди чаще стали говорить друг другу о любви и ценить отношения. Вот и вам я говорю — любите себя и своих близких.

Искренне ваша
Екатерина Румянцева

Традиция вне времени



SieMatic

90 лет дизайна
кухонных интерьеров
1929 – 2019

МОСКВА
«ИНТЕРЬЕРЫ ЭКСТРА КЛАССА»
Комсомольский просп., д. 37 | тел. (495) 609-11-80 | www.extraint.ru

КОЛЛЕКЦИЯ PURE OT SIEMATIC | siematic.com/slx

ХОРОШИЙ ГОД

ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ ОТ ЭКСПЕРТОВ KALINKA GROUP



Алексей Бабкин

первый заместитель генерального директора
Kalinka Group

В 2020 году мы удвоили продажи — это однозначный успех коммерческого департамента. Фактором успеха стали правильные люди (наша команда) и своевременные управленческие решения, которые помогли превзойти все ожидания, сохранив высокую работоспособность, сплоченность и мотивацию. Я считаю, что это только начало, потому что курс на повышение эффективности, который мы взяли в 2020 году, однозначно правильный — мы движемся в верном направлении. В 2021 и 2022 годах мы будем продолжать наращивать эффективность бизнеса, и я рад, что нам уже понятно, как это нужно делать. Основой для будущего роста станут в том числе новый свод правил культуры при работе с собственниками — сервис должен быть максимально клиентоориентированным. Будем брать пример с лучших брокеров компании и масштабировать их практики, а также следовать лучшим мировым стандартам рынка элитной недвижимости. Могу сказать, что мы уверены в команде, которая будет реализовывать амбициозные планы и получит профессиональную капитализацию от работы в лучшей компании в отрасли.



Александр Шibaев

директор департамента стратегического
консалтинга и аналитики Kalinka Group

Для нашего департамента год сложился удачно — мы реализовали очень много интересных проектов. Нестабильность из-за пандемии сказалась положительно на рынке консалтинговых и аналитических услуг — собственники и лендлорды начали пересматривать свои активы, что обычно положительно сказывается на динамике продаж. Например, мы консультировали огромное количество элитных проектов в районе Остоженки. Во время пандемии мы также полностью реструктуризировали департамент стратегического консалтинга, усилили департамент аналитики, обновили продуктовую линейку аналитических продуктов.

Думаю, что 2021 год будет не менее сложным, чем 2020-й, но в то же время рассчитываем на большое количество новых проектов и амбициозных задач. Постпандемия — это отличное время, чтобы захватить лидирующие позиции на рынке. Победит тот, кто быстрее начнет вставать на ноги.



SINCE 2004 - NOWER DAYS

ON BOARD LIKE IN A RESTAURANT

CATERING FOR BUSINESS AVIATION



G2FLY.RU

+7 (925) 585-31-25

INSTAGRAM: @GALLERY2FLY

МОСКВА, ПЕТРОВКА 27





Полина Медеяновская

директор по работе с ключевыми
клиентами Kalinka Group

2020 год был очень необычный, по условиям работы его ни с чем не сравнить. И это при том, что начало года тоже было удачным — мы закрыли несколько крупных сделок, в том числе продажу пентхауса в «Бродском». Мы, конечно, прогнозировали резкий рост спроса после завершения карантина, но даже не могли предположить, что он будет настолько бурный и так долго продлится. После скачка курса доллара и у меня, и у всей компании появилось большое количество работы. И надо сказать, что при всей тяжести локдауна Kalinka Group максимально мобилизовалась, мы делали большое количество вебинаров, видеоконференций, разгребали базы данных — то есть совсем не потеряли карантинное время. Я горжусь, что все смогли собраться и работали как единый организм. В 2021 год я смотрю с оптимизмом — много новых необыкновенных проектов находится в разработке, проектов премиального сегмента. Грядут очень интересные знаковые премьеры, которые мы будем с интересом продавать, а клиенты будут счастливы в них жить.



Алексей Чумалов

директор по продажам
Kalinka Realty

Все катаклизмы, которые произошли, подстегнули рынок недвижимости. Очень хорошо выступил загородный отдел: аренда и продажа, почти 300% от первоначальных планов. В момент пандемии сметали все предложения по аренде, а после карантина очень активным стал рынок загородной продажи — многие решили иметь дом на случай новых карантинных. Мы гордимся несколькими крупными сделками и в городе — это и «Бродский» на Саввинской набережной, и Lucku. Недвижимость, как всегда, стала тихой гаванью для инвесторов в тяжелые времена. Хотелось бы, чтобы 2021-й также сложился позитивно, хотя, конечно, я ожидаю некоторого падения как спроса, так и предложения — рынок высокбюджетной недвижимости все же не резиновый.



Pradar CLUB

ОБУЧЕНИЕ
ВЕРХОВОЙ ЕЗДЕ



ВРЕМЯ
ВЫБИРАТЬ
ЛУЧШЕЕ

МОСКВА, БЕГОВАЯ УЛИЦА, 22, СТРОЕНИЕ 17
+7 (495) 249-33-37, PRADARCLUB.RU



Ольга Славкина

руководитель юридического отдела
Kalinka Group

Год был сложный, конечно, но еще рано делать выводы — время покажет, как все происходящее отразится на нас. В мире юриспруденции все было крайне неоднозначно — многое из того, что делалось, делалось впервые. Кейсы, которые мы решали, часто были связаны с пандемией и изоляцией. Хотя глобально, конечно, все не так плохо, как все думали. И рынок недвижимости был очень живой, и застройщики чувствовали себя неплохо. Хочется, чтобы в 2021 году было еще больше адекватности вокруг, чтобы люди держали удар и ничего не угрожало ни им, ни рынку. А если возникнут какие-то вопросы, то юридический отдел будет их решать.

Кирилл Можейкин

генеральный директор маркетингового
и брендингового агентства LOVE

Рынок недвижимости традиционно один из самых консервативных, но в 2020-м из-за увеличения клиентской активности, несмотря на карантинные меры, мы нашли для себя возможность значительно нарастить долю рынка за счет использования удобных нишевых маркетплейсов, в которых клиент может получить доступ ко всем предложениям на рынке по выбранной локации. За 2020 год мы запустили отдельные сайты «Жуковка», «Барвиха», «Остоженка», «Зарядье», «Хамовники». В 2021 году мы планируем выпустить еще несколько ярких маркетплейсов и провести редизайн [kalinka-realty.ru](https://www.kalinka-realty.ru). Начиная с 2020 года приток клиентов в онлайн-сервисы открыл нам глаза на потенциал в диджитальных продуктах: дата-аналитика, прогнозные модели по потребностям клиентов, оценке объектов недвижимости. Специально для внедрения данных продуктов мы создали внутреннее подразделение Kalinka Lab. Для реализации наиболее перспективных проектов, направленных на развитие новых и инновационных отраслей экономики, в 2021 году Kalinka Group учреждает инвестиционный фонд. Уже сегодня рекламное агентство LOVE совместно с Kalinka Lab готовит инновационный диджитал-проект для привлечения инвестиций фонда.

ОКРУЖАЕМ КЛИЕНТА УДОБНЫМИ СЕРВИСАМИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

360° услуг для партнеров и клиентов



KALINKA GROUP — БОЛЬШЕ ЧЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ



СИЦИЛИЙСКАЯ ЗАЩИТА

В ресторанном деле только редкие заведения живут подолгу. И лишь единицы – десятилетия. Объясняем феномен стабильности на примере столичного итальянского ресторана – Semifreddo

В 1990-х и 2000-х профессия повара была однозначно зарезервирована для иностранцев. Доходило, например, до того, что патриарх новой русской кухни, Анатолий Комм, выдумывал себе альтер эго, швейцарца месье Грина: к русскому парню, да еще и из Люберец, добившемуся всего своим трудом, тогдашняя элита не пошла бы точно.

Схема в общем накатанная: русские ресторанные антрепренеры отправлялись «туда», в первую очередь в Японию или Италию, сообразно московским гастрономическим пристрастиям, и выживали молодых, смелых, готовых к переезду в абсолютно загадочную страну поваров. Рвались в край снегов и разноцветных пиджаков, что логично, либо прирожденные авантюристы, либо те, кому нечего терять на родине. Но тут история совершенно другая.

К 2003 году, когда Нино Грациано получил приглашение работать в Москве, в родной Италии он уже был звездой первого эшелона. Уроженец тихого сицилийского города Болоньетта (в честь него будет назван один из московских ресторанов маэстро) недалеко от Палермо, он с юности выбрал поварскую карьеру. До 1970-1980-х понятие высокой итальянской кухни было оксюмороном – толчком для итальянских шефов была работа в trattoria с пиццей, пастой и вином в оплетенной соломой бутылки. Грациано – из того поколения шефов, которые начали менять это представление. Нино учился поварскому искусству на севере Италии и в Швейцарии и 15 лет отработал во Франции, привезя свою кухню в тогдашнюю столицу гастрономии; домой он вернулся уже бесспорной звездой. В 1988-м на родине, в Палермо, Грациано открыл ресторан Il Mulinazzo. К 2002 году, казалось, Грациано забрался на гастрономический олимп – в этом году ресторан получил

две звезды «Мишлена» и приз от Ассоциации лучших ресторанов Италии. И именно вот этот шеф через два года получает приглашение открыть ресторан в Москве. Складывается, более того – с концами переезжает в Россию и закрывает Il Mulinazzo и другие два своих сицилийских ресторана.

Начиналось все, конечно, невинно – Грациано, как и многие его коллеги в то время, приехал в Москву дать красивый и дорогой итальянский ужин. Гости в восторге. Ресторатор Игорь Витошинский названивает в Сицилию: «Нино, дорогой, приезжай делать ресторан». «Невозможно, Игорь», – логично отвечает Грациано. Договорились на довольно распространенной (и не очень рабочей) схеме – Грациано отправляет в Москву своего сушефа, а сам прилетает раз в пару месяцев контролировать кухню. Не очень рабочая схема, что логично, работала не очень. Еще год уговоров и – это не секрет, очень серьезная сумма в контракте – и Грациано переезжает в Москву.

Ресторан сменил два адреса в Хамовниках и отбросил слово Mulinazzo в названии – отсылка к сицилийскому месту перестала быть нужна, Грациано стал именно что московской звездой, и свой римский ресторан Osteria Siciliana открыл несколько лет назад именно в этом статусе. Собственно, «московскость» Semifreddo отлично подчеркивает нынешняя локация ресторана: он целиком занимает здание на территории мануфактуры «Красная роза». Здание классического, исчезающего, увы, дореволюционного типа – кирпичный первый этаж, бревенчатый второй. На логичный вопрос – в чем секрет успеха Semifreddo – много ответов, и среди них нет какой-то магической формулы, открывающей тайны ресторанного бизнеса. Во-первых, конечно, личность самого шефа.



– гребешки



– морской язык

– тартар
из тунца– ризотто
мантекато

Грациано не почитает на лаврах (а мог бы, в 2020 году у него юбилей, 50 лет в профессии), а по-прежнему регулярно не просто бывает на кухне, а сам стоит у плиты. Хотя, конечно, все держится не только на его мощных плечах – шеф Semifreddo выстроил большую, суперпрофессиональную команду, которая сейчас заведует целой ресторанной сетью. Помимо Semifreddo в нее входят La Bottega Siciliana, Bolognetta, Focacceria, Gutai, бар «Клава» и сеть кафе «Академия». Во-вторых, четкое следование выбранной концепции. Semifreddo – ресторан высокой сицилийской кухни. Переработанные традиционные южные рецепты тут встречаются с авторскими сочинениями Грациано – в меню, скажем, есть несколько видов ризотто, блюда с севера Италии, но насыщенные южными вкусами. При этом пиццы в Semifreddo нет – и, как уверяет Грациа-

но, никогда не будет, она не вписывается в концепцию места. Никакой опалы – пиццу прекрасно готовят в других ресторанах маэстро. В-третьих, продукт. Сицилийская – как и вообще всякая деревенская, исконная, природная кухня прежде всего опирается на качество продукта. Переехав в Москву, Грациано привязал к ресторану сотни поставщиков с родины, и на первых порах 4/5 продуктов поставлялись в Semifreddo из-за границы, в первую очередь, конечно, из Италии. Но никакого необоснованного снобизма – шеф регулярно изучает российское сельское хозяйство и еще до переломного 2014-го обнаруживает в России отличную говядину, прекрасные сезонные помидоры, а после введения санкций молниеносно переключается на российские буррату и моцареллу, уверяя, что вслепую их легко спу-

– еж с икрой



тать с итальянскими. Более того, один из его поваров, шеф Фосассерия Андреа Галли, обнаружил в себе прекрасный талант, делая в свободное от работы время в кладовке ресторана колбасы и ветчины по итальянским лекалам, которые моментально заняли свои места в Semifreddo и других ресторанах. При этом оливковое масло на кухне – по-прежнему исключительно итальянское. В-четвертых, подход. «В хорошем ресторане не бывает поваров с плохим настроением», – говорит Грациано. Он не возвышается над своей командой и над коллегами. Ресторан регулярно обновляет меню, приглашает в гости известных шефов, сам Грациано с радостью готовит на праздниках и фестивалях – он был одним из хедлайнеров прошлогоднего фестиваля Икра в Ростовской области. Нино – душа московского поварского комьюнити, регу-

лярно собирающий московских итальянских и местных шефов за одним столом на своеобразные «корпоративы». Да, кухня Semifreddo оборудована как звездолет, на нее попадают только лучшие продукты, здесь трудится солидный штат с приличной зарплатой, винная карта по своей детальности, проработанности и ассортименту тянет на музейный каталог – все это сказывается на ценнике, который никак не назвать демократичным. Но каждый гость прекрасно понимает, за что он платит деньги, поэтому большинство гостей здесь – постоянные, не изменяющие любимому ресторану многие годы. Именно с этим условием – «я еду делать не сиюминутно модное заведение, я еду строить ресторан на десятки лет вперед» – Грациано и переехал в Москву в далеком 2003-м.



ВОЗВРАЩЕНИЕ К ИСТОКАМ:
ОСОБНЯК
КУШЕЛЕВА -
БЕЗБОРОДКО

Чего только не видел этот элегантный особняк на набережной Кутузова, каких только ярких владельцев он не сменил за долгие годы существования. И сегодня, после века коммуналок, разрушения и забвения, он снова становится одним из самых желанных адресов Санкт-Петербурга. История любит повторяться.

О

собняк Кушелева-Безбородко в Санкт-Петербурге расположен на набережной Кутузова, плавно продолжающей Дворцовую, а потому и сам является продолжением анфилады дворцов на Неве. Напротив парадного входа с набережной распаивается витая парадная лестница, спроектированная Николаем Бенуа. Еще в недавнем прошлом покрытая слоями масляной краски и лишившаяся тяжелых каменных балясин, сегодня она снова сияет белоснежным каррарским мрамором, и это не только плод сложной и долгой научной реставрации, но и символ того, что дом возвращается к своим истокам. Первый каменный особняк появился на набережной рядом с Летним садом по заказу генерал-аншефа Ивана Меллера в конце XVIII века. В 1799 году его приобрел граф Петр Разумовский, обер-камергер двора, который владел домом четверть века, любовно наполняя его предметами искусства, привезенными

из Европы. «Золотой век» дома связан с именем первого графа Кушелева-Безбородко, государственного контролера, мецената, и его сыновьями. По заказу графа здание было расширено и надстроено третьим этажом по проекту Иосифа Скотти, а в новых галереях разместилась богатейшая фамильная коллекция живописи. Не отставали в украшении родового особняка и потомки графа: в интерьере появились различные сорта мрамора, ценные породы дерева, сложная и богатая лепнина и даже особенный изыск – паркет, инкрустированный перламутром. В 1880-е годы домом владели Волконские, а в 1890-х особняк был продан Александру Григорьевичу Елисееву, известному благотворителю, который пригласил архитектора Александра Гаммерштедта, и тот завершил причудливо-эклектичный образ дворца, в котором парадные залы с многоярусными каминами стали соседствовать с уютными комнатами в деревянной и гобеленовой отделке.

ИРИНА И ВАСИЛИЙ БЫЧКОВЫ
ОРГАНИЗАТОРЫ КУЛЬТУРНЫХ
ФОРУМОВ, СПЕЦИАЛИСТЫ
В ОБЛАСТИ ART CONSULTING
И ART BANKING

Антиквары и серьезные коллекционеры знают: уникальный дом не создается быстро, часто его образ складывается десятилетиями, а то и веками. И тот факт, что исторический особняк с интерьерами подобного уровня выставлен на рынок жилья, не имеет прецедентов в нашей практике, мы впервые видим подобное предложение. В последние полгода в связи с пандемией продажи качественных произведений искусства заметно увеличились. Люди оказались один на один со своими «белыми стенами» и поняли, что дом надо наполнять искусством и художественными ценностями, чтобы не оказаться запертыми в вакууме. Возможно, тот факт, что именно сейчас на рынке появилось предложение, насквозь пронизанное историей и искусством, – счастливая закономерность нашего времени.



Клубный дом с коллекцией из 29 квартир.



Историческая резиденция №1. Зал с плафоном шинуазри. 2020 г.

В советские годы особняк заполнили коммунальные квартиры, парадные залы раздробили на комнаты, а к мраморному камину с кариатидами пристроили по бокам тяжелые чугунные печи. И все-таки коммунальный быт не смог полностью уничтожить былое величие — под слоями газет, фанеры и масляной краски сохранились не только отдельные фрагменты декора, но и комплексные интерьеры, которые привлекли к себе внимание инвестора.

Потребовалось почти семь лет трудной и кропотливой работы, чтобы особняк возродился как жилой дом. И это уникальная для России история реставрации объекта культурного наследия с возвращением ему первоначальной жилой функции, без превращения в очередную музей. Теперь это клубный дом на 29 квартир с двухуровневой парковкой и SPA-центром с бассейном. Недавно были отреставрированы и выставлены на продажу исторические резиденции, расположившиеся на втором, парадном этаже, где сохранились удивительные интерьеры эпохи Кушелевых-Безбородко и Елисеевых. И сегодня они ждут своих новых, таких же ярких владельцев, чтобы снова наполниться жизнью, торжественными приемами и семейным теплом.

О Л Е С Я
Б У С К Е Н С -
Г О Л Ь Ц Е В А
У П Р А В Л Я Ю Щ И Й
П А Р Т Н Е Р F A M I L Y
O F F I C E C A R P E
D I E M

Один из трендов последних лет, который затрагивает опытных инвесторов, – это инвестиции «со смыслом», когда люди вкладывают средства не только с целью их приумножения, но и для получения при этом дополнительной ценности инвестиций в объекты культурного наследия. Как правило, это опытные инвесторы с сильной патриотической позицией. По опыту наших клиентов, инвестиции в культурную собственность в России сегодня можно встретить чаще, чем в перспективное шато во Франции. Подобное приобретение воспринимается не только как способ приумножения капитала и приобретение настоящей семейной ценности, но и как вклад в сохранение истории и культуры.



Историческая резиденция №1. Каминный зал. 2020 г.

Историческая резиденция №1. Каминный зал. 2008 г. Ю. Молодковец.



ОСОБНЯК КУШЕЛЕВА-БЕЗБОРОДКО ПО ВСЕМ ПАРАМЕТРАМ НЕ УСТУПАЕТ ЛУЧШИМ ЕВРОПЕЙСКИМ ОБРАЗЦАМ, НО ПРИ ЭТОМ ПОРОГ ВХОДА ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ЕВРОПОЙ ЗДЕСЬ СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ.

Е Л Е Н А М А К Л А Р Е Н
Х У Д О Ж Н И К -
Р Е С Т А В Р А Т О Р ,
А К К Р Е Д И Т О В А Н Н Ы Й В
L I S T E D B U I L D I N G (U K)

Старинный дом схожего с историческими резиденциями метража стоит в Лондоне порядка 20-30 млн фунтов стерлингов (2-3 млрд рублей). И таких домов здесь много, это достаточно распространенный и востребованный формат. Но дело даже не в том, что в России цена заметно ниже, а в том, что если речь идет о доме из списка охраняемого наследия, то в нем очень сложно что-либо сделать без долгих лет согласований: например, обновить коммуникации. В них даже невозможно поменять окна, только отреставрировать старые. Так что дом, который уже отреставрирован, прошел все согласования и кроме исторического декора имеет еще самую современную «начинку», по меркам того же Лондона, – настоящая редкость и ценность.



Вид из исторической резиденции №1.

Диапазоны стоимости исторических квартир в городах Европы (в тыс. евро за кв. м)

Город	Низкий	Средний	Высокий
Санкт-Петербург	3,2	8,4	15
Венеция	7,1	11,6	20
Рим	10,5	15,5	26,9
Москва	9,0	15,9	21,1
Вена	15,5	16,2	17,6
Мюнхен	12,6	17,2	22,2
Париж	13,7	19	21,1
Лондон	28,8	33,1	46,1

Аналитический обзор подготовлен компанией NVM Business Consulting.

При сравнительно невысокой стоимости (в разы ниже, чем в Лондоне) исторические резиденции особняка выгодно отличаются от аналогов тем, что покупателю не придется тратить время и силы на сложные и долгие согласования и экспертизы по вопросам охраны объектов культурного наследия. Соответствующие процедуры успешно пройдены, а реставрация завершена. Сочетание современной инфраструктуры и тщательно отреставрированного декора — роскошный бонус для владельца исторической резиденции. В османовских домах Парижа, в старинных палаццо Рима и Венеции такая инфраструктура встречается не часто. Так, далеко не каждая квартира там обеспечена парковочным местом. В особняке Кушелева-Безбородко все необходимые требования учтены: дом оснащен современными инженерными системами, в нем есть двухуровневый паркинг, wellness-центр с бассейном, консьерж-служба.



Историческая
резиденция
№1. Каминный
зал. 2020 г.



Историческая резиденция №1. Ореховый зал.
2020 г.

ИСТОРИЧЕСКИЕ РЕЗИДЕНЦИИ
В belle etage, на втором этаже особняка, который помнит роскошные приемы и изящную жизнь прошлого, расположены две исторические резиденции, которые удачно соединяют в себе парадные представительские функции и уют частной жизни. Они встречаются лестницей Бенуа и залом с мраморным камином, украшенным кариатидами, а затем продолжают парадной чередой залов с росписями, лепниной и бережно восстановленным наборным паркетом. Большая дубовая гостиная в резиденции №19 впечатляет прекрасно сохранившимся ансамблем деревянной отделки, а также камином, одним из самых больших в Европе, с причудливым резным деревянным порталом. Наполненные предметами искусства, эти резиденции тесно связаны с прошлым, но все-таки ориентированы на современность. И если наполнить их актуальным искусством или современным коллекционным дизайном, как это принято во многих исторических особняках Европы, то можно получить образ фамильного дома, история и развитие которого не прерывались трагическими годами революции.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОТДЕЛКИ И ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА
ВЕЛОСЬ В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ МУЗЕЙНОЙ РЕСТАВРАЦИИ.



Историческая резиденция
№19. Дубовая гостиная
с деревянным камином.
2020 г.

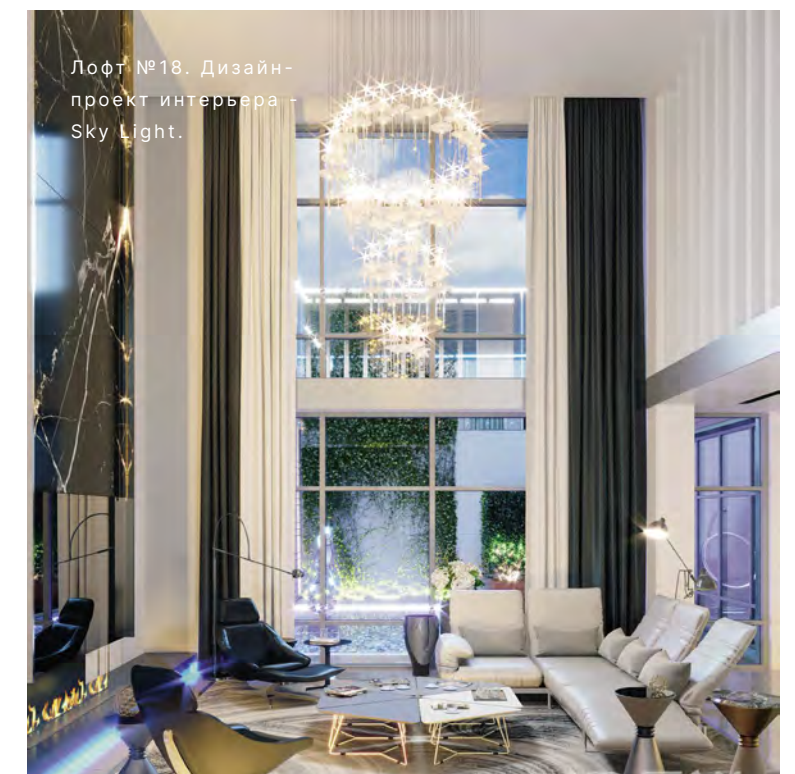


Лофт №17 с персональным
автомобильным лифтом.

ЛОФТЫ
Закрытый неоренессансными фасадами со стороны улицы и набережной, внутри особняк таит неожиданный сюрприз. Наравне с историческими резиденциями здесь есть три суперсовременных лофта, два из которых оснащены лифтами, поднимающими автомобиль прямо в апартаменты, где он может стоять за стеклом индивидуального гаража, дополняя интерьер пространства. За большими панорамными окнами в разных уровнях лофтов расположены террасы, украшенные минималистичными современными садами. Они обрамлены стеклянными, мягко отражающими солнце ограждениями, решающими традиционную для Петербурга проблему недостаточной инсоляции внутренних дворов и смотрящих в них помещений. Широкие террасы с вечерней подсветкой, живая зелень и деревья бонсай придают апартаментам неожиданный флер собственного загородного дома.



Лофт №18. Минималистичный современный сад.



Лофт №18. Дизайн-
проект интерьера -
Sky Light.

ДОМ, НАПОЛНЕННЫЙ
ИСТОРИЕЙ И ИСКУССТВОМ,
НЕ ЖИВЕТ ПРОШЛЫМ, ОН
СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ. И ТРИ
УЛЬТРАСОВРЕМЕННЫХ ЛОФТА
ТОМУ ЛУЧШЕЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ.

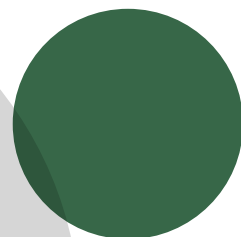
Б Л Е С К И К Р А С О Т А

Что нам предлагает мир высокого ювелирного искусства в период массовых волнений за здоровье? Не только маски и санитайзеры, на производство которых люксовые бренды переключились одними из первых. Они остаются верны своему делу и понимают: ничто так не греет и не успокаивает душу и глаз, как созерцание произведений искусства с драгоценными камнями и обладание ими.



**Bvlgari,
Barocko**

Коллекция Барокко стала квинтэссенцией римского величия, роскоши и великолепия, где мы видим фирменное многоцветие Bvlgari. Колье Pink Twist увенчано рубеллитом весом 58 каратов. Цветные драгоценные камни креативный директор Bvlgari Лючия Сильвестри собирает по всему миру.



Louis Vuitton, *Stellar Times*

Вторая коллекция высокого ювелирного искусства Louis Vuitton от креативного директора Франчески Амфитеатроф. Коллекция Stellar Times вдохновлена просторами вселенной. Вселенная Stellar Times состоит из созвездий сапфиров, рубинов, изумрудов, бриллиантов и других камней. Lune Bleue сияет путеводной звездой. Soleils наполнено солнечной энергией. Astre Rouge (на фото) вдохновляет на открытие новых миров.



Van Cleef & Arpels, *Merveille d'Émeraude*

Колье Merveille d'Émeraude с пятью колумбийскими изумрудами общим весом более 70 каратов вдохновлено колье-воротником египетской принцессы Фаизы 1929 года. Ювелиры сохранили ниспадающую по спине застежку, но теперь она украшена не изумрудом, а съемными бриллиантовыми подвесками. Изумруды можно снять и прикрепить к дополняющим сет серьгам. А вместо них подвесить бриллиантовые капли от застежки.



реклама * коллекция LET ME OUT

KORLOFF

PARIS

COLLECTION LET ME OUT *

«Gold Union House», г. Москва, Пресненская набережная д. 2, ТРЦ «Афимолл-сити», 2 этаж; г. Санкт-Петербург, Невский пр-т 137;
«Кураж», г. Тюмень, ул. 8 марта, 2/8; «18 Карат», г. Ростов-на-Дону, пр-т Чехова, 35/30
www.korloff.com | @korloff_russia



Darvol Кольцо с бриллиантом

Российский ювелирный бренд, который специализируется, в первую очередь, на драгоценных камнях высшего уровня. «Мы умеем создавать идеальные пары: подбирать человеку именно тот камень, который сделает его счастливым, – говорит Дарья Волкова, сооснователь Darvol. – Не важно, что вы хотите – редкий сапфир падпараджа, оттенка, который почти не встречается в природе, или бесцветный бриллиант любого размера – мы найдем вам именно ваш». Перед вами – золотое кольцо с бриллиантом 3,33 карата.

Korloff, *Let Me Out*

История французского ювелирного дома Korloff началась с крупнейшего черного алмаза весом 200 карат, который был преобразен в роскошный бриллиант с 88 гранями. Согласно легенде, камень принадлежал русской дворянской семье Карловых-Сапожниковых, которые передавали его из поколения в поколение пока не покинули Россию в 1917 году. Так что многие коллекции бренда связаны с российской архитектурой. Так, коллекция Let Me Out отсылает нас к куполам православных церквей и соборов.



KALINKA *Design*

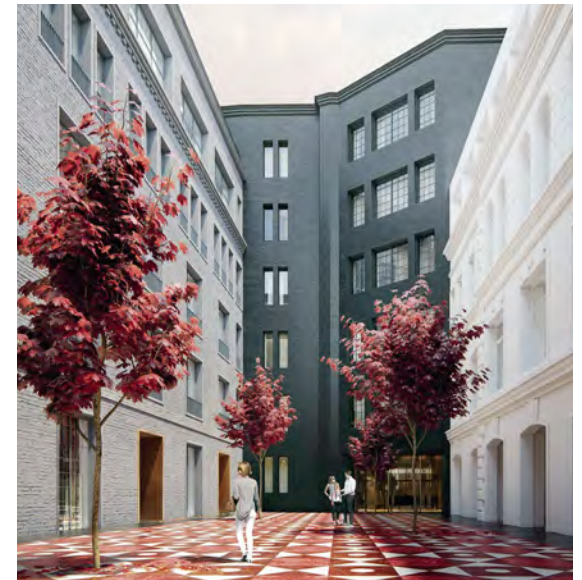
Эксклюзивный сервис для частных клиентов и девелоперов по подбору архитектурных бюро, дизайнеров и строительных компаний

+7 (495) 725-25-81



ТОЧКА
ПРИТЯЖЕНИЯ:
CLOUD NINE
У КРЕМЛЯ

Ощущение избранности в полной мере раскрывается в проекте Cloud Nine около Кремля. Цифра 9 в названии — номер дома и идиома, которая переводится на русский язык как «быть на седьмом небе от счастья». Впрочем, если захочется спуститься с небес на землю, то вы окажетесь в удивительном для Москвы пространстве — во внутренних дворах проекта, которые служат «городскими гостиницами» под открытым небом. Созданные по подобию площадей Версаля, дворы украшены мозаикой оттенка бургундского вина и благородного золота.



Cloud Nine — буквально четвертый дом от Кремля, выделяющийся своими фасадами мягких оттенков, от белого до графитового. Внутренние дворы объединяют все четыре здания Cloud Nine, фасады которых выходят с одной стороны на Большую Полянку, а с другой — в Старомонетный переулок. Начало улицы Большая Полянка — одно из самых знаковых мест Москвы. Отсюда открываются виды не просто на центр столицы, а на всю ее древнюю и новую историю. Кремль, Дом Пашкова, храм Христа Спасителя, Болотная площадь и Дом на набережной. Одним взглядом можно охватить не только памятники истории и архитектуры, но и целые эпохи. Вряд ли отыщется другая подобная точка на карте столицы. А теперь представьте, что те же виды открываются не с высоты человеческого роста, а из панорамного окна или с террасы на 25-метровой высоте... Истинные аристократы оценят не только исключительную локацию и лучшие виды на историческую часть

города, но и возможность в любую погоду любоваться «городскими гостиницами», подобными произведению искусства. Богатый внутренний мир невозможен без абсолютного комфорта, который так ценят аристократы. Все квартиры предлагаются с дорогостоящей отделкой и готовы для проживания. Интерьеры в двух стилистических решениях созданы бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры» и итальянским дизайнером Массимо Йозе Гини, известным на весь мир благодаря своей работой с брендом Ferragamo. Полное отсутствие шума в самом центре динамичного мегаполиса чувствуется в каждой из 45 квартир благодаря новейшим технологическим решениям. Для владельцев квартир обустроен приватный wellness с залами для индивидуальных тренировок и массажным кабинетом, а также детский клуб. Воздух в доме дополнительно очищается до уровня горного или морского, а потоки высотой до восьми метров в пентхаусе создают желание взмыть в небо.



КЛУБ ЗАЩИТНИКОВ АВТОМОБИЛЕЙ

Текст: Андрей Супранович



Оскар Потокос, основатель
дейтелинг-клуба Oscar Club

Основатель дейтелинг-клуба Oscar Club Оскар Потокос создал уникальный проект для премиальных автомобилей стоимостью в десятки миллионов. Он объединил под одной крышей комплекс по уходу за автомобилями и высокотехнологичный гараж для их хранения. В интервью нашему журналу Оскар рассказал, зачем тщательно обрабатывать автомобили раз в месяц и хранить их при определенной температуре.

ЧТО ТАКОЕ ДЕТЕЙЛИНГ

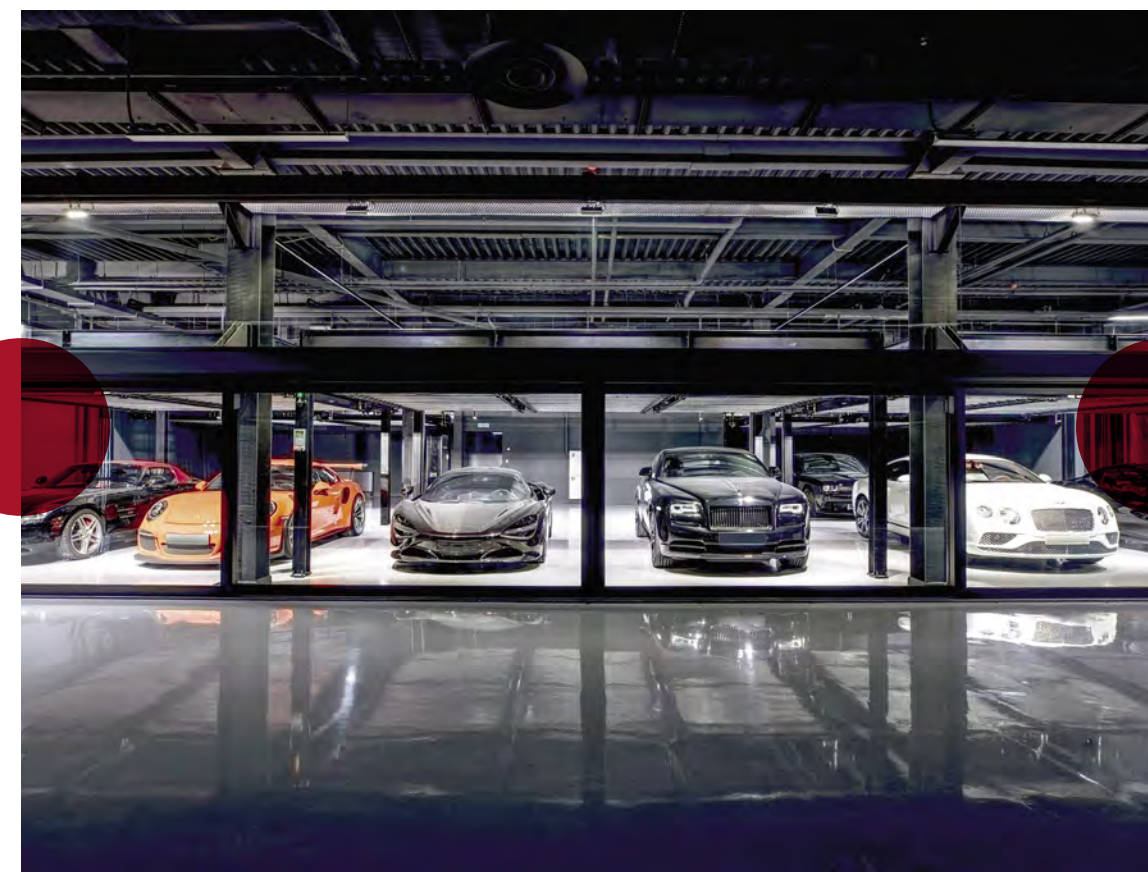
Детейлинг – это комплекс операций по тщательному уходу за автомобилем. Другими словами, это профессиональная чистка с повышенным вниманием к каждой детали. В нее входит очистка, полировка, химчистка, нанесение защитных компонентов. Задачи просты: придание идеального внешнего вида и создание длительной защиты для полученного результата. Вы же чистите зубы, гладите одежду? Вот и автомобилю нужен уход. А это значит – постоянная температура 21-22 градуса, влажность 55 %, охрана.



КТО СТАВИТ АВТОМОБИЛИ В СПЕЦГАРАЖ

Владельцы премиальных автомобилей бывают разными. Есть те, которые быстро заработали деньги и покупают красивую машину, чтобы ездить на Патрики. Это будет Porsche 911, Ferrari, Lamborghini – что-нибудь шумное, мощное, так, чтобы все обалдели. Так вот, это пока не наши клиенты. Они бросят авто на парковке за десять тысяч рублей. Также есть загородные жители, у которых полгектара, гараж, баня, забор. Они тоже не понимают, зачем куда-то автомобиль отдавать – место же есть. Но мы, конечно, стараемся донести таким свою

А пробег – 1000 километров. Он может приехать за автомобилем, не зная, на каком уедет. На месте под настроение выберет. Впрочем, есть те, кто вообще не ездит на авто, а просто ставит на хранение. Основные клиенты – те, кто купили дорогие, редкие машины, но нечасто ими пользуются. А в стоимость парковки (30 000 рублей в месяц) входит и ежемесячный детейлинг. Если защитить автомобиль пленкой, воском или лаком – он всегда будет выглядеть как новый. И кожу в салоне надо пропитывать – чтобы не трескалась. Водить же автомобили из чужих гаражей –



философию, объяснить, что дорогой автомобиль и хранить нужно правильно. Коллекционеры уже давно это поняли – такие приходят к нам и бронируют сразу несколько мест. Они ведь не покупают автомобили хаотично, следуя моде. Им неинтересно. Нужны редкие, штучные экземпляры. Если удалось найти и купить – ты же не будешь хранить их на стоянке? А если таких автомобилей много? Знаю, что многим пришлось раскидывать их по разным гаражам. А у нас можно ставить в одном месте. Один наш клиент 36 машин разместил. Среди них есть Ferrari, которая уже два года стоит.

целая проблема. Перевозка, погрузка – это риски, мало ли что может случиться. А человек тебе доверил самое дорогое. Получается, нужно место, где машина будет стоять, и там же ее будут обслуживать – и в любой момент можно будет приехать и забрать ее чистой. Или заказать по адресу – привезем эвакуатором, а процесс погрузки запишем на видео.

Если резюмировать, то суть наших услуг проста. Сложность в том, что многие не понимают их необходимость. Получается, мы лет на десять опередили время.



СКОЛЬКО СТОИТ OSCAR CLUB

Я могу сказать, что не задумывал клуб как бизнес, который быстро отобьется и начнет приносить прибыль. Я создавал место, в котором сам хотел бы быть. Приходить, общаться с единомышленниками, заводить новые знакомства. Мне говорили: «Зачем ты в это вкладываешься, построй лучше поселок». Ну, допустим, построил я его, продал, получил я деньги. А дальше что? Где вероятность того, что мне удастся познакомиться с теми, с кем я встретился в клубе? Весь проект стоил 300 миллионов рублей. Из них на собственную пожарную станцию с парой мощных насосов, кондиционеры – 70 миллионов. Миллион долларов стоили подъемники. Плюс охрана. У нас 270 камер внутри и снаружи. Окна сте-

клянные, но заложены изнутри, и везде стоят штормные датчики. Внутренний отсек работает четко – в электронику заложено около 46 сценариев по аналитике действий любого человека. Камеры на связи с сервером. Программа так устроена, что запоминает движения человека и распознает, свой или чужой. Ну и персонал не имеет допуска в систему хранения – специальные браслеты есть только у меня, моего помощника и клиентов. И еще у охранника, который ночью делает обход. Но если он сделает что-то не так, не по сценарию, сработает блокировка. Тревога, выдвигаются бетонные заграждения, все как полагается. Уже через пять минут приедет полиция. Систему я разрабатывал очень долго – зато уверен в ней на все сто.



СЕРВИСНЫЕ
АПАРТАМЕНТЫ —
НОВЫЙ УРОВЕНЬ
КОМФОРТНОЙ
ЖИЗНИ

Возвращаться домой особенно приятно, когда в вазах вас ждут свежесрезанные гортензии, в гардеробной — доставленная из Парижа одежда, а на столе — гастрономические фантазии любимого шеф-повара. Апартаменты с сервисом пятизвездочного отеля все больше привлекают внимание миллиардеров в Нью-Йорке и Лондоне, а теперь подобный формат недвижимости появился в Москве.

Новая роскошь станет достигаемой на Тверской улице — в 2021 году резиденции Fairmont & Vesper и новый флагманский отель Fairmont Hotels распахнут свои двери в пешей доступности от Большого театра, модных бутиков и Патриарших. Здесь будет воплощен настоящий культ сервиса пятизвездочного отеля. Безупречно отглаженный к утренней встрече костюм, изысканный ужин для любимых гостей и самая внимательная няня для детей — команде профессиональных батлеров Fairmont Hotels можно доверить любую задачу. Владельцам 43 апартаментов и днем, и ночью доступна инфраструктура пятизвездочного отеля: гастрономический ресторан, панорамный бар, залы для переговоров и wellness-клуб с бассейном. Особый подход прослеживается в интерьерах проекта, созданных нью-йоркским бюро Rockwell Group во главе с архитектором Дэвидом Рокуэллом.

Начиная с 1984 года Rockwell Group создает проекты, вдохновляясь симбиозом искусства и технологий. Оценить такой подход могли все, кто бывал в ресторанах Nobu, интерьеры для которых Rockwell Group создает уже 20 лет. В своем первом российском проекте прославленный дизайнер воплотил концепцию «сдержанной роскоши», сохранив свою виртуозную манеру исполнения. Avantgarдные и тщательно продуманные, изысканные и драматичные — в создании пространств проекта Дэвид смог учесть особенности расположения на главной улице Москвы, вдохновившись культурным и историческим аспектами города. Все это отразилось в интерьере: строгая геометрия, сочетание мрамора и дерева, но при этом все та же игра с мягкими оттенками, фактурами, материалами, стилями, эпохами и даже культурами.



Piaget
Altiplano
Ultimate
Concept

Это самые тонкие часы в мире. Толщина корпуса всего 2 мм. Они получили главный приз «Золотая стрелка». Механизм смонтирован на задней крышке корпуса из кобальтового сплава, поэтому фактически оба этих главных элемента часов представляют собой единое целое. Да, именно из кобальтового сплава, а не из драгоценных металлов или стали, жесткости которых не хватит на такие тонкости. И хотя Дом Piaget представил Altiplano Ultimate Concept еще в 2018 году в виде концепта, в 2020-м наконец объявил о выпуске коммерческой модели. Так что слово Концепт в названии явно лишнее.

ЦЕНА: 410 000 CHF



Каждый год, что бы ни случилось, в Женеве проходит часовое Гран-при Grand Prix d'Horlogerie de Geneve. Это – премия «Оскар» в часовом мире. Получить статуэтку в виде золотой ладони – высшая точка в судьбе творения высокого часового искусства (haute horlogerie). «Калинка» выбрала четверку наиболее интересных победителей из всех номинаций 2020 года.

ТОНЬШЕ МОНЕТЫ
ЛАУРЕАТ НОМИНАЦИИ «ЗОЛОТАЯ СРЕЛКА»

Vacheron
Constantin
Overseas
Perpetual Calendar
Ultra-Thin Skeleton

В категории вечных календарей в 2020 году победили тоже ультратонкие часы – старейшей мануфактуры Vacheron Constantin (она существует с 1755 года). Автоматический скелетированный механизм вечного календаря толщиной всего 4,05 мм, а корпус Overseas из розового золота – 8,1 мм.

ЦЕНА: 127 000 CHF



СЛОЖНО И КРАСИВО
ЛАУРЕАТ НОМИНАЦИИ «КАЛЕНДАРИ И АСТРОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОЖНЕНИЯ»

Greubel Forsey *Hand Made 1*

Высокое часовое искусство, конечно, собирается руками часовщиков, но детали выполняются на станках. Камерная мануфактура, основанная Робером Грёбелем и Стивеном Форси в 2001 году, задалась показать, что такое роскошь в XXI веке. По их мнению, это часы, на 95% изготовленные вручную, без применения современных технологий металлообработки. Модель Hand Made 1 оснащена турбийоном, индикацией часов, минут и секунд. Один экземпляр Hand Made 1 в корпусе из белого золота – это 6000 часов рабочего времени (или 3 года), и стоит это время 750 000 CHF.



РУЧНАЯ РАБОТА
ЛАУРЕАТ НОМИНАЦИИ «МУЖСКИЕ ЧАСЫ С УСЛОЖНЕНИЯМИ»

H. Moser & Cie x MB&F *Endeavour Cylindrical Tourbillon*

Женские часы Endeavour Cylindrical Tourbillon с градиентным циферблатом fume, трехмерным механизмом и купольным сапфировым стеклом – само по себе дерзко, причем настолько, что одна независимая часовая марка с такой задачей не справилась бы. Поэтому две компании объединили усилия в этом направлении. Часы с цилиндрическим парящим турбийоном появились как результат работы брендов H. Moser & Cie и MB&F. Стоимость часов 79 000 CHF, но все 15 экземпляров уже распроданы.



ЖЕНСКИЕ ХИТРОСТИ
ЛАУРЕАТ НОМИНАЦИИ «ЗА ДЕРЗОСТЬ»

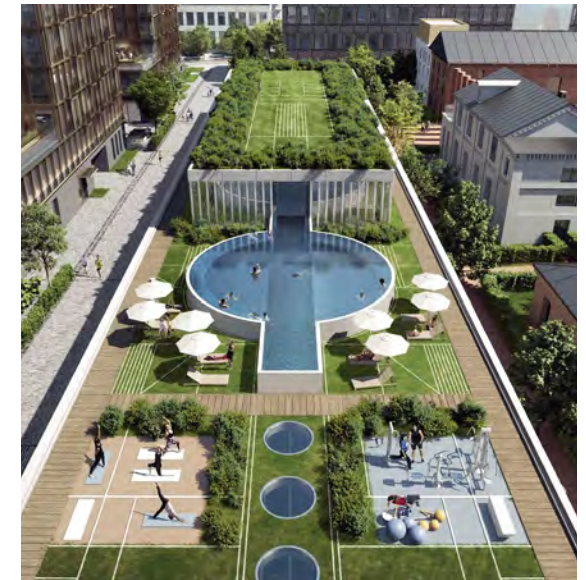


ЛУСКУ — КВАРТАЛ ДЛЯ ЛУЧШЕЙ ЖИЗНИ В МОСКВЕ

Представьте себе идеальное пространство для жизни. Это место, где продуманы тончайшие нюансы, из которых складываются комфорт и счастье каждого дня.

Это не просто красивые фасады зданий, а место для тех, кто хочет жить лучшей жизнью в городе. В новом квартале Lucky на улице 1905 года каждый житель получает уникальный набор возможностей для личностного роста.

Здесь легко отвлечься от повседневной суеты за чтением книги в уютном кафе или затеряться в зеленых лабиринтах, попробовать свои силы в искусстве фехтования или освоить язык китайской династии Цинь.



В Lucky воплощается стремление жителя мегаполиса к осознанной жизни — целый квартал трансформируется в качественное городское пространство, где проработаны сценарии жизни для каждого его резидента. Создает амбициозный проект компания Vesper, уже реализовавшая более десятка ярких девелоперских проектов в Москве. Lucky — это социокультурный кластер с современными жилыми домами, историческими зданиями и собственными парковыми зонами. Визуально Lucky делится на две части: верхний город с жилыми домами и нижний город, где расположен новый социокультурный кластер. Верхний город — это восемь жилых домов, квартиры в которых предлагаются с отделкой, оборудованными кухнями и ванными комнатами. В исторических зданиях нижнего города расположено

все самое важное для качественной жизни: фермерские магазины, рестораны, образовательный центр, художественные мастерские, спортивные студии, школы изучения иностранных языков, детский сад и подогреваемый бассейн на крыше. Известная своими работами с самыми звездными архитекторами студия Molteni Group создала дизайн-проект интерьеров квартир в квартале. Простые линии, натуральные материалы, продуманные детали — все, за что мы ценим итальянское качество бренда, впервые представлено в Москве. В проекте Lucky 650 квартир площадью от 42 до 330 кв. м с отделкой высококачественными материалами, оборудованными ванными комнатами и кухнями.

www.lucky.ru



ВЫСОКО ЛЕТАЮЩИЙ СТИЛЬ

Текст: Валерий Чусов



В 2020 году Airbus Corporate Helicopters получила несколько заказов на специальную версию вертолета АСН130. Она отличается тем, что создана при участии дизайнеров знаменитой автомобильной марки Aston Martin. Для различных видов VIP-транспорта такое сотрудничество известных марок не редкость. В результате получается по-настоящему уникальный продукт.

В XXI веке легкий вертолет из экзотического транспорта для труднодоступных мест все чаще используют в качестве «летающего лимузина» — например, для топ-менеджеров и знаменитостей, которые благодаря полету экономят время в пути от аэропорта до города или от виллы до яхты. Дизайн самолетов и вертолетов — исключительно сложная работа. Внешность любого летательного аппарата определяется прежде всего аэродинамикой и конструкцией, и здесь возможностей для поисков интересной формы гораздо меньше, чем, например, в случае с автомобилем или яхтой. При проектировании интерьера проблем не меньше — в авиации действует множество требований по безопасности, которые ограничивают выбор материалов, диктуют форму внутренних поверхностей, размеры дверей, нагрузку на элементы интерьера... Создания салонов для VIP-вертолетов не просто бывает удовлетворить запросы заказчиков и учесть все требования законов и конструктивные ограничения. Если в самолетах обычно еще есть где развернуться, то салоны вертолетов гораздо меньше по размеру. Особенно легких и средних вертолетов — к таким по зарубежной классификации относятся винтокрылы полной взлетной массой до 5670 кг (кстати, в России классификация немного иная, и вертолеты массой до 4500 кг относятся к «легким»). Обычно такие машины несут полезную нагрузку примерно до 1500 кг и рассчитаны на перевозку до восьми пассажиров и двух пилотов. Конструкторы стремятся сделать кабины все более просторными, но все же необходимо использовать каждый кубический сантиметр объема. Современная техника позволяет сделать даже небольшой вертолет довольно комфортабельным.



Первые АСН130 уже обрели хозяев в разных странах

ИМЕНА ИЗ МИРА РОСКОШИ

Обладатели такого роскошного транспорта, как вертолеты для перевозок VIP, стараются сделать их по-настоящему роскошными. Хотя сами конструкторы винтокрылых машин изначально разрабатывают несколько вариантов оформления — тщательно продуманные, интегрирующие все современные технологии и заведомо отвечающие всем нормативам. Однако, когда нужны эксклюзивные решения, они идут на сотрудничество с другими марками из мира роскоши. Первопроходцем в привлечении неавиационных брендов считается итальянская AgustaWestland. Благо на Апеннинском полуострове не надо далеко ходить в поисках высокого стиля. В 2007 году было объявлено о совместном проекте с Versace, который выбрал один из заказчиков вертолетов. Этот модный Дом давно занимается не только одеждой, но и предметами интерьера, в том числе для самолетов и вертолетов. Дизайнерский интерьер и характерная окраска экстерьера Versace применялись на нескольких моделях вертолетов — AW Grand, AW139, AW119 и AW 109. В 2008 году первые вертолеты от Versace были доставлены клиентам, и в том же году поступил заказ из России. Роскошный интерьер для AW109 AgustaWestland также заказывала у известной студии промышленного дизайна Pininfarina. А одну из версий салона более крупной модели AW139 оформлял Карл Лагерфельд. Спрос на VIP-версии вертолетов стал важным трендом. Один из ведущих производителей вертолетов в мире, Airbus Helicopters (с 1992 года объединение немецких и французских производителей вертолетов называлось Eurocopter и было переименовано в 2014 году) в мае 2017 года создал специальное подразделение Airbus Corporate Helicopters (ACH) для работы в этом направлении. АСН предлагает обширный выбор различных дизайнерских решений для VIP-вертолетов. Это напоминает возможности, предлагаемые покупателям престижных автомобилей: предусмотрен и широкий выбор опций, и возможность заказа эксклюзивных вариантов. В дополнение к АСН Line для всех моделей вертолетов есть выбор отделки салонов, есть АСН Exclusive для самых крупных моделей, АСН160 и АСН175, разработанная с участием фирмы Harrison Eidsgaard, которая занимается дизайном яхт и интерьеров самолетов. Это сотрудничество вполне логично — владельцы яхт часто пользуются вертолетами. Например, АСН145 считается одной из оптимальных моделей для посадки на

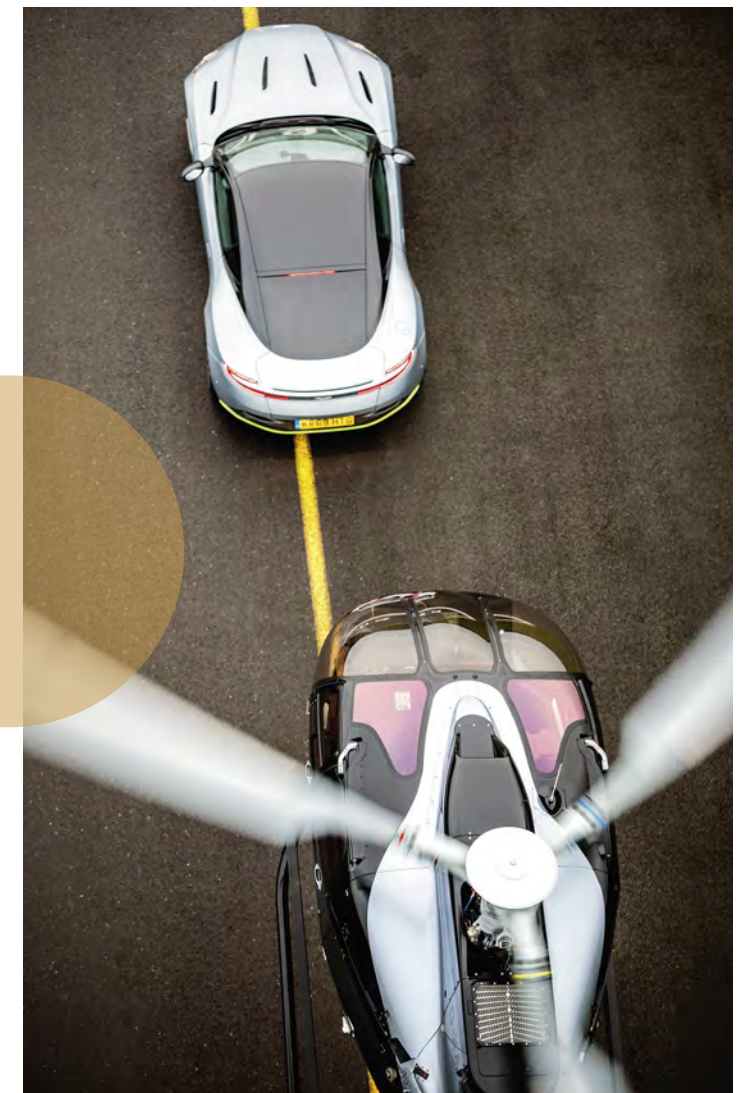


Aston Martin добавил свои фирменные детали

яхтах — достаточно вместительный, но при этом компактный и за счет двух двигателей и дальности полета более 600 км хорошо подходит для полетов над открытым морем. Многие владельцы яхт хотят, чтобы вертолет был оформлен в том же стиле, что и яхта.

В дополнение к АСН Line и АСН Exclusive у Airbus есть две эксклюзивные коллаборации — АСН130 с Aston Martin, запущенный в этом году, и АСН145 Mercedes-Benz Style, который дебютировал в 2011 году, когда компания еще называлась Eurocopter, а вертолет — ЕС145. Ранее, с 2009 года АСН также сотрудничала с модным Домом Hermes. Его специалисты вручную изготавливали предметы интерьера. Салон L'helicoptere par Hermes получился действительно необычным.

Особая линия эксклюзивного дизайна у Bell появилась в 2016 году и называется MAGnificent — так зашифровано название ее создателя, Mecaer Aviation Group из Италии. Она специализируется на авиационных системах, в том числе салонах, и широко известна в узком кругу.



ВОЗМОЖНО ПОЧТИ ВСЁ

Примеров такого сотрудничества не так много. Во-первых, сам по себе рынок вертолетов не такой уж обширный, и продажи винтокрылых машин для частного или корпоративного пользования измеряются десятками штук в год. Во-вторых, работа над такими проектами занимает немало времени. Сначала производитель вертолетов строит фюзеляж, затем происходит установка оборудования и окончательная сборка, которая занимает много месяцев. И в-третьих, в силу эксклюзивности таких проектов они неизбежно стоят дорого. Хотя точные цены не называют, как и имена заказчиков, можно предположить, что салон от Aston Martin с учетом всех особенностей таких проектов вряд ли стоит значительно дешевле автомобиля от Aston Martin. Впрочем, на фоне цены самого вертолета это не слишком существенная доплата.

В том числе и потому, что количество различных нормативов и ограничений в авиации превосходит, пожалуй, любую отрасль. Отчасти поэтому заметная часть перечисленных проектов реализованы совместно с автомобильными дизайнерами – конструкторам автомобилей не надо привыкать к ограничениям по массе и жестким требованиям безопасности, они и так работают в схожих условиях.

Но даже автомобильные материалы и идеи реализовать в вертолете не так уж просто – все они должны быть сертифицированы по требованиям безопасности. Однако время проходит не зря, и выбор достаточно обширен – от обычных пластиков и металлов с отделкой до деревянного шпона, различных видов кожи, тканей и ковров, шелковых или шерстяных. Можно учитывать самые разные предпочтения клиентов, в том числе связанные с их убеждениями. Один из клиентов АСН отказался от всех видов натуральных материалов и получил вертолет с отделкой только из синтетических.

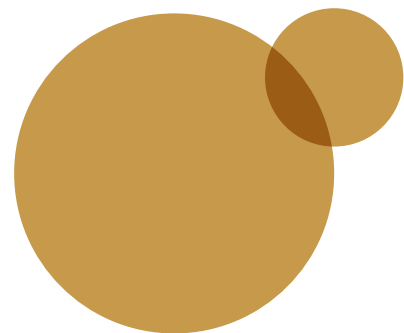
Вертолеты для VIP должны быть роскошными, но это не мешает им быть практичными. Их можно использовать не только для перевозки пассажиров, но и для полетов для занятий, например, горными лыжами или дайвингом. Скажем, интерьер вертолета Mercedes-Benz Style можно менять. Кресла и боксы смонтированы на рельсах, поэтому их можно переставлять, заменять или снять совсем. Число мест АСН145 варьируется от четырех до восьми, можно устанавливать боксы разной формы и объема.

РОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ

Холдинг «Вертолеты России» – один из крупнейших производителей винтокрылов в мире. И VIP-версии есть у нескольких моделей его вертолетов, вплоть до огромного Ми-38 с максимальной взлетной массой 15 600 кг. Правда, основной потребитель – государственные организации. А вот VIP-версия вертолета «Ансат» ориентирована на более широкий круг потребителей. Их изготовлено уже несколько, и новейшая – тоже результат коллаборации. Партнером стал российский бренд автомобилей высшего класса August. Сами автомобили пока поставляются только в Гараж особого назначения, серийное производство седанов должно начаться весной 2021 года.

Дизайн интерьера «Ансат August» был разработан по эскизам и при участии дизайнеров, создававших автомобили. Пятиместный салон отделан в том же стиле, что и седан August, с использованием тех же или максимально похожих материалов. Вертолет был изготовлен Казанским вертолетным заводом, где делают все «Ансаты». Для этой VIP-версии предусмотрена система виброгашения. После согласования проекта совместно НАМИ и компанией «Авиа-Концепт» был построен посадочный макет в натуральную величину. Эта компания также разрабатывала и другие варианты салона «Ансат», в том числе для VIP. Управляющий директор «Авиа-Концепта» Максим Пирязев рассказал, что в новом салоне увеличена высота, изменена логика системы вентиляции и кондиционирования, стало больше места для ручной клади. Для обеспечения приватности пассажиров используются стеклопакеты изменяемой прозрачности. Интерьер изготовлен и смонтирован компанией «Авиа-Концепт».

Интересно, что и для «Авиа-Концепта» тема автомобилей не чужда – компания создана на основе одного из подразделений известной дизайнерской фирмы Cardì, и возглавляет ее Сергей Алышев, руководитель Cardì.



ACH130 Aston Martin Edition. Можно выбрать один из четырех цветов кожи



Интерьер "Ансат August" выполнен в том же стиле, что и салон автомобиля August



Салон AW139 в стиле Pininfarina. С 2016 года Augusta Westland называется Leonardo Helicopters



Интерьер АСН145 Mercedes-Benz Style напоминает салон S-класса, но ремни безопасности здесь авиационные

ACH 130 (Aston Martin)

Двигатель 1 × 856 л. с.
Взлетная масса 2500 кг
Максимальное число мест,
пассажиров/пилотов 6/1
Крейсерская скорость 222 км/ч
Дальность полета 606 км



ACH 145
(Mercedes-Benz Style)

Двигатели 2 × 771 л.с.
Взлетная масса 3800 кг
Максимальное число мест,
пассажиров/пилотов 8/2
Крейсерская скорость 240 км/ч
Дальность полета 650 км



Leonardo AW139
(Pininfarina Edition)

Двигатели 2 × 1531 л.с.
Взлетная масса 7000 кг
Максимальное число мест
пассажиров/пилотов 14/2
Крейсерская скорость 306 км/ч
Дальность полета 1061 км



ПРАВИЛА ВИНОДЕЛОВ. РУССКАЯ ВЕРСИЯ

*Как стать виноделом в России и что для этого нужно?
Разбираемся на примере поселка виноделов «Долина Лефкадия».*



Ковид закрыл границы, но открыл нам глаза на собственную страну. Если раньше домик у европейского побережья был в обязательной программе преуспевающего человека, сегодня дом в долине с виноградниками на холмах с роскошным тосканским пейзажем – на территории России – актуальный тренд. Основатель «Долины Лефкадия» Михаил Николаев рассказывает об особенностях хобби под названием «виноделие» и о том, что уже сегодня можно стать владельцем дома в поселке виноделов. Путь винограда от сбора урожая до вина в бокале занимает несколько лет. Сначала он бродит в стальных емкостях, потом выдерживается в новых дубовых бочках из французского, русского или американского дуба. Специалистам «Долины Лефкадия» вместе с основателем амбициозного винодельческого проекта Михаилом Николаевым удалось добиться не просто успехов в этом деле, но мирового признания. Николаев пригласил для работы в «Лефкадии» легендарного французского энолога Патрика Леона и агронома Жюль Рея. Это сотрудничество принесло свои плоды: в 2019 году рейтинговое агентство Роберта Паркера оценило линейку вин «Долины Лефкадия» по высшему разряду: от 88 до невероятного для российского виноделия 91 балла из 100. Аппелласьон «Долина Лефкадия» прочно удерживает позиции в авангарде российского виноделия. В России пока никто больше не может похвастаться десятилетней линейкой своих вин, поскольку лозы начинают давать качественный урожай далеко не с первых лет. Вина «Лефкадии» с 2014 года приобрели статус с «защищенным наименованием места происхождения» (ЗНМП) – это означает, что производятся они только из винограда, произрастающего на данной территории. Нечто вроде «родословной», гарантирующей качество. Еще задолго до введения официальной классификации в «Долине Лефкадия» позаботились о посадке просторных виноградных плантаций, запустив саженцы в одном из лучших питомников Европы – Мерсье. Главное богатство терруара «Долины Лефкадия», конечно же, его почвы. Когда-то на этой территории произошел тектонический сдвиг, в результате которого геологические слои встали вертикально. Теперь каждые 250–300 метров чередуются типы почв, часть из которых подходит для выращивания белого винограда, другие – для красного. Здесь и мергель, и красная глина, и песчаник, и известняк. «Лефкадию» отделяют от моря две линии гор, создающие контрастные перепады температур, отчего вино получается более элегантным и ароматным.

Вина этого апелласьона отличаются насыщенным рубиновым цветом, плодовым букетом, в котором пряные ноты часто смешиваются с нотами ванили благодаря выдержке в дубовых бочках. Танинная структура вин полная и плотная, но в то же время элегантная и бархатистая. Их исключительная сбалансированность позволяет прогнозировать прекрасную сохранность при старении. Они утончаются, не истощаясь, и со временем будут лишь выигрывать во вкусовой палитре.

Следующий шаг «Долины Лефкадия» – создание уникального поселка со всеми условиями для желающих заниматься виноделием. То, что в Европе уже превратилось в недоступную роскошь, в России на волне импортозамещения только входит в список must have: покупка участка земли в рамках одного из лучших терруаров России дает возможность заниматься виноделием для души без глобальных инвестиций в создание технических мощностей.

«Поскольку на территории «Долины Лефкадия» уже созданы все условия для виноделия, участник такого проекта получит не просто земли под виноградник, а возможность использовать все наши знания, уникальную инфраструктуру и наш десятилетний опыт производства премиального вина», – утверждает основатель «Долины Лефкадия» Михаил Николаев.

«Виноделие – увлекательный процесс, но гораздо приятнее, когда ваши риски сведены к минимуму, поскольку с точки зрения технологии специалисты «Долины Лефкадия» предотвратят ошибки заранее», – говорит Николаев. Собственник частного виноградника получает пакет «услуг винификации», в который входит: анализ почв, подборка и высадка лоз, все тонкости ухода за виноградниками, правильный сбор урожая, винификация и розлив готового вина. Минимальная площадь участка 1-3 га, а это от 5000 до 10 000 бутылок в год. Участок в 5-10 га предназначен уже для промышленных объемов производства вина. Такое «нишевое» виноделие подходит не только для частных лиц, но и для ресторанов, которые хотят производить вина небольшими объемами, создать лимитированную авторскую линейку и продавать ее в своей ресторанной сети.

Помимо новой для России программы приобретения винодельческих земель в частное пользование в «Долине Лефкадия» есть целый туристический комплекс регионального значения – парковый ансамбль со скульптурами, каскадами, фонтанами, настоящим греческим амфитеатром и оригинальным музеем вина.



Курс молодого винодела

Если сразу переодеться в винодела вы не готовы, то начинать стоит с экскурсии для профессионалов. А также рассмотреть вариант покупки вина бочками. Бочка – это 225 литров, или 300 бутылок вина, которые разливают специально для вас. Ну а как же понять, что вы созрели для виноделия и покупки виноградника? Вот этапы, которые можно пройти в «Долине Лефкадия», после чего у вас точно появится ответ.

Получить участие в сборе винограда

Это даст понимание основ виноградарства и виноделия. Виноделие в России имеет ту же технологическую основу, которая используется в лучших винных хозяйствах мира. Стажировка в России не требует разрешения на работу в другом государстве, деловую визу и при этом имеет доступную стоимость.

Пройти курс по виноградным культурам

Курс «Технология ведения виноградных культур» – это культивация, опрыскивание, правила проведения обрезки, подвой, типы почв. А также сравнение виноградников для премиальных линейек вин «Лефкадия» и виноградников Саук-Дере для базовых вин.

Мониторить виноград в лаборатории

Стажировка в лаборатории «Долины Лефкадия» даст представление о способах переработки винограда, а также о том, как из обычной сладкой ягоды получить качественное вино. Вместе с виноделом группа отправится на виноградники для отбора образцов винограда с целью определения технологической зрелости. После отбора образцов направитесь в лабораторию, где проведете испытания ягод на зрелость, определите их готовность к сбору. Научитесь отжимать сок, определять кислотность, сахаристость и другие показатели виноградного сока.

Потрудиться на винодельне

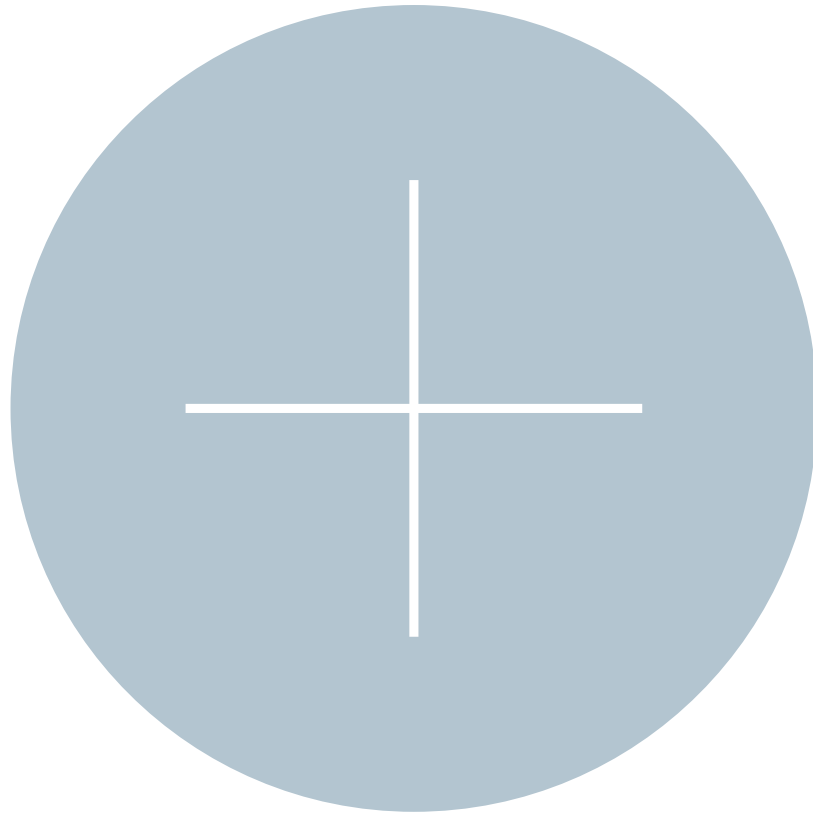
Программа практики позволит познакомиться с основными процессами производства вина: осмотр холодильных камер, сортировка винограда (триаж) на сортировочных столах и гребнеотделителях, дробление, прессование, перекачка сусла, ферментация в емкостях из нержавеющей стали, бетона или больших дубовых бочках, батонаж, розлив, укупоривание.

СПОРТЗАЛ ДОМА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ, НА КОТОРЫЕ УКАЗАЛА ПАНДЕМИЯ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР БОЛОТИН,
АВТОР ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛА
RUN&ROLL

еренесемся на несколько месяцев назад — в Москве локдаун. Практически всем любителям здорового образа жизни пришлось столкнуться с долгосрочным переводом тренировок на «домашний режим», который, впрочем, показал, что держать себя в форме можно и нужно без фитнес-клубов. Так что разбираемся в тонкостях домашнего спортзала и тренировок в условиях изоляции. А правильно расставить акценты нам помогли советы ВЛАДИМИРА ВОЛОШИНА, сооснователя брендов Ironstar и Rosa Run. Во время локдауна Владимир также оказался в изоляции, правда, не в Москве, и столкнулся с необходимостью перестроить тренировки с учетом новых реалий.





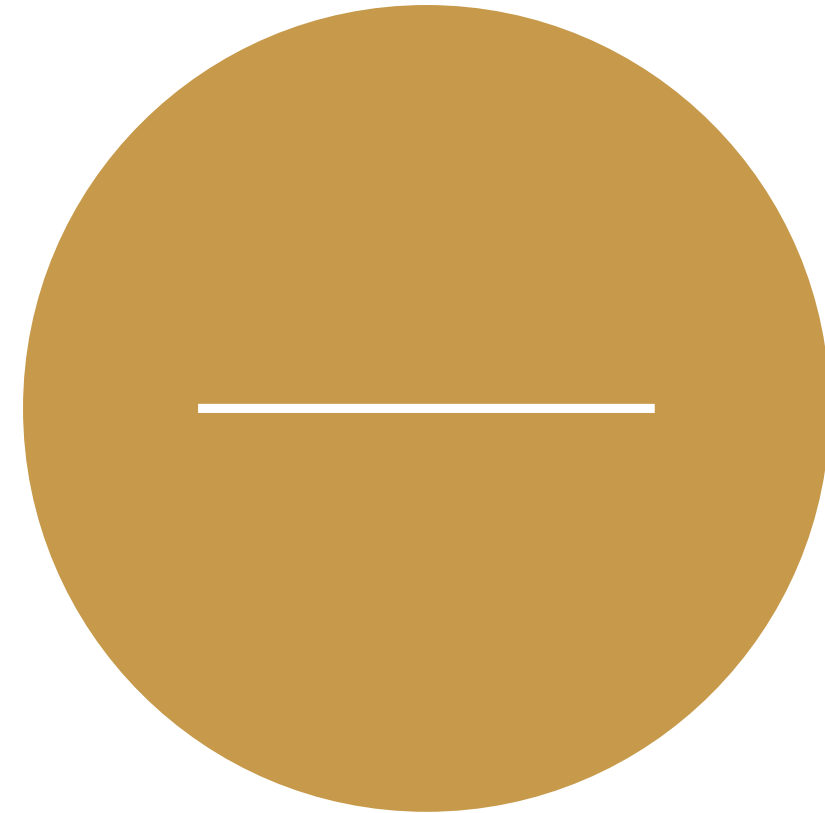
ПЛЮСЫ

ВО-ПЕРВЫХ, экономия финансов. Не нужно тратить время и деньги на поездки до фитнес-клуба, платить за зал и работу с тренером.

ВО-ВТОРЫХ, прямо во время пандемии появилось большое количество контента, который позволил безболезненно перенести фитнес из офлайна в онлайн. Важно, что это контент не от фитнес-блогеров, а от профессиональных тренеров самих клубов. Они перестроились и записали много часов занятий по разным направлениям и предоставили к ним доступ, причем бесплатно и не только для своих клиентов. Занятия были доступны в социальных сетях, на YouTube и даже в популярных онлайн-кинотеатрах вроде Okko или ivi. Что интересно, блогеры проиграли на собственных площадках. Фитнес-клубы оказались более клиентоориентированными. Кроме того, не стоит забывать про платформы, которые позволяют визуализировать тренировки или сделать их условно коллективными. Например, Zwift в период пандемии увеличил число пользователей до 30 млн

человек, а также привлек инвестиций на \$450 млн. Стоит ожидать, что тренд на подобные платформы сохранится и после окончания пандемии.

В-ТРЕТЬИХ, чтобы организовать уголок для занятий спортом дома, не нужно много места и инвентаря. Достаточно гимнастического коврика, гантелей и подручных средств (стула, стены или дверного проема), которые позволят работать с собственным весом. Владельцы спортивных магазинов весной смогли продать ранее мало востребованный товар, который залежался на складах, – от дешевых резиновых эспандеров до дорогих велотренажеров. А крупнейший производитель дворовых площадок для воркаута переориентировал производство на создание мини-комплексов для частных домов. Так что в случае нового локдауна у нас всех есть для продолжения тренировок дома доступное оборудование и контент.



МИНУСЫ

ВО-ПЕРВЫХ, несмотря на кажущуюся дешевизну домашних занятий, многие тренажеры (вроде беговой дорожки или велостанка) стоят недешево. Однако не стоит тащить в дом всевозможные тренажеры и превращать жилье в тренажерный зал. «Я не сторонник того, чтобы превращать дом в спортзал, у меня даже велотренажера дома нет, – признается Владимир Волошин. – Я попробовал на карантине взять домой велостанок Wattbike. Но оказалось, что он не подходит для домашних тренировок: твои близкие должны куда-то уйти, потому что уровень шума тренажера дома оказался намного выше шума в зале, он просто не дает другим возможности заниматься своими делами. Я считаю, что спорт дома не должен доставлять страдания окружающим... В итоге я отдал велостанок обратно».

ВО-ВТОРЫХ, проблемой может стать синхронизация занятий между членами семьи, ведь у взрослых свой рабочий график, у детей – свой. К тому же детям непросто привыкнуть к онлайн-занятиям, хотя они с малых лет взаимодействуют с цифровым контентом. В первое время наставник в лице родителей будет необходим.

В-ТРЕТЬИХ, прокрастинация. Дома возникает ощущение, что времени много и сдвинуть тренировку или работу можно без проблем. Это и опасно – наверняка тренировка будет пропущена. По словам Владимира, ему удалось в начале изоляции выстроить день так, чтобы вместиť две тренировки – беговую утром и велосипедную во второй половине дня, три рабочих блока с онлайн-встречами и переговорами, приемами пищи и временем для близких. Выстроить, а потом и четко соблюдать.



Владимир
Волошин, триатлет,
сооснователь брендов
Ironstar и Rosa Run.

ТРИ ТРЕНАЖЕРА ДЛЯ ДОМАШНЕГО СПОРТЗАЛА. СОВЕТЫ ВЛАДИМИРА ВОЛОШИНА



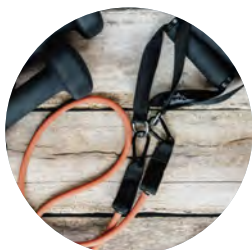
Гимнастический коврик.

Он не требует много места при хранении, но при этом позволяет заниматься любым фитнесом и йогой.



Гантели с наборными весами.

Удобно будет для людей разного уровня подготовленности, а также можно дифференцировать занятия для всех членов семьи.



Эспандер. Резинки отлично подойдут для работы с собственным весом. Такие упражнения будут хорошо сочетаться с гимнастикой и йогой.

Также я бы посоветовал завести себе специальные валики для самомассажа и размятия мышц. Растяжка с помощью таких валиков (или роллов) никогда лишней не будет – она снимет усталость и поможет восстановлению после тренировки.

Если говорить про беговую дорожку или велостанок, то, помимо стоимости, нужно понимать, что они займут место в доме или квартире. Тренажеры не должны пылиться, а актуальны они не всегда: либо во время самоизоляции, либо в межсезонье, когда нет возможности тренироваться на улице.

Впрочем, если все же возможность приобрести дорожку или велостанок есть, я бы рекомендовал вложиться в инфраструктуру. Например, обустроить зону тренировок телевизором и подключиться к какой-либо виртуальной платформе – Zwift, Peloton, Bkool, Rouvy.



Длина 25 м | 4 каюты | 32 узла | экипаж 4 чел. | MAN V12 2 x 1600 л.с.

AURA YACHTS
ВСЕ РОСКОШНЫЕ ЯХТЫ
by AVILON

AURA YACHTS –
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
РОСКОШНЫХ ЯХТ ASTONDOA В РОССИИ

Москва, Волгоградский, 41
☎ + 7 495 232 4141
www.aura-yachts.ru
www.astondoa-aura.ru

«Роскошь должна быть удобной. Иначе это не роскошь», — говорила Коко Шанель. А с иконой стиля не поспоришь. Если каких-то десять лет назад считалось, что жить нужно в окружении блеска золота и сияния кристаллов, то теперь представления взыскательной публики о качестве жизни существенно изменились.



Предметы
интерьера
галереи Mirra

Настоящим ценителям *dolce vita* не нужен показной шик, они ищут безупречный стиль, максимально возможный уровень комфорта и такие коды статуса, которые способны считать лишь люди их круга. Именно таким воплощением современного представления об идеальном доме стал дом Nabokov, расположившийся на пересечении Пожарского и Курсового переулков, — самый амбициозный проект компании Vesper, известной всем ценителям недвижимости класса *de luxe* в Москве. За минималистичным фасадом скрывается поистине роскошное наполнение. Интерьерами дома занималось лондонское бюро Aukett Swanke, за полувековую историю в их портфолио собрались десятки громких проектов по всему миру: от резиденции Fifth Avenue в Нью-Йорке до здания Adelphi в столице Соединенного Королевства. Скрупулезно разрабатывая интерьеры, британцы учли изысканные потребности будущих владельцев — просторные гардеробные вместят все

собрания кутюрных сочинений, а ванные комнаты из светлого мрамора поспорят с любым столичным спа. Паркет под ногами счастливых владельцев тот самый, по которому ходят в Букингемском и Кенсингтонском дворцах — от поставщиков королевского двора. И это не все заветные коды статуса, которыми вы будете обладать. Самых искушенных особ Nabokov покорит еще и небывалым уровнем комфорта. Только представьте, находясь не где-то на склонах Швейцарии, а непосредственно у себя дома, вы дышите кристально чистым воздухом, который заботливо создает инновационная система очистки. Стоит лишь захотеть — перед вами распахивает свои двери приватная wellness-студия, где возможно сделать любую процедуру. Привилегия эта доступна исключительно владельцам апартаментов, ведь ваш комфорт тут ценят дороже любого золота.



РОСКОШЬ
В ДЕТАЛЯХ:
ДОМ НАВОКОВ
НА ОСТОЖЕНКЕ —
ВОПЛОЩЕНИЕ
СОВРЕМЕННОГО
ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ
ИДЕАЛЬНОМ ДОМЕ

ЧТО У НАС ЗА МКАДОМ?

Главный редактор газет «На Рублевке Life» и «На Новой Риге Life» **Эдуард Дорозжин** – о том, как пандемия подняла рынок загородной недвижимости.

«По моему суждению, пожар способствовал ей много к украшению», – вслед за Скалозубом из «Горя от ума» повторят и вслух, и про себя риелторы, связанные с Рублево-Успенским, Ильинским и Новорижским шоссе, по поводу ужасающей кого-то пандемии. Им вторят собственники загородной недвижимости: у тех и вовсе круглосуточное ликование на участках, с пашлыками, гитарой и прочими дачными забавами. Ситуация на рынке такова, что впору вспомнить пословицу и поговорку «Кому война, а кому мать родна». И впрямь упрямые цифры говорят сами за себя. За время самоизоляции спрос на аренду загородных домов увеличился в пять (да, именно в пять!) раз. Наши доверенные лица из прекрасных коттеджных поселков «Довиль» и «Трувиль», находящихся, впрочем, на Минском шоссе, но относящихся к самому высокому сегменту, сообщают, что в первый же месяц пандемии «размели все» – не осталось ничего, что можно было бы снять длительно или на сезон. Спрос на аренду оказался столь огромен, что появился новый для вполне традиционного нашего рынка и абсолютно типичный для рынка, например, французского тип предложения – продажа домов вместе с арендаторами. Дом арендован до июня 2021 года, но он продается. Конечно, регулярные, как распродажи в «Барвихе Luxury Village», осмотры дач не добавляют радости съемщикам – но им приходится терпеть: альтернативы-то нет, все разобрано. Причем подобная ситуация приключается на самых разных уровнях – от домовладения ценой 12,5 миллиона рублей с дизельным отоплением в ДНТ «Пион» в трех километрах от Николиной Горы с арендой 80 тысяч в месяц до особняка стоимостью 200 миллионов рублей с арендной платой

в полтора миллиона в одном из лучших рублево-успенских поселков – «Ландшафте» в Жуковке. То же самое происходит с квартирами: квартиры со съемщиками продаются и в поселке Барвиха, и в Горках-2, и в Успенском (особенно в ЖК Aprila), и в «Соснах», и даже в Горках-10. Риелторы утверждают, что появился еще один не типичный для наших широт вид сделок – аренда с последующим выкупом. Это когда арендные платежи аккумулируются в качестве платы за покупку. Конечно, в основном эта схема используется для объектов, ранее считавшихся неликвидными: огромная площадь дома при скромных габаритах участка на достаточно серьезном удалении от Москвы. Эта схема удовлетворяет и хозяина, и приобретателя. Собственник получает стабильный доход, а приобретатель имеет возможность подкапировать денег или взять кредит. Пандемия заставляет жизнь крутиться по-новому. Ровно та же история – истерического ажиотажа – происходит на рынке продаж. Председатель правления поселка «Хуторок» на 28-м километре Рублево-Успенского шоссе разводит руками: за шесть месяцев этого года было куплено все то, что три года стояло абсолютно мертвым грузом без какой-либо надежды на реализацию. В огромном товариществе на 360 домов осталось всего два участка, один из которых представляет собой неудобье, а другой предлагается по явно завышенной цене. «Ушли» даже 72 сотки писателя Эдварда Радзинского, так долго и так терпеливо ждавшие своего часа. Нет, коронавирус решительно изменил рынок рублево-успенской и новорижской недвижимости. Много лет, после падения цен, дома, таунхаусы и участки Рублевки были территорией покупателя, который

диктовал свои правила и, главное, цены. Владельцы недвижимости были в положении «униженных и оскорбленных», едва не по Достоевскому. Сколько неприятных минут пришлось им пережить, сколько бесплодных просмотров! Только самые сильные сумели удержать цену и не поддаться панике. А ведь когда-то казалось, что Рублевка – бастион, который не сдастся никогда. Но он сдался. И дизайнерски безупречный дом 250 метров на Николиной Горе, в центральной ее части, начали продавать за 16 миллионов, скатившись в конце концов до пятнадцати. Мир рушился на глазах. И это продолжалось много лет. Смешно сказать, но к началу пандемии участок на Николиной Горе, в поселке РАНИС, где и Михалков, и Башмет, и кто угодно еще, можно было купить за анекдотические два миллиона рублей за сотку. Это при том, что в баснословные времена русского богатства эта сотка стоила полновесные 70 тысяч долларов. Однако пандемия, понимание того, что дом есть дом, и он здесь, в России, в ближайшем Подмосковье, сделала свое благородное дело. Рынок теперь снова принадлежит продавцам: они вправе, как «Джоконда» в Лувре, выбирать, кто им нравиться, а кто нет. Это касается и частных продавцов, и крупнейших игроков-застройщиков. По нашим сведениям, восхищенные продавцами на пандемической волне, менеджеры Villagio Estate, этого титана новорижской недвижимости, задумали целую серию новых поселков. И не только задумали, а уже приступили к воплощению идеи. Это значит, что Новую Ригу ждет новая волна мегакачественного предложения. И тут, конечно, хочется сказать: был бы товар – а покупатель найдется. Таковы нынешние реалии. В целом же история с самоизоляцией в очередной раз доказывает, что дым Отечества нам должен быть «сладок и приятен», как говорится в той же обожаемой мною пьесе. Потому что отсюда, где из полей доносится «Налей», нас не погонят поганой метлой: мы не в гостях, пусть и почетных, а дома. Это очень хорошо поняли москвичи, вернувшие рынок загородной недвижимости в состояние пятнадцатилетней давности. Это стратегически важный comeback. И меня, как главного редактора двух «сельских» газет с несельским замком, такой возврат к прошлому не может не радовать.



Алексей Чумалов
директор по продажам
Kalinka Realty

Экономические и психологические факторы привели к большому росту спроса на недвижимость (от волатильности рубля и новых налоговых нагрузок на депозиты до карантина и пересмотра ценностей и отношения к дому). Первая волна началась сразу с началом карантина. Как только стало понятно, что дома придется сидеть долго и всерьез – большое внимание получил загородный рынок. Все, кто и ранее задумывался о покупке загородной недвижимости, стали активно подыскивать варианты, остальные ринулись искать аренду. Наш отдел загородной аренды работал буквально круглосуточно, за три месяца карантина на сделав полтора годовых плана. Дома любых бюджетов снимали буквально за полдня. Были случаи, когда новое предложение, появившись утром, еще до обеда собирало несколько десятков звонков, показы назначались на вечер, и первый же приехавший забирал дом. После ослабления карантинных мер рынок загородной купли-продажи продолжил рост. Вчерашние арендаторы начали активно искать объекты уже в собственность. Высокая покупательская активность стала наблюдаться и в городе. Здесь основными драйверами выступили сильно подешевевшая ипотека, падение рубля, волнения на финансовых рынках, падение многих ценных бумаг. Многие решили инвестировать в более понятные и надежные квадратные метры, а те, кто планировал покупку жилья в долгосрочной перспективе – стали спешить. У застройщиков выстроились очереди из покупателей (речь идет только о ликвидных объектах, спрос был активным, но весьма узконаправленным), прайсы переписывали по три раза в месяц. В нашей практике было несколько случаев, когда покупатели даже устраивали торги на повышение, борясь друг с другом. Высокая активность наблюдалась не только у застройщиков, но и на рынке вторичной недвижимости. Больше сложностей стало с продавцами, которые, почувствовав повышенную активность на рынке, участвовавшие показы их объектов и поступающие предложения, стали поднимать цены (даже во время переговорного процесса) и с трудом соглашались даже на небольшой торг. Что будет в 2021 году? Учитывая бурный и успешный 2020-й и то, что эластичность рынка элитного жилья ограничена, нас ждет небольшое снижение покупательской активности, а на загородном рынке (особенно арендном), это снижение будет существенным.

МАТЕРИАЛИЗАЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ

Девелопер Алексей Загребельный, сформировавший вместе со своей командой R.Evolution рынок элитной недвижимости в Риге в 2000-х, рассказал Екатерине Румянцевой о силе визуализации, о том, как превратить трудновыполнимую миссию в шикарную пиар-кампанию, и о способах создавать объекты недвижимости трофейного уровня.





Алексей, в девелоперский бизнес вы влетели по-наполеоновски: главное, связаться в драку, а там разберемся...

Это было правда неожиданно, да. Моя основная специальность — финансы, и до 1999 года это никак не было связано с недвижимостью. У нас был ряд производственных компаний, в том числе деревообработка, это приносило деньги. И все бы хорошо, но есть в индийской философии такие понятия, как карма и дхарма. Дхарма — это путь, предначертанный твоей душе, и когда встаешь на этот путь, вдруг все начинает получаться и радости прибавляется. Началось все со случая, когда на одной из рижских улиц, тихих и уютных, я увидел место, на котором отчетливо представил себе дом. Идеально он туда вписывался. Но тогда, в 1999 году, в Латвии вообще не было понятия элитной недвижимости. Это был первый объект подобного масштаба (Tomsona Terases — первый элитный дом в центре Риги, да и в Латвии в целом). По сути, мы создавали традиции рынка по резервации квартир на стадии строительства. На первых этапах нам практически все банки отказали, потому что не верили, что кто-то будет готов платить от \$700 до 1400 за квадратный метр. Сейчас это кажется просто смешным, но тогда мы жили в другом мире. Мы открывали этот рынок и закладывали принципы, которые до сих пор на нем применяются. Интересно, что сфера для меня была новая, но интуитивно я понимал, что многое в ней знаю. За шесть месяцев создания большого объекта я, по сути, получил высшее строительное и девелоперское образование.

То есть как учебка в армии?

Это даже не как учебка в армии, а будто тебя сразу бросили на фронт: объект большой, риски существенные. Застроить 16 000 квадратных метров в историческом центре города — задача наивысшей сложности, что тогда, что сегодня.

Что было самое трудное?

Не поддаваться панике, когда что-то не получалось. Когда есть цель, надо брать на себя ответственность и идти дальше.

Какие неожиданные открытия вы сделали в те первые «полгода на фронте»?

Слушайте, в девелопменте можно придумать тысячу причин, почему что-то не реализовано, но девелопер обязан придумать одну причину, которая перевесит эту тысячу. И самое главное — не то, чтобы верить, а быть уверенным, что своей цели достигнешь, просто достигнешь и все. Мне, слава богу, такой подход помогал отбрасывать любые сомнения. Если у тебя есть намерение, вселенная идет тебе навстречу и помогает решить все.

И еще было одно открытие — каждый проект соткан из энергии тех людей, которые участво-



ВИД НА ФАСАД
СОВРЕМЕННОГО ЗДАНИЯ HOFT

вали в его создании, и вклад команды важен так же, как вклад лидера. Спасибо высшим силам, энергия в моих проектах, от инвесторов до моих коллег-«революционеров», просто прекрасна. **Согласна, это так и работает. А были моменты, когда руки совсем опускались?**

Провокации всегда есть. Но есть одно правило: невыполнимые задания просто не выполняй. А уж взялся — иди до конца, то есть у тебя нет другого выбора.

Вот проект состоялся. Что чувствуете, когда он наконец сдан?

Вообще каждый реализованный проект — твой ребенок, и это, безусловно, уникальное ощущение. До сих пор не могу привыкнуть к тому, что с того момента, как ты представил себе этого «ребенка», вырастет он минимум через три года. Но самое удивительное, я настолько детально себе представляю проект, включая его конструктивные особенности, что мысленно могу даже ходить по этажам и комнатам этого здания. Вот сейчас есть 3D-программы, в которых ты можешь рассмотреть здание в деталях, а у меня в голове такое складывается без компьютера.

То есть в проекте вы идете от обратного, сначала представляете конечный результат, визуализируете, а потом уже приступаете к делу?

Практически. Это своеобразная медитация, похожая описана в книге Джо Диспензы «Сила подсознания»: почувствовать те эмоции, которые возникают, когда перед тобой уже готовый проект, будто ты уже это сделал. Кстати, «Сила подсознания» одна из моих любимых книг, в ней доходчиво объясняется суть этих известных в общем древних практик. Всем рекомендую. Хотя одно дело визуализировать проект, в котором тебе все нравится, а другое — получить такой результат, потому что в 90% случаев в процессе строительства происходят изменения, которые девальвируют эту картинку до такой степени, что ты потом не узнаешь ее. Я могу с уверенностью заявить, что все наши объекты в жизни выглядят лучше, чем на визуализации. Но задача команды девелопера — не просто построить объект, а успешно его реализовать. То есть даже когда здание сдано в эксплуатацию, это еще не финал, а половина пути, особенно на конкурентных рынках. А рынок Латвии всегда был дико конкурентный. То есть уровень, планка нашего рынка с самого начала была довольно высокой. **«Лучше, чем на визуализации»... мало кто так может сказать.**

Например, мы только что сдали в эксплуатацию «Дом парящих деревьев» (HOFT — House of the flying trees), где 39 бонсаев инсталлированы в фасад здания. Монтаж деревьев на фасаде в итоге превратился в целое пиар-шоу. Это исторический центр Риги, деревья можно было ставить

только тогда, когда на стройке нет пыли, то есть кран уже демонтирован. В итоге мы доставляли и устанавливали деревья прямо с вертолета. На этот «спектакль» слеталось столько журналистов, что мы получили объем пиара, который в десятки раз перекрыл нам затраты на вертолет. Ну и вообще это было реально красиво. И сейчас бонсаи функционируют автономно, вода и минералы подаются к ним по специальной системе. Мы перепроверяли эту систему в течение четырех лет, пока шло строительство. В наших климатических условиях, которые практически сходны с московскими, когда утром вода, а вечером лед, горная сосна должна хорошо себя чувствовать в течение десятилетий. Здесь следовало продумать не только тип растений, но и системы ухода, чтобы свести влияние человеческого фактора к минимуму. В общем, единство экологического взгляда на взаимодействие человека с природой в городских условиях и уважение к истории города — у нас сохранена часть исторического фасада, сплетенная с современной архитектурой. Это настолько органично слилось, что получился уникальный, я бы даже сказал, сакральный и единственный в мире дом. **И насколько успешен проект HOFT?**

Мы сдали его в эксплуатацию 22 декабря 2020-го, продажа квартир только начинается. Потому что у нас рынок, в котором предварительной резервации отводится 20–30%. То есть строим мы без денег клиентов, только собственное и банковское финансирование.

А стоимость квадратного метра получается выше, чем в топовых рижских объектах? Это новый ценовой рекорд?

Да, но для Москвы цена смешная, от 3000 до 7000 евро за квадратный метр без отделки. Если бы подобное было построено в любом мегаполисе типа Москвы, Лондона, Берлина, то цена бы переваливала за 40 000 евро за квадрат, я думаю. Но идея отработана на практике, можем повторить и в Москве.

В чем принципиальная разница в строительстве в Москве и Риге?

Безусловно, Рига — очень уютный, небольшой и скромный по своим бюджетам город. Безусловно, в real estate он всегда был очень конкурентным. Здесь особый подход к интерьерам, особый подход к концепциям, довольно высокая планка зданий в целом. Москва — это мегаполис с огромной покупательной способностью, страна в стране.

Судя по биографиям великих, чем труднее условия, тем интереснее жизнь... С вашими-то амбициями и талантами пытались ли вы выйти с проектами в Москву?

Я с огромным удовольствием готов реализовать проект в Москве, жду предложений и пригла-

шений. Здесь есть своя специфика, есть свои лидеры на рынке, и зайти на рынок Москвы крайне сложно. Но если кто-то из московских девелоперов или компаний, имеющих активы для развития, пригласит — мы с удовольствием откликнемся. Мне нравится в Москве — люди, атмосфера. А интертеймент вообще один из лучших в мире — и рестораны, и театры, и мероприятия. Но для меня главное, что в Москве достаточное количество, на мой взгляд, высокообразованных состоятельных людей, которые готовы ценить и голосовать деньгами за хорошую архитектуру, за концепты. И в любом сегменте есть место для этого. То есть для нас в Москве точно есть место.

Думаю, после интервью в «Калинке» предложения появятся. Можете чуть подробнее рассказать про заповеди R.Evolution?

Первая — мы сторонники интеллектуального девелопмента. Второе — подход к качеству архитектурного дизайна и подбору материалов в рамках установленного бюджета, мы это называем «как для себя». То есть каждый раз мы представляем свою целевую аудиторию и стремимся думать, как думают эти люди. Третье, мне нравится работать с ограниченными, усеченными бюджетами, потому что в таких условиях нужно быть креативным даже в расставке финансовых акцентов. Четвертое: особое внимание ко всему, чего касается рука клиента. Пятое: большая картина складывается из мелочей, и каждая деталь важна для формирования общей картины. Шестое: создавая пространство, мы работаем со всеми пятью органами чувств. Например, только отраженный, спрятанный источник света — в наших пространствах нет агрессивного освещения. Часто бывает некомфортно находиться в пространстве, но почему — не ясно. А на деле просто лампочка в глаз светит и хочется уйти побыстрее. Затем запахи, они формируют эмоции. Поэтому и возникла идея не просто «аромата дома», а возможности этот аромат взять с собой в путешествие, чтобы даже в гостинице воссоздать домашнюю атмосферу. Например, в системе очищения, увлажнения и вентиляции в современных условиях хорошо использовать масла хвойных пород. Хвоя, кстати, естественный антисептик. Еще одна из наших заповедей — мы уважаем древние знания о человеке и его взаимодействии с окружающим пространством. То есть задействовано много составляющих, которых сразу не оценить: от факторов, влияющих на сон, до стабилизации эмоционального состояния, создания медитативных настроений. Еще одно правило — каждое наше здание имеет свой тотем. Где-то это автомобиль, где-то деревья, где-то водопад, где-то лодка, которая стоит во дворе как арт-объект. Например,

в квартале Legend у нас есть Bentley 1960 года, эта машина на службе хозяев дома — если им надо в театр, аэропорт или просто в какой-то особенный для них день. Мы, по сути, стараемся создать эмоции, которые потом можно будет монетизировать. И в этом процессе счастливы обе стороны, человек, который покупает, например, переплачивая 100, 200, 300 евро, делает это с удовольствием. Я считаю, что пространство влияет на человека даже сильнее, чем человек на пространство.

Алексей, расскажите про свои проекты в Барселоне, в модном районе 22@ District.

Да, 22@ — это своеобразный Сохо Барселоны, район начался с того, что город решил создать свой Сити с особым прицелом на привлечение туда IT-компаний и стартапов. И сейчас там что ни здание, то произведение архитектурного искусства. Это 22 квартала, в одном из которых мы сейчас создаем три объекта. В Барселоне есть «Квартал раздора», а наша задача создать «Квартал согласия», где сойдутся современная зеленая архитектура и уважение к традициям Каталонии, интересы города и индивидуума, городская жизнь и природная составляющая.

А там сейчас есть какие-то зацепки вроде «запаха дома»?

Все наши заповеди находят отражение в каждом проекте, в том числе и в офисном сегменте. Что, например, изменилось в мире в связи с ковидом? Мы считаем, что офисная среда должна быть более «домашней», привлекательной для пребывания в ней. Дополнительные инвестиции в эмоции и защищенность сотрудников создают большую ценность. Плюс будет другая система безопасности, отсекающая попадание в офисы заболевших людей. Например, на входе в здание установлен температурный детектор, который позволяет на ранних этапах определить, что человек с повышенной температурой направляется в здание, то есть может находиться в предболезненном состоянии. Это многоступенчатая система. Мы, например, взяли статистику, сколько компании теряют на выплате, в том числе больничных, особенно после респираторных заболеваний, и постарались выстроить систему в здании, которая по возможности минимизирует возможность попадания этого внутрь коллектива. Особенно в IT-индустрии, где, как правило, работа ведется группами по 6, по 10 человек. Ведь если одно звено вываливается, то может накрыться целый проект. И таким образом, мы стараемся создать систему, которая экономит деньги тем арендаторам, которые будут находиться в здании.

Это круто.

Потом, вы в «Калинке» много внимания уделяете трофейности объекта, так мы заняты как раз тем



ФАСАД Виллы HERBURN
КВАРТАЛА LEGEND



ГЛАВНЫЙ ХОЛЛ-БИБЛИОТЕКА
PHILOSOPHERS RESIDENCE

же. Трофейность объекта в том числе отражается в архитектуре, здание должно вписываться в культуру и традиции того места, в котором оно находится. Например, в «Квартале раздора» в Барселоне на фасаде здания один из архитекторов старался воссоздать достижения современного прогресса периода 1900-х. А сегодня самое ценное, на мой взгляд, как раз культурное наследие, сохранение важных национальных черт. К примеру, мы фасад флагманского здания «декодируем» языком архитектуры, традиций и особых мест Каталонии. Сорокаметровый водопад на фасаде — это наше прочтение самого высокого водопада Каталонии. Или треугольные элементы фасада, напоминающие о традициях Humanbuilding или Falcons. Вообще, идея декодирования образами явлений и людей с каждым годом развивается в девелопменте R.Evolution все больше и больше.

Квартал Legend, по-моему, был первым экспериментом R.Evolution на эту тему, рассказ о легендарных личностях XX века? Как это было реализовано?

Задача, которая ставилась перед архитектором, — написать языком архитектурных и дизайн-элементов и в интерьерах, и в экстерьерах зданий портреты великих людей прошлого столетия. Буквально это звучало так: «Если бы Черчилль был зданием, как бы он выглядел?». Так появились портреты Черчилля, Дитриха, Хепберн, Хемингуэя, воплощенные в домах. Сейчас наши первые эксперименты с декодированием кажутся нам несколько наивными по сравнению с нашими же проектами 2020-го.

Секундочку, а как выглядело техническое задание?

Как трактат на 26 страниц, где достаточно субъективно были отобраны и описаны события из жизни этих людей, которые мы хотели бы отразить в здании и в интерьере. И это помимо 17 страниц, посвященных техническим дефинициям, вплоть до допустимого максимального прогиба перекрытий.

Вот это задача. Раз уж речь зашла о великих, расскажите о своих кумирах.

Из девелоперов, наверное, это Ян Шрагер. Он вместе со Стивом Рубеллом основал лучший ночной клуб всех времен и народов — Studio 54. Затем они стали развивать направление бутик-отелей — абсолютно уникального, на мой взгляд, для 1980-х годов построения гостиничного пространства. Я уже года три изучаю лучшие творения в этой индустрии, потому что готовлю запуск международной сети интерактивных гостиниц. Безусловно, среда, которая создается Яном Шрагером, любая его гостиница — это событие: от первой гостиницы Hudson до Sandersen в Лондоне, Gramercy Park и Public в Нью-Йорке. Затем, если мы говорим про визио-

неров, безусловно, вдохновляюсь тем, что делал Стив Джобс.

Международная сеть интерактивных гостиниц? Вот с этого места подробнее.

Сейчас я выбрал ключевые города, откуда правильно растекаться этой сети, — Лондон, Берлин, Барселона, Милан. В отелях как раз тоже будет история воссоздания образа личности языком дизайна, предметов, архитектуры — людей, которые стали своего рода генетическим кодом города, его прошлого, настоящего и даже будущего.

Вот уже три года мы изучаем гостиницы всего мира, спокойно готовим гостиницы для ключевых городов, структурируем отношения с управляющей компанией и инвесторами, подбираем правильное место. Детально готовим старт новой сети, как нам уже говорят профессионалы из BIG4, это будет прорыв в гостиничной индустрии.

Да, еще у меня такая привычка: в каждой гостинице, которую посещаю, я стараюсь откровенно побеседовать с генеральным менеджером, шеф-поваром или менеджером смены о том, что бы они хотели поменять и что их не устраивает. Понимаете, такое «большое жалобное ухо»: я даже иногда платил людям, чтоб послушать их жалобы. Это помогает лучше понять, что работает в гостинице, а что нет. Например, если внутри коллектива отеля разлад, это чувствуется на уровне атмосферы. А атмосфера крайне важна. Так что создать нормальные отношения внутри коллектива — важнейший момент.

Ну и в финале спрошу про любимую книжку, которая на вас повлияла.

Одну не назвать, у меня есть три пласта таких книг. Один пласт — книги, которые перечитываю раз в 10 лет. «Три мушкетера» Дюма в течение жизни перечитывал пять раз. Первый раз, когда мне было семь лет, второй раз в возрасте, в котором гасконец приехал в Париж... и так далее. Раньше я не понимал, почему мне так хорошо и тепло, когда я еще раз в этот трогательный, наивный романтизм погружаюсь. Потом понял: это способ снова прикоснуться и почувствовать эмоции, которые испытывал в семь, в семнадцать и так далее. Второй пласт — это, безусловно, книги-инфлюенсеры. «Алхимик» Коэльо, например. Мысль о том, что вселенная тебе постоянно подает знаки, и надо только уметь их читать, меня сопровождает по жизни. Книги Спенсера Джонсона по этой же теме мне нравятся. Ну и третий — это современная литература, очень люблю все произведения господина Чхартишвили, например.



ГЛАВНЫЙ ХОЛЛ
СОВРЕМЕННОГО
ЗДАНИЯ HOFT



ГЛАВНЫЙ ЛОББИ-ХОЛЛ
LOFTS & ROSEGOLD



ФАСАД СОВРЕМЕННОГО
ЗДАНИЯ HOFT
ВНУТРЕННИЙ ДВОР



ГЛАВНЫЙ ХОЛЛ Виллы
DIETRICH, КВАРТАЛ
LEGEND



ГЛАВНАЯ ПЛОЩАДЬ
КВАРТАЛА LEGEND



ГЛАВНОЕ ЗДАНИЕ
КВАРТАЛА 'СОГЛАСИЕ'
В БАРСЕЛОНЕ



ФАСАДЫ ИСТОРИЧЕСКОГО
И СОВРЕМЕННОГО
ЗДАНИЙ LOFTS & ROSE-
GOLD

ЗАЧЕМ НУЖЕН СТЕЙДЖИНГ ПЕРЕД ПРОДАЖЕЙ КВАРТИРЫ?

Стейджинг — это предпродажная подготовка объекта, которая повышает ценность недвижимости, сокращает сроки ее продажи или сдачи в аренду. Kalinka Design стала первой компанией на девелоперском рынке, которая серьезно подошла к стейджингу и сделала его инструментом своих продаж.

Зачем продавцу или арендодателю такая необычная услуга и сколько можно на ней заработать, рассказывает Лариса Романова, руководитель направления Kalinka Design. Стейджинг — это инструмент продажи недвижимости, который облегчает процесс продажи. Покупая дом или квартиру, мы делаем дизайн интерьера под себя. В будущем, выставляя недвижимость на продажу, мы даже не думаем, что наше видение интерьера может и не понравиться потенциальному покупателю, ведь у него могут быть совершенно иные представления о том, как должен выглядеть дом. Задача стейджинга — убрать из интерьера индивидуальные черты и сделать его интересным и приятным практически для каждого. Чтобы все, кто придет посмотреть вашу недвижимость, увидели только те ее плюсы, которые приемлемы для большинства людей, и не увидели

ничего, что могло бы оттолкнуть. Конечная цель — получить успешный, дорогой продукт для быстрой продажи или сдачи в аренду. Стоимость стейджинга составляет примерно 1 % от стоимости объекта (или месячную ставку на аренду) — это не так много, учитывая, что после него цена может вырасти на 3–5%, а в некоторых случаях и 10–20%. Пока стейджинг не очень часто используется, поэтому после него квартира будет выглядеть совершенно по-другому, куда выгоднее, чем у других предложений на рынке. И не забывайте, что время — тоже деньги, а стейджинг ускоряет процесс поиска покупателя или арендатора. После поступления заявки на стейджинг мы выезжаем на объект и рассчитываем стоимость и необходимое время. Можем заняться даже подъездом — помыть, убрать, покрасить лестничную площадку.



Внутри начинаем с уборки, расхламления, деиндивидуализации, добавления света и ароматизации. После этого мы можем добавить нейтральный декор или предметы интерьера, которые могут создать центры притяжения и повысить ценность объекта. Главное, чтобы у покупателя сложилось приятное впечатление от увиденного, поэтому на первый план выходит работа декоратора. Мы привлекаем очень известных специалистов, которые привыкли работать с интерьерами премиум-класса. Если потребуется, после стейджинга мы приглашаем профессиональных фотографов для фотосъемки — с участием декораторов. Она, как и фотография на сайте знакомств, очень важна для продажи — клиент может влюбиться в квартиру еще по картинке. Поясню на примере. Был у нас дом

на юге Франции, который построили не так, как задумала хозяйка. Она очень хотела продать его или хотя бы сдать, но никак не удавалось — по словам риелторов, дом хороший, но в нем было неуютно. После тщетных попыток был приглашен декоратор. Он за две недели перекрасил стены, добавил декор, ковры, интерьерные объекты. Энергетика объекта так изменилась, что дом сразу был сдан, а клиентка даже передумала его продавать, потому что ей тоже понравились изменения. Для нас в Kalinka Design стейджинг — это не способ заработка, это дополнительный сервис для помощи клиенту. Мы всегда рады помочь и, конечно, тоже заинтересованы в том, чтобы продать дом или квартиру как можно быстрее.



ВЕЛИКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАТОР

Екатерина Румянцева побеседовала с предпринимателем Александром Лебедевым о трофейной недвижимости в Швейцарии, о его проектах в Крыму, а также об уникальных для России электрических кораблях, что уже бороздят просторы Невы, а скоро доберутся и до Черного моря.

Александр, что вами движет сегодня? Какое-то желание отдавать, созидать что-то в этом мире, воспитывать новое поколение?

Мне всегда хотелось менять действительность к лучшему. Например, все мои проекты в Крыму были связаны с этим — восстановить театр Чехова, построить храм, набережную, сделать клинику...

С чего вы начали в Крыму?

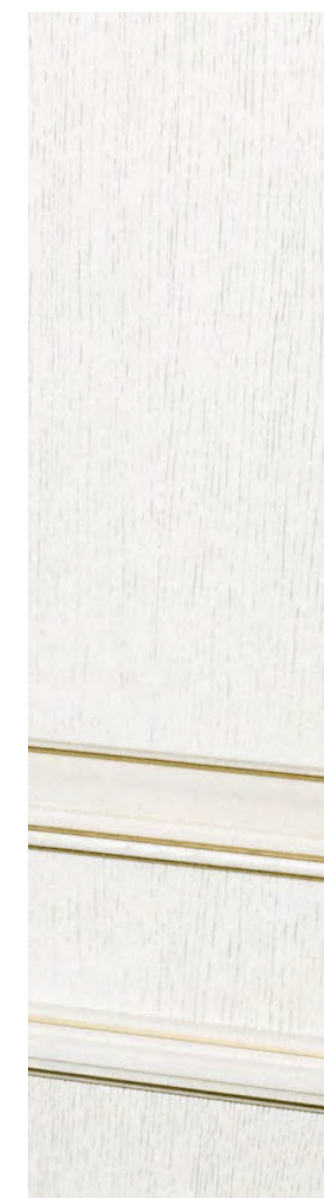
С театра. Театр Чехова был сторевавший, заброшенный, и меня попросили об этом. Поэтому я потратил несколько лет на то, чтобы полностью реконструировать театр. Я его подарил Минкульту. К тому же Малкович, Спейси, Стоппард — большие поклонники Чехова, они приезжали со мной на открытие.

Что говорили Джон Малкович и Том Стоппард, когда увидели театр?

Том Стоппард плакал в музее — обнимал огромное дерево во дворе дома Чехова и плакал. Том Стоппард — это такой живущий Чехов, английский драматург. Всем понравилось. Потом я построил храм. Мне очень понравился макет храма Николая Чудотворца в Малореченском.

Расскажите историю о начале строительства храма.

Ту, что я в своей книжке «Охота на банкира» описываю? Так и было: мы с сыном



летели из Швейцарии, пилоты угодили прямо в грозу. Молнии били в самолет, и он реально падал. В какой-то момент я подумал: «Что я могу сказать Господу сейчас? Скажу, что я храм не достроил». Вот и достроил. В остальном, конечно, не все у меня получается, но я, во всяком случае, делаю это последовательно.

А что не получается?

Вот я недавно достал свою статью 2005 года в «Коммерсанте», где я выступаю против «Сухой Суперджет». Тогда я написал Путину открытое письмо: «Не совершайте ошибки. Американцы из «Боинга» не просто так же нас консультируют, они хотят убить вам дальнее и среднее магистральное самолетостроение». И убили. Погосян ведь что объяснил Кремлю? Что произведут 800 самолетов SSJ за 1,5 миллиарда долларов. Произвели — за 15 миллиардов долларов, и все эти самолеты стоят. При этом Ту-204 и Ил-96 перестали производить. И все, американцы ордена получали за это. А наши еще платили «Боингу» за консультации. Лучше бы я это письмо забыл, честно говоря. Я был депутатом Госдумы и придумал жанр «открытое письмо президенту» в «Коммерсанте». Вот это у меня не получилось, например. Я много ошибок совершил. Раньше критиковал российскую власть, сейчас я этого не делаю.

Почему?

Разочаровался в западной политической модели, просто на моих глазах она за последние 20 лет так деградировала. Исключительно по причине того, что СССР накрылся медным тазом и не стало конкуренции. Поэтому между тем, что на Западе происходит, и что у нас, нет разницы, честно говоря. Единственное, у нас хоть лицемерия нет. Мы знаем, что у нас выборов нет, Думы нет, судебной системы. А там типа она есть. Ну, пусть мне «Спящий Джо» рассказывает эти сказки, как его остроумно называют. Неуходящий президент США.

Ну и сейчас как себя чувствуете? В гармонии с собой, наконец?

Отлично! Денег меня всех лишили, и я отлично себя чувствую. Я стал, в общем, нормальным человеком. Никто через призму списка «Форбс» на меня не смотрит.

Вы хотели, чтобы вас убрали из списка «Форбс»?

Мне просто не нравилось, что тебя в такой статус возводят. И потом я предлагал в список «Форбс» добавить пункт о том, как используются деньги участников:

созидательно или на яхты, виллы, самолеты. И я действительно подвергал сомнению методику оценки в «Форбсе». У меня, правда, были акции «Аэрофлота», но банк у меня был не котируемый, но и по капиталу преувеличили, у меня 3,6 миллиарда долларов никогда не было.

То есть «Форбс» не смотрит и принимает ситуацию в нашей стране такой, какая она есть, с политическим режимом. И вы развиваете все-таки гуманитарные проекты.

У нас есть проект электрических кораблей, например, и хотя пока на благотворительных началах на нем катаются только дети-сироты, у него нет гуманитарных задач, это чисто техническая, машиностроительная история. Пассажирский туристический круизер на 80 посадочных мест уже полгода ходит от Петергофа к Эрмитажу. Лучший в мире корабль. Единственный электрический в России. Дальность — 150 километров, шеститонная батарея заряжается за час. Это очень круто. Корабль сертифицирован, мы уже сегодня имеем право возить пассажиров за деньги.

В России нужно поменять пять тысяч дизельных судов на электрические, и цена их сопоставима. Новый дизельный корабль, аналогичный нашему, будет стоить 2 миллиона евро, из них 40% — стоимость батареи.

То есть российская водоплавающая «Тесла»?

Надеюсь, мы сделали лучше, чем «Тесла».

«Тесла» стоит на одной ноге, промышленной, а вторая нога — это медиа, это в значительной мере журналистами рассказанная история. Встанет ли она на вторую ногу, я не уверен. Я не понимаю, как акции «Теслы» могли вырасти в 10 раз при производстве 350 тысяч автомашин. Тойота производит 9 миллионов. Понятно, что администрация США Маску много чего передала — ракетные вещи, телекоммуникационные. Это был перелив из государственного кармана прямо в частный сектор. Выкрутится он или нет, не известно...

Вообще говоря, на месте Российской Федерации, условно говоря, я сел бы с американцами за стол переговоров и сказал: «Да, мы во всех бедах виноваты, но есть один момент, господа американцы. Есть проблема глобального финансового апартеида». Я не претендую на Нобелевскую премию, но моя книжка на эту тему переведена в Штатах. Глобальный финансовый апартеид — это явление вот какого рода. В мире воруют примерно триллион долларов ежегодно, 100 миллиардов в Африке, от ЮАР до Египта, от Зимбабве до Нигерии,





У НАС ЕСТЬ ПРОЕКТ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ КОРАБЛЕЙ.
ПАССАЖИРСКИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ КРУЗЕР НА
80 ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ УЖЕ ПОЛГОДА ХОДИТ ОТ
ПЕТЕРГОФА К ЭРМИТАЖУ. ЛУЧШИЙ В МИРЕ КОРАБЛЬ.
ЕДИНСТВЕННЫЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ В РОССИИ.
ДАЛЬНОСТЬ – 150 КИЛОМЕТРОВ, ШЕСТИТОННАЯ
БАТАРЕЯ ЗАРЯЖАЕТСЯ ЗА ЧАС.

в Китае, в Латинской Америке. Триллион долларов. Когда я покупал банк в 1996 году, я думаю, в мире воровали миллиардов двадцать. Ну, потому что СССР был, противостояние миров, и западная система сдержек и противовесов более-менее работала. После того как прошло 25 лет — триллион. Вы можете представить себе, что такое — выкачка 100 миллиардов долларов из всех африканских стран каждый год? После чего американцы туда жертвуют три копейки, и половина этого воруеться по дороге. Эти деньги отмываются в западных банках и складываются в трастах в некоторых штатах. Это что такое, можно мне узнать, это кто придумал? Кто обучил 3000 российских банкиров разворовать 3000 российских банков? Вот, я говорю, я единственный банкир, который не разворовал, а вернул деньги клиентам. И они надо мной смеются. Нужно просто Китаю, Индии, Бразилии и России сделать международный трибунал. Вот и вся история. И я посмотрю, как американцы будут объясняться. Закончу анекдотом: «...и эти люди запрещают нам ковыряться в носу».

Американцы наверняка на это ответят фильмом, они же главные шоумены.

Фильм снимем мы. Мы его почти закончили. Это художественный фильм. Мы хотим привлечь внимание к проблеме глобального финансового апартеида.

А не будут они подавать на вас в суд после этого?

Обязательно! Пусть что хотят, то и делают. Я денег в Швейцарии не держу. Там есть принадлежащий мне замок «Шато Гютч», так одна дама местная, профессор комплайенса в Люцернском университете, периодически пишет статьи. Говорит: «Я не понимаю, откуда Лебедев взял деньги. Он же в КГБ работал. Я про него даже книжку «Охота на банкира» купила, прочитала — не понимаю, откуда он взял деньги». В книжке написано, что я купил банк маленький за 100 тысяч долларов и за 20 лет его вырастил, вот и все происхождение моих денег. Этот банк в свое время имел капитал 2 миллиарда долларов. Потом ко мне пришла ФСБ, возбудили против меня кучу уголовных дел, клиенты пришли забирать деньги, и я им деньги вернул. Вот и вся история моих денег. Даже книжку не надо читать. Нет, эта дама там: «Он тут «Шато Гютч» построил. А непонятно, откуда у него грязные деньги». Я им исторический памятник вернул за 40 миллионов долларов, а они еще меня мочат за это...

Такая страна: половина — отмыватели, вторая — пуритане.

С чего началась история с замком Гютч, как этот объект появился на горизонте?

Меня, вообще говоря, дезинформировали мои менеджеры. Не могу сказать, что они коррумпированные, но... не без этого. Заявили, что Лев Толстой проживал в этом отеле и написал рассказ «Люцерн». У меня была такая фишка — хотел восстанавливать исторические памятники. Я как раз заканчивал с театром Чехова в Ялте, это был 2007 год, по-моему. Замок, кстати, еще собирался выкупить Майкл Джексон. В итоге его купили мы, а потом выяснилось, что Лев Толстой жил в Люцерне за 10 лет до того, как замок построили. Потом наступил кризис, потом восстановили за мой счет ресторан. Затем я нанял Мартина Лоренса-Буларда, выдающегося дизайнера американского, и отель восстановил. Ну а теперь мы им управляем, до ковида было все неплохо, но сейчас, понятно, не очень. Нет, мы даже бумажную прибыль заработали в прошлом году — полмиллиона долларов. Хотя это практически невозможно в Швейцарии.

А какой прогноз по доходности?

Сейчас загрузка — 45%, а была — 90%.

В принципе, у нас неплохой результат для отеля на 31 номер. У меня с рестораном проблема. Ресторан не стал модным в Люцерне, вот это не получается, надо искать нового шефа. Мы уже несколько шефов меняли.

Дело в еде или в атмосфере?

В конечном счете всякий ресторан — это еда, реклама и отношения с местным комьюнити. Комьюнити читает местные газеты, а они меня мочат раз в три месяца: появляется статья «Лебедев продает «Шато Гютч». Но я его не продаю. Зато они между собой обсуждают что-то вроде «эти русские все жулики». Ну, ничего страшного. Периодически они отелю моему счета не открывают в банках. Я написал министру финансов письмо, говорю: я вам создал рабочие места, потратил десятки миллионов долларов, и мне не открывают счета. На каком основании? Ну, нет ответа.

Так уж совсем и не продаете замок?

Конечно, если кто-то придет с огромными деньгами, я продам, но так разговоров об этом не было.

Вы бы рекомендовали приобретать такие трофейные активы в Швейцарии или в других европейских странах?

Нет, конечно. Отношение к русским





отвратительное. Во-первых, часть русских реально с грязными деньгами. Им я вообще рекомендовал бы сдать в правоохранительные органы (смеется). Во-вторых, даже тем, у кого деньги чистые, в банках счета не открывают. То есть клише: если русский — это все.

И что же делать этим русским?

Завязывать, продавать все на юге Франции и возвращаться в Крым, в Сочи.

А куда вкладывать капитал сегодня, в текущей ситуации?

Вопрос... Ну, вот я такую мысль продвигаю. Экономика российская в тяжелом положении, частью из-за ковида, частью из-за санкций, частью из-за того, что она стала вся государственная. Государственная работать толком... не то что не будет, нет-нет, я не критикую, но, в общем, эффективность государственного сектора исторически всегда низкая. Практически все позиции в экономике государственные. Очень много государственных чиновников толковых, но сама по себе бюрократия вертикальная, неэффективная. Поэтому на месте

правительства Российской Федерации я размышляла бы, что делать. Люди нищают, еще через год такого коронавируса появятся 20 миллионов безработных, рестораны все закроются, поесть негде будет.

Вообще в мировом ВВП у России 1,5 процента.

Придется национализировать рестораны и сделать какой-нибудь Рос... чего-нибудь. **Столовки придется сделать.**

Роспотреб-еда какая-нибудь. Посмотрим, что из этого получится. Есть один сектор феноменальный — это туризм. Вы можете себе представить, в 2019 году россияне оставили за границей около 40 миллиардов долларов. В этом году многие из них не могли выехать, поэтому, когда мы посмотрим статистику через полгода, я думаю, что минимум 10 миллиардов долларов было остановлено внутри страны. Такая страна, как наша, зарабатывает от туризма столько же, сколько Люцерн. Но Люцерн-то деревня на 70 тысяч жителей, и при этом 6,5 миллиона туристов. Проблема в чем? Во-первых, надо построить где-то



500 тысяч номеров новых гостиниц, больших, дорогих, а для этого надо фискальную нагрузку убрать. Когда я в Крыму 150 миллионов евро потратил, меня не интересовал бизнес-план и рентабельность, я хотел сделать красиво. Я эти деньги буду возвращать лет пятьсот. В основном же все считают деньги. В России — 1,1 миллиона номеров в отелях. В Китае — 1,2 миллиона, то есть столько же. На деле в России учитываются всякие халупы — в Москве, Сочи и Питере наберется примерно 150 тысяч номеров, все остальное — это просто швах. Во-вторых, надо облегчить въезд по визам — европейским туристам. У китайцев-то и так все в порядке, но они оставляют в стране 300 долларов за поездку, а средний американец, немец или англичанин — 1400 долларов. Вы только представьте: из 40 миллиардов рублей половину оставляем в стране, создавая привлекательные условия для россиян и деля кешбэки, а еще 20 миллиардов рублей зарабатываем с рынка. Вот это да! Мало того, огромный национальный проект по строительству отелей, он потянет за собой

эффект мультипликатора. Да, потратим несколько миллиардов рублей, ну и что? Вы же в Сочи зарыли 50 миллиардов. Здесь я предлагаю потратить условно 10 миллиардов на всю страну: от Владивостока до Крыма построить 500 тысяч номеров. Это огромный мультипликационный эффект и примерно три миллиона рабочих мест. Вот, собственно говоря, это я так на досуге рассуждаю. Вспоминаю, что я доктор экономических наук. Это единственная отрасль. Я не верю ни во что другое. Может быть, еще в наши электрические корабли.

Александр, ну и напоследок — о производстве гречневых сухарей. Неужели жизнь до этого довела? Чего вам не хватало? Разве мало на свете сухарей, на худой конец — чипсов? Это способ самореализации. На самом деле хороший продукт получился, только дорогой слишком. Его вся правящая элита любит очень. Мы попытаемся все-таки автоматизировать процесс производства этих чипсов, чтобы снизить себестоимость. И если хлеб, он вкусный, но чипсы — это реально произведение искусства. Я хотел,



ТУРИЗМ –
ЕДИНСТВЕННАЯ
ОТРАСЛЬ В РОССИИ,
В КОТОРУЮ Я ВЕРЮ.
ЭТО ВО МНЕ ДОКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
НАУК ГОВОРИТ.
Я НЕ ВЕРЮ НИ ВО
ЧТО ДРУГОЕ. МОЖЕТ
БЫТЬ, ЕЩЕ В НАШИ
ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ
КОРАБЛИ.

чтобы мои дети чипсы Lay's не ели, и они вот таскают в английскую школу гречневые сухари, всех там посадили на них, и детей, и родителей. И мы их везде с собой таскаем, куда бы мы ни ездили, мы берем целый мешок этих сухарей. Хоть в Африку, хоть на Мальдивы. Индусы, кстати, их заценили, а они продвинутые по здоровому питанию.

А как вообще появилась эта история здорового питания? Как вы сами к этому пришли?

Ну, я вообще люблю майеровские клиники, я их все объездил. Я поехал в мюнхенский «Лансерхоф» и там ел гречневый хлеб, горький, невкусный. Сухарей у них нет, чипсов тоже. Потом приехал и дома с поваром стал возиться. Сначала гречневую кашу довели до нужного уровня. Так это и выросло в проект... Понятно, я многое наговорил публично — про «Макдоналдс», про «ПепсиКо», и они даже как-то приезжали меня изучать. Из «Макдоналдса» приехала целая делегация посмотреть на меня. Говорю: «Да вы не беспокойтесь, это я так просто, прикалываюсь. Куда я вас могу потеснить с подмостков...» А они серьезно так... Потом я открыл несколько кафе, тоже экспериментальных. Я взял точки в Чехове (Московская область), Алуште (в Крыму), в Нелидово (городок в Тверской области) — непростые города с тяжелой экономикой, где много малоимущих. Там мы набивали руку по меню, и мы кормили малоимущих. Например, сейчас мы заканчиваем в Нелидово большой и значимый эксперимент по работе с продуктами, которые еще пригодны для приготовления еды, но по нормативам Роспотребнадзора ее уже нужно выбрасывать. Это огромная проблема. А в Лондоне, используя те же самые группы товаров, мы кормим 140 тысяч человек каждый день. Сто сорок тысяч! Ну а в России мы договорились с администрацией президента, говорим: давайте эксперимент проведем — с продуктами, которыми нельзя отравиться. И мы провели — это работающая история... Мы забираем продукты на свою кухню, готовим из них полезные блюда и развозим по малоимущим. А малоимущим мы перечисляем еще по тысяче рублей, чтобы они именно у нас питались. И мы примерно 700 тысяч порций администрировали за последние полтора года, это много. Так мы демонстрируем государству, что это все работает. Мы знаем, как нужно подправить законодательство в части этих продуктов, и вносим предложения, чтобы система работала эффективнее. И мы

считаем, не надо копировать американские продовольственные карточки, надо, чтобы люди питались в кафе, чтобы это меню аттестовал Минздрав, чтобы средний чек был 120 рублей, и тогда мы 10% малоимущего населения, наименее защищенного, переведем на здоровое питание. Вот, собственно, моя идея.

Вы сказали, что хочется, чтобы люди питались в кафе. Условно говоря, они могут питаться дома, но лучше, чтобы они питались в кафе. В этом есть какая-то культурная составляющая?

Весь мир идет к этому. Вся Америка завтракает и ужинает вне дома (не в ковидное время, само собой). Чем выше уровень жизни, тем больше люди выходят в кафе, экономя время. Это общий уровень культуры потребления. И потом, чтобы сделать правильную, полезную еду, это нужно повозиться, дома так не пригостишь. Ну как ты сделаешь вот эти чипсы? А как сделаешь вкусную овощную икру? Это прямо должно быть masterpiece. А если это не вкусно — забудьте, никто не будет это есть. Будут есть в «Макдоналдсе», потому что он вкусный, и плевать на здоровье. Поэтому подход — дешево должно быть, вкусно должно быть, и только в последнюю очередь объяснять, что это полезно, потому что люди это будут пропускать мимо ушей. За исключением женщин, вот женщины — наши адепты, им как раз не надо ничего десять раз объяснять, они о себе больше думают и заботятся. Мужчины потом придут, со временем.

Их женщины притащат.

Да, точно, пинками загонят. Мне кто-то из поваров великих говорил: «Мужик — это как старая тачка «Жигули», заправился любым бензином и дальше поехал». Вот женщины обратили внимание.

Со здоровым питанием понятно, на сегодняшний момент на первом месте здоровье в целом.

Первая условная прививка против ковида — это иммунитет. И иммунитет, конечно, зависит от того, что вы едите. Я даже думаю, у меня тут все заболели, а я нет. Я думаю, исключительно потому, что питаюсь в «Лён и гречка».

Вот это правильный пиар ваших кафе «Лён и гречка».

Я всем жал руки, поэтому непонятно, почему я один здоров, а у меня шесть человек заболели. Они все друг друга перезаражали. Но уже все выздоровели, все в порядке.

«КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ
НЕ СТАВИТ ПРИОРИТЕТОМ
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ
СВОИХ АРЕНДАТОРОВ,
БУДЕТ ПРОИГРЫВАТЬ
КОНКУРЕНТАМ»

Оскар Хартманн о том, как 2020-й изменил рынок недвижимости.

Оскар Хартманн — серийный предприниматель, сооснователь проектов KuriVIP.ru, Carprice, CarFix — в настоящее время развивает проект Aktiv, связанный с коллективными инвестициями в недвижимость. Он рассказал, как 2020 год поменял рынок недвижимости, отношение к нему и к личному пространству, и сделал прогноз, что всех ждет в будущем.

Кризис управляющих компаний

Сейчас во многих сферах индекс потребительской лояльности (NPS) очень высокий. Мы привыкли, что по нажатии кнопки к нам придет курьер, который привезет продукты, заказ из ресторана, любой товар. А теперь вспомните, что происходит, когда вы покупаете или арендуете квартиру. В доме есть какая-то управляющая компания (УК), взаимодействие с которой просто несопоставимо с сервисом той же «Яндекс.Лавки» или «Самокатом». Контраст огромный, средний NPS управляющей компании -10%, ниже только там, где его даже не измеряют. Когда я взаимодействую с УК, ничего, кроме ненависти, не испытываю. Все устроено так, чтобы уговорить купить или арендовать недвижимость, а после заключения договора ты больше никого не интересуешь. Потребитель, который арендует квартиру среднего ценового сегмента, сейчас не получает вообще никакого сервиса. Те, кто сдают недвижимость, все запросы воспринимают как проблемы, которые не хочется решать. Есть, конечно, исключения — сервисные апартаменты. Но это luxury-сегмент, он в разы дороже.

Я думаю, что весь этот сервис будет демократизирован и придет в массовый сегмент. Существует внушительный рынок с огромным потенциалом, который можно сделать намного лучше. Люди в наши дни склонны чаще менять место жительства, есть потребность быть flexible. Если ты не знаешь, где ты будешь жить постоянно, ты не будешь создавать квартиру с нуля, обставлять ее мебелью. Нет, тебе нужна квартира, полностью готовая к проживанию. С постельным бельем, посудой, полностью оборудованной кухней. Ты не хочешь ездить за кастрюля-

ми или подушками, ты хочешь просто жить — с первого дня аренды.

Мы уже сделали такой эксперимент в Нью-Йорке, на тысячу квартир. Каждый жилец раз в неделю получает красиво упакованный набор, в котором есть все необходимые расходники. Если захочешь, можно в приложении выбрать «свежие цветы каждую неделю» — пожалуйста, \$40 в месяц, будет сделано. Можно поменять телевизор, заказать игровую приставку. И люди действительно снимают эти квартиры. Это дает им гибкость, возможность уехать в любой момент. Но они не уезжают, а живут, просто зная, что есть свобода выбора. При этом их жилье стоит всего на 10% дороже пустой квартиры. А вместо управляющей компании — приложение. Перегорела лампочка — через 15 минут у вас будет новая. И NPS не -10%, а +65% — абсолютно другой уровень. А теперь считаем: рынок аренды жилья только Нью-Йорка — \$200 миллиардов в год. Если ваша компания займет даже полпроцента этого рынка — вот вам миллиардный бизнес.

Новые тренды

В пандемию всех посадили по домам на длительный срок, и многие осознали, что пространства не очень-то их устраивают. Когда квартира была временным пристанищем, все было хорошо, но как только пришлось находиться в ней 24/7, все делать из дома: покупать продукты, работать, учиться, тренироваться — выяснилось, что не хватает многих необходимых удобств. Вот отчего люди рвутся обратно в офисы как сумасшедшие, свыше 60% хотят вернуться хотя бы на время. Затворничество привело и к тому, что ближайшие годы люди будут тщательнее продумывать обустройство дома — так, чтобы в нем можно было бы закрыться на многие месяцы. А для этого должно быть больше квадратных метров, и именно эти запросы начнут управлять рынком. В коммерческой недвижимости появляется множество запросов на так называемые черные кухни и пункты доставок, которые обслуживают небольшие радиусы. Им нуж-

ны помещения в жилых районах, чтобы быстро осуществлять доставку. Мы в Aktivio инвестировали в такие торговые центры и бюджет прошлого года выполнили в полном объеме.

Я верю, что бытие определяет сознание. Можно и нужно создавать прекрасные, живые пространства, в которых люди чувствуют себя хорошо. Не офис, а именно пространство, в котором хочется находиться. Поэтому в офисной недвижимости тоже грянут структурные изменения, пусть и не радикальные. Кто-то говорит, что при удаленной работе даже в Москве останется в два раза меньше людей, потому что все вернутся к бабушке в деревню. Конечно, нет. Инфраструктура большого города слишком привлекательна: несмотря на пандемию, в столицу в прошлом году приехало 200 тысяч человек. Урбанизация будет продолжаться, большие города продолжают расти, и офисы будут нужны. Но они должны меняться. Компании сами не хотят больше строить офисы, не хотят заниматься непрофильной деятельностью. Они хотят получать готовый продукт, платить за то, что они действительно используют. Например, сеть коворкингов и готовых офисов «Ключ» в ближайшее время откроет 100 тысяч квадратных метров флекс-офисов, в которых компании могут использовать только то пространство, которое им нужно, быть гибкими, расширяться или сокращаться. В 2021 году самая главная проблема в том, что никто не знает, что будет дальше. Будет ли удаленка, частичная или нет, кто и сколько дней проведет в офисе, а сколько дома. В период неопределенности важен гибкий формат, и даже крупные компании, которые раньше строили целые здания для своих сотрудников, переезжают во флекс-офисы. Также будет расти спрос на клубные офисы в жилых домах — целые этажи выделяют под пространство, куда можно прийти и поработать несколько часов. Да, старые форматы офисов с плохой атмосферой будут умирать. Будут появляться цивилизованные, с правильным микроклиматом, звуком, светом. И это кратно увеличит нагрузку на управляющие компании. Раньше они хотели просто сдать площади под длительную аренду, получать пассивный доход и ничего не делать. А теперь придется пре-

доставлять сервис постоянно. Если клиент не будет доволен, он соберет за две недели вещи и переедет в другой, более гибкий офис. Кто перестроится на новую волну, тот и будет зарабатывать. Я думаю, следующие 15 лет мы будем наблюдать, что компании, которые не ставят качество жизни своих арендаторов превыше всего, потерпят поражение на рынке недвижимости.

Риски капиталом

Нужно понимать, что рынок капитала сейчас беспрецедентный. Никогда в истории не было создано столько новых денег, как в 2020-м. Создаются новые долги, ставки по вкладам малы или вообще отрицательны, что двигает капитал в сторону риск-активов, где деньги работают. Что получается? Мировая экономика сократилась на 4%, в среднем прибыльность компаний упала на 40%, при этом все активы совокупно стоят на 50% больше, чем год назад. Где смысл?

Очевидно, что лучше иметь активы в недвижимости, чем много денег. Суть в том, что огромное количество капитала идет в low-risk-активы, в том числе, конечно, в недвижимость. Это как наркотик, с которого тяжело слезть. В Мюнхене, Франкфурте, Нью-Йорке и других местах, которые люди ассоциируют с низким риском, недвижимость стоит ровно в два раза больше, чем пять лет назад. Получается, что инфляция происходит не на уровне потребительской корзины, она сконцентрирована в определенных классах активов: недвижимость, акции. Надувается пузырь, и когда он остановится и лопнет, неизвестно.

Недвижимость сейчас самый большой рынок в мире, у него большая доля в потребительском кошельке — в среднем человек тратит на нее примерно 30% всех заработанных за жизнь денег. И этот рынок будет продолжать расти из-за травмирующего опыта 2020-го. Такая ситуация и низкий уровень диджитализации создают абсолютно уникальную возможность для людей, которые захотят не инвестировать и получать пассивный доход, а изменить этот рынок, создать компании, форматы и вещи, которых до этого не было. Я в это верю и продолжаю инвестировать и в торговую, и в офисную, и в жилую недвижимость.



A portrait of a man with light brown hair and green eyes, wearing a dark blue blazer over a white shirt. He is looking slightly to the right. The background is a blurred library with bookshelves filled with books. A semi-transparent dark red circle is overlaid on the left side of the image, containing white text.

РЫНОК АРЕНДЫ
ЖИЛЬЯ ТОЛЬКО
НЬЮ-ЙОРКА — \$200
МИЛЛИАРДОВ В ГОД.
ЕСЛИ ВАША КОМПАНИЯ
ЗАЙМЕТ ДАЖЕ
ПОЛПРОЦЕНТА ЭТОГО
РЫНКА — ВОТ ВАМ
МИЛЛИАРДНЫЙ БИЗНЕС.

ВРЕМЯ СОБИРАТЬ ТРОФЕИ

Об особенностях сегмента трофейной недвижимости рассказывает **Полина Медеяновская**, директор по работе с ключевыми клиентами Kalinka Group.



2020-й был турбулентным, а когда шторм — нужно крепче держаться за что-то основательное, крепкое. И в наше время такой опорой стала недвижимость. Рынок всколыхнулся и начал стремительно расти, что неудивительно. В такой момент наиболее актуальными становятся трофейные активы, которые стоят баснословных денег. Но наличие денег у клиента — не гарантия сделки. Далеко не каждый потенциальный покупатель способен разглядеть истинную ценность таких объектов, каждый из которых — единственный в своем роде. Трофейные объекты — привилегия избранных, готовых платить деньги за историю.

Трофейные активы, как правило, продаются на аукционах. Более того, продавцы в некоторых случаях проводят тщательную проверку потенциальных покупателей, потому что владельцу недвижимости или его представителям важно, кто именно будет проживать в доме. Как правило, трофейные активы составляют не более 1–2% от всех представленных на рынке объектов высокого ценового сегмента. В Москве их не более десятка. Но даже среди оценщиков нет единого мнения о том, какая же именно недвижимость имеет право называться трофейной. На мой взгляд, это объекты, считающиеся достопримечательностью. Это либо здание с историей, либо работа прославленного архитектора, либо бывшее жилье знаменитостей. К числу московских трофейных сооружений обычно причисляют резиденцию Noble Row с интерьерами от Ralph Lauren, The Residence at Mandarin Oriental, Moscow на Софийской набережной напротив Кремля, Carre Blanc, новый проект Lion Gate, возводимый в районе Цветного бульвара, или особняк в Большом Златоустинском переулке постройки начала XX века — реконструированный объект выставили на продажу за 1,4 млрд. Охотники за домами-трофеями сродни коллекционерам произведений искусства — они покупают их не столько ради выгодного вложения средств, сколько ради эстетического удовольствия. Есть даже специальный термин для таких покупок — passion investment, инвестиции для души, не всегда поддающиеся логике. Купив эксклюзивный актив, его новый хозяин может не захотеть расставаться с ним никогда, даже за очень большие деньги. Чаще всего такие приобретения — на всю жизнь.

И все же главное в трофейном активе не цена, а идейное наполнение. Например в «Доме со львами» (1913 г.) на Малой Молчановке, 8, где известный советский писатель Алексей Толстой принимал Сергея Есенина, стоимость квадратного метра доходит до 1,9 млн руб. По данным Kalinka Group, цена трофейных лотов в Москве доходит до \$100 тыс. за кв. м, а спрос на лучшие локации по-прежнему высок. Но все же ценность trophy assets не измеряется в финансовых показателях. Такую покупку можно назвать вложением в историю, возможностью стать ее частью.

ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ РИСКА: СЕРВИСНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ



Александр Шибайев, директор департамента стратегического консалтинга и аналитики Kalinka Group.

Управление апартментами, особенно если им занимается международный гостиничный оператор, — достаточно новое и пока еще редкое направление на московском рынке. Подобный формат широко востребован во всех мировых столицах, но в Москве пока не так много проектов с сервисными апартментами. Наличие гостиничного оператора наиболее важно для проектов, ориентированных на сдачу в аренду. Наличие гостиничного оператора расширяет перечень услуг для жильцов и является конкурентным преимуществом проекта среди конкурентов на рынке. Оператор также может взять на себя управление арендными лотами. На первичном рынке элитной жилой недвижимости доля проектов с управлением гостиничным оператором составляет 10%. В данный момент представлены на продажу 10 проектов с сервисными апартментами как на открытом рынке, так и в закрытых продажах. Из них шесть проектов относится к классу элит и де-люкс, а четыре проекта представлены в классе премиум. К премиуму относятся Roza Rossa Boutique Hotel & Apartments с сервисом от «Метрополя» в Хамовниках, The Book Apartments с отелем Pentahotel на Новом Арбате, апартменты в «Звездах Арбата» (Marriott Novy Arbat) и в «Резиденции Тверская». В более дорогом сегменте представлены Fairmont & Vesper Residences, Moss apartments в Басманном районе (Moss Boutique Hotel), также Kuznetsky Most 12 by Lalique в Мещанском районе. Наиболее дорогие проекты в закрытых продажах: Bvlgari

Hotel & Residences Moscow в Пресненском районе и The Residences Mandarin Oriental на Софийской набережной, а также «Сады Зарядья» от «Киевской Площади» с оператором Raffles.

Суммарное число сервисных лотов в 10 проектах — 850 на 90,5 тыс. кв. м. Из них в открытые продажи было выведено порядка 80% лотов на 60 тыс. кв. м. Стоимость лотов в проектах класса премиум — от 400 тыс. до 1,4 млн руб., средневзвешенная стоимость составляет 815,5 тыс. руб. за кв. м, с начала 2020 года цена возросла на 5,5%. В проектах элит и де-люкс цены варьируются от 900 тыс. до 2,7 млн руб. за кв. м, средневзвешенная стоимость — 1,49 млн руб. за кв. м, за год рост цен составил порядка 7%.

В планах на ближайшие два года открытие продаж еще 5–7 новых проектов более чем на 400 сервисных апартментов. Это комплекс Betskoу на месте бывшей Военной академии около Кремля, к которому планируется привлечь Rosewood Hotels & Resorts; после реконструкции гостиницы откроется Corinthia Hotel & Residences; гостиничный комплекс с апартментами ожидается в Доме связи на Новом Арбате. Также гостиничный комплекс запланирован в рамках проекта с апартментами «Поклонная 9», были переговоры о привлечении к управлению SO/Sofitel.

ЧИСТАЯ СДЕЛКА: ЗАЧЕМ НУЖНЫ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ В СДЕЛКАХ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Руководитель отдела Kalinka Legal Services **Мурат Бороков** рассказывает о том, с какими юридическими коллизиями можно столкнуться при сделках с недвижимостью и почему лучше не экономить на юридическом аудите.



Зачем нужна проверка

Чаще всего юридических консультантов нанимают при покупке недвижимости на вторичном рынке. Например, если вы закажете расширенную выписку из ЕГРН, вы увидите, что в отношении квартиры или нежилого помещения были совершены три, четыре, пять сделок, и в каждой из них может быть некий юридический порок. Например, если продавец не получил разрешение у супруга и скрыл сам факт нахождения в браке или его вскоре ожидает банкротство. Задача юридических консультантов выявить такие проблемы до заключения сделки, провести юридический аудит. Хорошая проверка занимает две-три недели, но потраченное время и деньги стоят того. Если объект приобретается в ипотеку, тогда свой аудит проводит и банк, однако он не может получить все справки и документы, а мы можем. Экспертиза Kalinka Legal Services более глубокая, наш подход более индивидуальный, тогда как в банках чаще всего работают по алгоритму. К примеру, ко мне недавно обратился клиент и сбросил документы о покупке объекта недвижимости, право на которое перешло к собственнику от сына на основании договора дарения. Банк, наверное, это бы удовлетворило, тогда как мы проверили не собственника, а предыдущего владельца, и выяснили, что буквально на днях его ждет процедура банкротства. И я сразу не рекомендовал совершение этой сделки, потому что она направлена на причинение имущественного вреда кредиторам, и актив скорее всего был реализован в рамках дела о банкротстве. Проверка была осуществлена в течение пяти минут, и мы даже не взяли денег за консультацию.

Работа с брокерами

Мы в юридическом отделе решаем разные задачи в зависимости от нанимателя. Раньше юристы «Калинки» обслуживали только внутренних брокеров, а Kalinka Legal Services начали взаимодействовать со всем рынком недвижимости. Думаю, в Москве вы не найдете компаний, где на таком высоком профессиональном уровне представлена экспертиза всех этапов операций

с недвижимостью. Поэтому количество обращений в наш департамент во много раз превышает обращения в другие департаменты. И такое количество заявок и обращений дает неоценимый опыт, делает нас мастеровитее и профессиональнее каждый день. Мы оказываем услуги не только потенциальным покупателям и продавцам, но и брокерам других компаний. Они часто приходят за консультацией. Мы моделируем, структурируем сделки, консультируем их клиентов. Это немного другая работа — если нас нанимает агентство недвижимости, наша задача не концентрироваться на юридической экспертизе самого объекта, а придумать, как убрать преграды, которые мешают осуществлению сделки. Если нас нанимает покупатель, то мы проводим экспертизу объекта и его юридической истории, анализируем профиль продавца, структурируем сделку, проводим переговоры. Если же нас привлекает продавец, то задача проще — мы должны сконцентрироваться только на получении денежных средств, обеспечить безопасность взаиморасчетов.

Важно помнить, что юридический консультант нужен, даже если вы покупаете первичную недвижимость. Насколько бы прозрачной ни казалась ситуация у застройщика, есть немало историй, когда экспертиза помогала избегать лишних затрат сил, времени и денег в подобных сделках.

Услуги Kalinka Legal Services

- Оценка и анализ рисков, которые могут возникнуть при сделках с недвижимостью, а также в будущем
- Проработка финансово-правовых структур реализации и приобретения объектов недвижимости
- Подготовка всех необходимых проектов документов в соответствии со структурой сделок
- Организация государственной регистрации перехода прав на объекты недвижимости
- Налоговый анализ и моделирование последствий, оценка рисков и структурирование сделок с учетом налоговых обязательств
- Изучение и анализ правоустанавливающих документов, возникновения и перехода титула, выявление недостающей документации (Due Diligence)
- Анализ валютного регулирования по отношению к объектам недвижимости и участникам сделок (резидентство), оценка рисков и путей их нивелирования

НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ: ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ



Денис Перковский, руководитель отдела продаж Kalinka International, — об изменениях в сфере недвижимости других стран.

Глобальный рынок недвижимости, столкнувшись с колоссальными вызовами в 2020 году, все же сохранил за собой статус ликвидного и доходного актива. Однако результаты этого столкновения неоднородны среди различных его секторов: есть и «проигравшие», и «победители».

Локдауны и закрытие границ оказали существенное влияние на рынок. Офисная недвижимость, ретейл, гостиничный сегмент, а также сектор отдыха и развлечений наиболее пострадали от введенных мер. В то же время недвижимость в сферах логистики, здравоохранения и дата-центров обеспечила себе приток инвестиций. В «зеленой зоне» разместился и сектор жилой недвижимости, который продемонстрировал высокую степень устойчивости и адаптации к новым реалиям.

Итоги года

Начав 2020 год с хорошими перспективами и пережив панику при первых последствиях от вводимых правительствами ограничительных мер, сектору в целом удалось противостоять разрушительному влиянию пандемии. Причина этого успеха кроется в мерах поддержки домашних хозяйств и бизнеса со стороны правительств, а также в низких ставках по кредитам, которые спровоцировали не типичный для рынка дисбаланс спроса и предложения. В результате жилая недвижимость крупных экономик показала рост. В частности, согласно исследованию Fitch Ratings, рост цен на жилую недвижимость в США составил 5,6% к 2019 году. Похожий результат продемонстрировал и немецкий рынок, выросший в цене на 6%, несмотря на пребывание экономики страны в крупнейшем за последние десятилетия кризисе. Цены поддержал и высокий инвестиционный спрос, ориентированный на немецкие недвижимые активы со стабильной доходностью. В «зеленой зоне» оказались также и рынки Великобритании, Франции, Нидерландов, Китая, Канады, Мексики, Бразилии и Австралии.

Есть и обратные примеры. Например, рынок недвижимости Испании показал отрицательную динамику: цены упали на 4–5%. Но это хороший результат, ведь весной прогнозировали двузначное падение. Пострадавшая от закрытия границ туристическая отрасль страны вместе с падением доходов домашних хозяйств и ростом безработицы тянули цены вниз. Не смогли должным образом поддержать испанский рынок и иностранные покупатели, оставшиеся дома.

В нынешнем году цены на указанных рынках в целом стабилизируются. По прогнозам Fitch Ratings, диапазон составит от -3 до +3%. Предложение будет постепенно сокращать свое отставание от спроса. При этом рынок будет ощущать воздействие растущей безработицы и сохранит зависимость от характера мер поддержки, которые будут приниматься правительствами. Темпы роста цен на жилье в США, Германии, Франции, Китае и Бразилии будут находиться в диапазоне 1–3%. Мексика и Австралия могут продемонстрировать рост в 4%. В «красной зоне» окажутся Канада, Испания, Великобритания со средним показателем

спада в 5%, но с перспективой роста в 2022-м. Прогноз на 2021 год учитывает предположение, что к середине года будет проведена масштабная вакцинация, что должно способствовать скорейшему восстановлению экономик.

Тренды 2021

Переход на удаленную работу прошел успешные испытания в период действия локдаунов, и теперь растет число тех, кто не желает возвращения к прежнему формату. С высокой долей вероятности удаленная работа останется трендом последующих лет.

Этот тренд существенно повлияет на рынок недвижимости. Монополии крупных мегаполисов и деловых центров нанесен первый удар. Также фактор удаленной работы повлиял на восприятие личной недвижимости. Теперь это не только место для сна, хранения вещей и поведения семейных встреч по выходным. Длительное нахождение дома требует большее жизненное пространство, в котором комфортно работать и отдыхать, при этом одновременно находиться всем членам семьи. Как следствие, в 2020 году вырос спрос на недвижимость большей средней площади с наличием террасы или частного сада.

В 2020 году произошел всплеск спроса на периферийную недвижимость, а предложение оказалось неподготовленным к такому наплыву покупателей. Интерес к этому рынку сохранится и в 2021-м.

Ограничения и порой невозможность физического взаимодействия с клиентами стимулировали ускоренную цифровизацию рынка. Переговоры и показы недвижимости по видеосвязи становятся нормой. Виртуальные туры начинают использовать более продвинутые VR-технологии. Все больше бизнес-процессов, связанных с недвижимостью и сделками с ней, оцифровывается, что позволяет более эффективно взаимодействовать в дистанционном формате. Данный тренд определенно затронет и сделки с зарубежной недвижимостью. Закрытие границ и иные ограничения на перемещения, вызванные COVID-19, не позволяют реализовывать покупку привычным классическим образом. К тому же, по оценкам экспертов, туристические и деловые поездки вернуться на допандемийный уровень только в 2024 году. В этой связи развитие новых технологий и подходов к проведению показов и заключению сделок с зарубежной недвижимостью неизбежно.

Логично ждать рост интереса к ВНЖ и второму гражданству. Закрытие границ и ограничение прав на перемещения существенно осложнили доступ собственников к их зарубежной недвижимости. Те, кто до пандемии не задумывался о дополнительных иммиграционных статусах, стали проявлять к ним активный интерес. К ним примкнули и потенциальные покупатели зарубежной недвижимости, для которых возможность получения иммиграционного статуса может стать решающим фактором выбора страны покупки недвижимости.



МЕСТО ДЛЯ НАСТОЯЩИХ ДЖЕНТЛЬМЕНОВ

Частные английские клубы, появившиеся в эпоху Шекспира, до сих пор не теряют своей актуальности. Даже сегодня попасть туда могут далеко не все. Kalinka Magazine рассказывает, что происходит внутри самых закрытых в мире заведений.

Текст: Мария Разумова

Об истории появления клубов известно немного. По одной из версий, первое заведение закрытого типа было основано еще в самом начале XVII века фаворитом Елизаветы I — знаменитым мореплавателем, поэтом и политиком сэром Уолтером Рэли. Считается, что среди прочих знаменитостей в том клубе состоял и Уильям Шекспир. Впрочем, доказать, что такое привилегированное место действительно когда-нибудь существовало, так же непросто, как и нарисовать достоверный образ автора «Ромео и Джульетты». По другой легенде, все началось с 1615 года, когда второй после Шекспира драматург своей эпохи Бен Джонсон придумал для друзей из литературной богемы свод шутовских правил, которыми компания и начала руководствоваться на всех мероприятиях. Правила пародировали библейские заповеди, и первое звучало так: «Никто да не читает дурных стихов».

Начало широкому клубному движению в Англии положили студенты Оксфордского университета. В ответ на принятый в 1675 году Карлом II закон, запрещающий потребление кофе, ими было создано тайное кофейное братство, названное клубом (от слова club — «дубинка»), будто подчеркивая, что члены братства крепко сбиты в единый кофейный коллектив. Термин прижился среди кофеманов, и даже после легализации заморского напитка многие англичане продолжали называть свои застолья клубами, а себя — клубменами. Со второй половины XVII столетия клуб-

ное движение захватило всю английскую аристократию. Первым настоящим заведением закрытого типа, которое обладало собственным зданием, держало постоянную кассу и имело строгий устав, стал знаменитый White's, основанный в 1693 году и существующий до сих пор. Старая английская поговорка гласит: «Нет ничего такого, о чем нельзя было бы договориться в White's за рюмкой шерри в течение часа». Во время пребывания в Англии это место посетил российский император Александр I. Устроенный в его честь обед обошелся клубу в огромную сумму, которая в переводе на сегодняшние деньги составляет около миллиона фунтов стерлингов. Для представителей высших классов клубы стали местом отдыха вне и от дома в кругу себе равных по классу, положению и интересам. Клубы имели большие преимущества перед обычными ресторанами: питаться здесь было значительно дешевле, поскольку никто не стремился извлечь прибыль из ресторанных наценок, стоимость алкоголя тоже была более приемлемой, так как до начала XX века от клубов не требовали лицензии на виноторговлю. Несмотря на запрет на азартные игры в Великобритании, в клубах спокойно играли в карты. А после веселой вечеринки в большинстве клубов можно было остаться на ночь в условиях не хуже, чем в обычной гостинице. Однако далеко не все забавы элиты ограничивались чтением газет, настольными играми, интеллектуальными беседами и пиршествами. Так, члены «Клуба весель-

чаков» (Fun club) развлекались тем, что ломали фонари, устраивали поджоги и крушили частную собственность, а «Клуб очистителей» (Scouters club) «очищал» улицы Лондона от тех, кто попадался под горячую руку его разгоряченных алкоголем членов. Лучшее всего атмосферу той клубной эпохи передает популярный цикл комедийных романов и рассказов Пелама Вудхауса и снятый на их основе сериал «Дживс и Вустер» с Хью Лори и Стивеном Фраем. Об увлечениях клубной жизнью неслучайно отзывались не только горожане и полисмены, но и светские дамы, обеспокоенные тем, что клуб отлучает их мужей от дома. Однако на волне всеобщей клубомании своими клубами стали обзаводиться представители более низших классов. Так, были клубы ростовщиков, ремесленников и так далее.

К началу XIX века аристократы и наиболее успешные представители буржуазии стали гармонично сосуществовать в одних и тех же клубах, вместе с тем непринужденную атмосферу заведений постепенно вытеснил дух всепообеждающего снобизма и нерушимого следования правилам, все больше напоминавшим догмы. Известен случай, когда в 1814 году в социальный клуб Almac's не пустили фельдмаршала Артура Уэлсли Веллингтона, героя войны с Наполеоном, вернувшегося домой после очередной громкой победы над французами. Герцогу Веллингтону было отказано во входе за нарушение устава: победитель битвы при Ватерлоо явился в клуб в брюках, а не в панталонах, как предписывал дресс-код Almac's. Войны XX века сократили число клубов в три раза, но при этом никак не сделали правила оставшихся заведений более демократичными. Большинство клубов придерживаются своих уставов и по сей день. Например, в клуб White's до сих пор допускаются только мужчины. В 1991 году в этом частном заведении удалось побывать Ее Величеству Елизавете II. Больше туда не входила ни одна женщина. Другой не менее престижный чисто мужской клуб Savile, завсегдатаями которого являются Эндрю Ллойд Уэббер, писатель Джон Ле Карре, актер Эдвард Фокс и другие известные британские деятели культуры, тоже сделал исключение лишь один раз, когда уже состоящий в клубе джентльмен решил сменить пол. Ради рассмотрения вопроса о дальнейшем членстве этого человека в Savile даже собирался комитет клуба. По мнению Астрид Харборд, директора



по членству и партнерствам компании The Birley Clubs, в которую входят клубы Annabel's, Harry's Bar, Bath & Racquets, Mark's Club и клуб George, традиции и правила и являются изюминкой клубов: «Обычай курить сигары на террасе и требование к джентльменам носить пиджак — это элементы, которые продолжают привлекать новых и существующих членов Mark's Club. Другой наш проект — Bath & Racquets — открыт только для мужчин, причем, чтобы воспользоваться спортивным оборудованием заведения, всем гостям необходимо надевать фирменные белые спортивные костюмы».

В целом же послабление правил — неизбежный тренд современных клубов. Reform Club разрешил вход женщинам в 1981 году, Athenaeum в 2002-м, Carlton Club в 2008-м. В Annabel's соотношение мужчин и женщин составляет 50/50. Дальше всех в плане послаблений ушел упомянутый выше George Club, который недавно открыл свои двери не только для людей, но и для их четвероногих друзей. В клубе было разработано даже специальное членство для собак.

Таким образом, современные частные клубы сохраняют ощущение эксклюзивности у своей целевой аудитории не столько за счет требований по внешнему виду и гендеру, сколько за счет членских взносов от £3000 в год и сложной процедуры утверждения новых кандидатур на вступление в клуб. Например, чтобы получить пропуск в The Arts Club, членами которого были Чарльз Диккенс, Уилки Коллинз и Томас Хьюз, нужно доказать, что область ваших интересов связана с живописью, архитектурой, модой, кинематографом, литературой, музыкой, театром или журналистикой. В другие известные заведения, где часто можно встретить королевских особ и мировых знаменитостей, невозможно вступить без рекомендательного письма от одного или нескольких уже действующих членов клуба. А чтобы войти в ограниченный круг счастливицев, получивших пожизненное членство в клубе Annabel's, требуется не только заплатить £150 тысяч, но и пройти строгую проверку и собеседование с Александром Спенсером-Черчиллем, внуком 10-го герцога Мальборо, дальнего родственника Уинстона Черчилля. Однако не стоит думать, что приверженность традициям в контексте частных клубов является синонимом древности и ассоциируется с запахом нафталина, скри-



лучими полами и пыльными картинами Ван Дейка и Пикассо. «Клубы постоянно обновляются, чтобы у посетителей не было ощущения, что они в машине времени отправились в прошлое», — говорит член Royal Automobile Club, директор автомобильного подразделения издательства Hearts UK Джим Чодри. Например, недавняя реновация особняка Георгианской эпохи на площади Беркли, в котором расположен клуб Annabel's, была проведена под руководством одного из лучших дизайнеров современности Мартина Бруднишки. Проект обошелся британскому магнату Ричарду Кэрингу в £100 млн, а преобразование бывшей штаб-квартиры Midland Bank в новый частный клуб Ned's составило порядка £200 млн.

Неизменной стороной частных клубов остаются их спортивные залы. Например, в Королевском автомобильном клубе есть бассейн в греческом стиле, украшенный мрамором и мозаиками. Именно в нем купались Скарлетт Йоханссон и Хью Джекман в фильме Вуди Аллена «Сенсация». Вышеупомянутый клуб Ned's может похвастаться не только баром-лаунджем в бывшем сейфе-хранилище, но и открытым бассейном на крыше с видом на собор Святого Павла и другие красоты лондонского Сити.

И хотя атмосфера исключительности, роскоши и таинственности сохраняется, особенно в старых учреждениях Мейфэйра, лицо частных клубов изменилось. По словам генерального директора и основателя компании The MFO, члена Harvard Club New York и Lansdowne Club в Лондоне Жерома Шонбахлера, клубы стали гораздо более доступными для людей из всех слоев общества и сосредоточились больше на организации пространств для бизнеса и общения, чем на отступлении от семейной жизни и обсуждении политики, как это было несколько столетий назад. «В прошлом клубы были ареной для обсуждения своих политических взглядов и местом, где вы могли встретиться с людьми, которых вы считаете себе «равными». Эта концепция постепенно исчезает, поскольку социальные классы сегодня более размыты и решающими часто оказываются не происхождение и достижения людей в конкретной области, а их материальное положение, что уже видно, например, в гольф-клубах и новых закрытых заведениях», — объясняет эксперт. С ним согласен генеральный продюсер Недели российского кино в Великобритании, член Lansdowne





Фото предоставлены The Birkley Clubs



Club Филип Перкон, отмечающий, что сегодня помимо клубов-кружков по интересам, будь то автомобили, искусство, братство выпускников Оксбриджа или что-то еще, появляются и заведения, акцентирующие внимание на социальной части жизни. Классические же частные клубы ищут золотую середину, пытаются сохранить традиционный ценностный подход и организовать мероприятия вокруг тем, которые больше, чем деньги. «Мы видим растущий спрос наших клиентов на использование пространств клубов для работы, общения и развлечений. Например, Annabel's, сочетая в себе традиции и наследие с современным подходом, после реновации открыла несколько баров, в которых можно сидеть с ноутбуком до шести вечера», — рассказывает Астрид Харборд.

Эксперты сходятся в одном: от древних тайных сообществ и братств до ультрасовременных площадок общения сегодняшнего дня частный клуб с ограниченным количеством членов в той или иной форме будет существовать всегда. «Эксклюзивность — нечто такое, что привлекало и будет привлекать джентльмена. Недостаточно просто ходить в самые крутые и новые бары и рестораны города; джентльмену нужно найти место, которое одновременно выделяет его из толпы, и при этом чувствовать себя так же комфортно и уверенно, как дома. Это и есть клуб. И никакой альтернативы с XVII века ему пока никто не придумал», — резюмирует Филип Перкон.



ВЛАДИМИР ВОЛОШИН: «ТРИАТЛОН — ЭТО ОТЛИЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В СЕБЯ»

Триатлон — один из самых популярных циклических видов спорта. Он состоит из трех совершенно разных активностей: плавания, велосипеда и бега. И проходить все три дисциплины нужно подряд, без отдыха, меняя лишь экипировку. О главном спорте своей жизни рассказал Владимир Волошин, сооснователь брендов Ironstar и Rosa Run и управляющий партнер Newton Sport & Business Consulting, за плечами которого не одна «железная» дистанция и победа в десятикратном триатлоне Swissultra.

Гонка сразу из трех видов спорта появилась в начале XX века, но сформировался триатлон в привычном нам виде только к середине двадцатого столетия. А самая знаменитая гонка, бренд с мировым именем Ironman был запущен и вовсе в последней трети прошлого века.

Большинство приходящих в триатлон людей как раз и мечтает стать «железным человеком». Но это не так просто — проплыть 3,8 километра, проехать на велосипеде 180 километров и затем пробежать еще и марафон. Кроме того, старту предшествует длительный период подготовки — на это предстоит потратить много сил, времени и денег.



На первый взгляд действительно может показаться, что триатлон – это спорт для обеспеченных людей и им занимаются только банкиры или инвесторы. Но это не так. Не буду спорить: среди триатлетов достаточно много бизнесменов, но немало и учителей, медицинских работников, менеджеров среднего звена, музыкантов. Триатлон – это спорт для целеустремленных, тех, кто готов инвестировать в себя, готовых терпеть высокие нагрузки, изменить подход к жизни – ведь, решив заняться триатлоном, придется тренироваться минимум 1-2 часа ежедневно. Большие деньги уже давно не нужны – расходы можно сильно уменьшить благодаря прокатным сервисам, триатлонным школам и командам, доступным велосипедам. Кроме того, привлекательность триатлона растет и за счет формирования триатлонно-

спортом и серьезные нагрузки – то и вовсе каждые три-шесть месяцев. Это нужно, чтобы понимать изменения, происходящие с главной мышцей организма. Дополнительно можно проверить легкие – этот орган вообще зеркало нашей жизни. По ним сразу видны, например, годы курения, плохая экология... Понимание того, что происходит с легкими, может помочь избежать негативных последствий и развития тяжелых заболеваний, к которым могут привести неправильные и необдуманные тренировки. Во-вторых, необходимо провести функциональное тестирование. Раньше оно проводилось в специализированных клиниках, но сейчас эта услуга стала более доступной. Этот тест позволяет узнать различные параметры организма, важные для тренировок и участия в соревнованиях. Так, например,

ПРОВЕРЯТЬ СЕРДЦЕ ПОСЛЕ 30 ЛЕТ РЕКОМЕНДУЮТ НЕ МЕНЬШЕ
РАЗ В ГОД, ЕСЛИ МЫ ГОВОРим ПРО ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ И
СЕРЬЕЗНЫЕ НАГРУЗКИ – ТО И ВО ВСЕ КАЖДЫЕ ТРИ-ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ.
ЭТО НУЖНО, ЧТОБЫ ПОНИМАТЬ ИЗМЕНЕНИЯ, ПРОИСХОДЯЩИЕ
С ГЛАВНОЙ МЫШЦЕЙ ОРГАНИЗМА.

го сообщества, развития социальных связей и, конечно, благодаря мотивирующим и вдохновляющим историям преодоления себя.

Как правильно и грамотно начать заниматься триатлоном? Что главное?

Рекомендую начать с полного аудита организма. Все как в бизнесе: прежде чем что-то изменить, проведите сверку и потом уже начинайте новую работу. Вот и с организмом сначала нужно выяснить все подробно. Во-первых, речь о медицинских тестах. Клинический анализ крови – базовый и продвинутый, который может включать до 150 различных маркеров. Станет понятно, какие витамины принимать. Следующий этап – электрокардиограмма. Проверять сердце после 30 лет рекомендуют не меньше раза в год, если мы говорим про занятия

после теста с газоанализом человек узнает свои пульсовые зоны и максимальное потребление кислорода – это даст понимание, как лучше тренироваться, и покажет грань, за которую не стоит переходить. Работу сердца можно сравнить с тахометром в автомобиле. На панели есть несколько зон – рабочие и экстремальная, красная. Каждый водитель следит, чтобы работа двигателя не переходила в красную зону, это чревато последствиями. Вот и с сердцем та же история – нагрузки в экстремальной, пятой (или красной) зоне возможны, но их стоит избегать. В-третьих, стоит сделать УЗИ кровеносной системы. Такая услуга пока редкость, но она будет очень полезна. В ее ходе сканируется вся кровеносная сеть от пяток до шейного отдела, проверяют сосуды и ищут потенциальные угрозы – например, тромбы или бляшки. Те и другие во



время серьезных нагрузок могут привести к инфаркту или инсульту.

Исследования пройдены, данные собраны. Что дальше?

Теперь нужно найти тренера. Без опыта не стоит самостоятельно строить планы тренировок – даже если предстоит спринт-триатлон (*короткая дистанция: 750 м плавания, 20 км велогонки и 5 км бега*). Но тренер тренеру рознь, не все они имеют нужный опыт или компетенцию, ищите профессионала. Если я ищу нового тренера, то предлагаю ему смотреть не на меня, а на данные анализов и тестов – и уже исходя из них соотносить поставленную мной цель и возможности организма. И соответственно, если человек хорошо читает данные, разбирается в цифрах, у него хороший бэкграунд, то с таким специалистом можно работать. Знающий тренер поможет скорректировать питание – это тоже важный элемент подготовки. Часто приходится менять рацион, добавлять витамины, вместе со специалистом проще разобраться и со спортивным питанием. Также с тренером проще будет выбрать экипировку. Конечно, можно и самому все подобрать, но специалист определит действительно нужные вещи: заодно избавит от трат на лишний (и не по делу дорогой) инвентарь. Еще ваш наставник – источник мотивации, он не даст заскучать, укажет на типичные ошибки в работе, поддержит в случае необходимости. Рекомендую брать тренера, который сам тренируется и работает в команде, это позволит получить еще и так называемый командный эффект, который положительно скажется на подготовке и результатах. Я уже говорил, что триатлон – это источник прочных социальных связей, триатлеты любят готовиться вместе и вместе выступать на соревнованиях.

Как преодолеть страх перед дебютной гонкой?

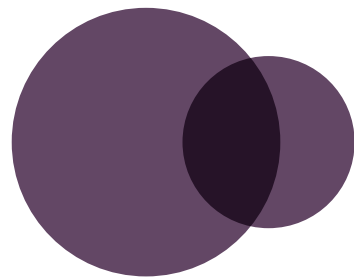
Бывает, что перед стартом возникает мандраж, а перед первой гонкой он и вовсе может быть довольно сильным. Один из способов преодолеть этот страх – побывать в месте гонки за несколько недель или дней. Существуют различные сборы или тренировочные лагеря, которые дают возможность поработать на месте старта, в том числе в команде. Кроме того, тут можно отработать различные элементы гонки, научиться быстро проходить транзитки (*транзитная зона – место, где атлет меняет экипиров-*

ку между прохождением этапов) и узнать какие-то нюансы трассы. Если возможности поехать нет, то можно почитать отчеты участников или пообщаться с теми, кто уже проходил дистанцию. Триатлеты всегда готовы делиться своими знаниями.

Какие типичные ошибки совершают новички?

Частая ошибка – неадекватная цель. Нужно ставить задачу по силам. К примеру, я достаточно тяжелый для триатлона человек, средний вес колеблется в пределах 95 килограммов. Отдаю себе отчет, что в серьезную горку на велосипеде могу и не забраться. Поэтому, когда планирую старт, выбираю относительно равнинные гонки, с небольшим набором высоты, чтобы горный рельеф меня не добил во время и без того изнурительного испытания. Определившись с целью, важно выделить достаточно времени на подготовку, потому что за короткий срок к триатлону подготовиться нереально. Природа еще одной ошибки романтична. Порой место старта выбирается в экзотическом месте – в Юго-Восточной Азии, например. Да, там красиво, но климатические условия – ужасные, очень жарко и влажно. Сколько ни тренируйся в Москве, к такому не подготовишься.

Также хочу упомянуть дорогое оборудование. Можно купить самый крутой велосипед, но велик шанс, что он больше не пригодится – ведь не все, кто сделал первый триатлон, остаются в нем. Дорогие вещи сложнее продать. Не забывайте, что существуют сервисы проката инвентаря для начинающих триатлетов. И последнее. Триатлон не должен мешать работе или семье. От ваших занятий должна быть только польза.



Новый S-Класс





1, Christaki Kranou, 4047, Limassol, Cyprus | +357 25 323 303 | +357 99 7777 09
sales@admare-property.com

КИБЕРКИПР: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В REAL ESTATE

Глава девелоперской группы компаний Admare **Дмитрий Козлов** — о том, что самое время поставить искусственный интеллект на службу сектора Real Estate, а также о привилегированном клубе Admare, который поможет решить насущные вопросы при оформлении ВНЖ на Кипре.

О пандемии

Для нас она прошла, можно сказать, в позитивном ключе. Объясню: мы продали все наши 14 объектов до момента отмены паспортной программы. Самый большой проект в элитной зоне Лимасола (23 000 кв. м напротив Park Lane) включает в себя и офисы, и торговый центр, и апартаменты. И это не паспортный проект, а непосредственно для людей — по сути, это Москва-Сити, только поменьше. Конечно, в связи с пандемией увеличилось время строительства. А строим мы на Кипре по-прежнему в самой ликвидной зоне, условно говоря, в пределах Бульварного кольца — даже не Садового, а именно Бульварного. Соответственно, допустим, паспортная программа отменяется, тогда мои клиенты берут наборы — пулы из нескольких квартир — и сдают их в аренду. Стоимость с годами только растет, тем более что сейчас большой тренд на аренду квартир. Если раньше Кипр был полем офшорных компаний, в которых практически не было сотрудников, то сегодня это реальная деятельность IT-компаний, которые платят налоги и расширяют штат людей. Помимо IT растет и корпоративный сектор, и фонды. Российские холдинговые компании разворачивают здесь свои плацдармы для торговли со странами Евросоюза.

О клубной системе

Второе актуальное направление группы компаний Admare — создание закрытого клуба Admare для наших клиентов. Мы взяли за основу принципы частных лон-

донских клубов, выделили на этот проект внушительный бюджет, нашли подходящую резиденцию на 1500 кв. м в Лимасоле. Суть этого предпринимательского клуба в предоставлении различных услуг: помимо собраний по интересам и полного консьерж-сопровождения (билеты на премьеры, эксклюзивные закрытые мероприятия и так далее) здесь предоставляется экспертная база для решения деловых вопросов: например, помощь в релокации с полным сопровождением — и физлиц, и юрлиц. Условно говоря, весь процесс по переезду на Кипр от А до Я. Особенно это актуально айтишникам, потому что IT-компании здесь платят 2,5% налогов вместо 12,5%. На первом этапе членами клуба станут наши клиенты и серьезные партнеры из России.

О «синих паспортах»

Существует директива Евросоюза, по которой каждая страна обязана принимать определенное количество «синих паспортов» — этот документ выдается топовым представителям IT-индустрии. На Кипре, соответственно, тоже была директива по айтишным паспортам, но только с нулевым лимитом, Кипр айтишников не принимал. Мы с Иваном Михневичем, Иваном Кислым и Владимиром Кислым, сооснователями компании Wargaming (разработчики игры World of Tanks) отправились в правительство, внесли предложения, потому что увеличение квоты на паспорта действительно повлияло бы на экономику страны. Конечно, к нашей делегации прислушались — Wargaming

один из крупнейших налогоплательщиков Кипра. Так и вышло: через полгода были внесены законодательные поправки, а спустя три года в стране огромное количество айтишных компаний. Квота постепенно увеличивалась, на сегодня в стране около 20 таких паспортов.

Об искусственном интеллекте

При огромном потоке предложений в сфере недвижимости стандартной, ручной системы подбора объектов уже недостаточно. Мы в Admare заняты разработкой приложения, в котором этот процесс будет контролировать искусственный интеллект — правильно формировать объекты, исходя из ваших потребностей на основе big data. За этим будущее, я убежден. Возьмите, например, американскую компанию RedFin. Она существует с 2004 года. С тех пор как RedFin начали заниматься темой искусственного интеллекта, ее инвестиционная привлекательность выросла в разы — она оценивается в \$1,9 млрд. А молодая американская компания Rex начала работать в этом направлении всего два года назад, ее капитализация уже \$400 млн. Хотя внешне ее продукт выглядит как тот же ЦИАН и даже проще, за ним стоят сложнейшие современные алгоритмы. На европейской территории подобных продуктов пока нет, этим заняты как раз мы в Admare. Я сотрудничаю с разработчиками, которые базируются в Лондоне. В итоге мы планируем создать портал — маркетплейс недвижимости — на базе искусственного интеллекта, максимально простой со стороны пользователя (не сложнее инстаграма), но предельно сложный с точки зрения алгоритмов. Запустив и протестировав портал у нас на Кипре, конечно, будем масштабировать его на Россию и другие европейские страны.

О растущих секторах экономики Кипра

Сегодня довольно много факторов, провоцирующих людей переезжать на Кипр — частично или полностью. Помимо IT-отрасли все больше растет газовый сектор, здесь открыты крупные месторождения. А значит, офисы обслуживающих месторождения компаний будут располагаться здесь. Эти люди — это тоже экспаты, и им нужно понимать, как жить, где жить, что делать и так далее. Мы говорим не только про покупку, но и про аренду, и про сопровождение людей. Такой персонализированный подход как раз даст база, которая заложена в клубе Admare — и в приложении с искусственным интеллектом.

ВНЖ: Испания vs Кипр

Выбор страны для ВНЖ определяется простым отсевом: сначала рассматривают Англию, Испанию и Кипр, потому что там свободно говорят на английском. Следующий важный аспект — отношение местного населения к русским. Скажем, прибалты не особенно любят нашего брата. Лондон — это налоги, это невозможность ездить на своей машине и безумные цены, которые не сравнятся даже с Москвой. В Испании другая проблема — там идет бесконечная стройка вглубь и вширь. А забираться далеко

от центра или в горы мало кому хочется. С Кипром все проще — остров маленький, расширяться некуда, море не высохнет. Малые расстояния, до любой точки три минуты на машине, люди добрые, огромная экономия ресурса нервов и времени.

Плюс на Кипре английская система образования, английское право, английские школы, из которых детей берут в английские университеты. И конечно, менталитет. Население Кипра — православные, кто бы что ни говорил, это важный момент. Это единственные люди, которые так тепло относятся к нашим. Почему? Потому что там не надо знать греческий, это только навредит, как ни парадоксально. Понятно, есть разные категории людей, но это основное мнение киприотов, если общаться с нормальными, образованными людьми — они уважают русских. Бывший мэр Лимасола Андреас Христу говорит по-русски, он учился в Петербурге. У многих здесь русские жены. А с Кипром у нас единственный плюс, что у нас, конечно, будет очень большой приток людей. Сегодня люди опасаются нестабильной мировой ситуации. Кипр — безопасная гавань, где нас, русских, принимают, понимают и иногда даже поощряют. Вот почему мы работаем над клубной системой с комфортным спектром услуг по релокации и всем сопутствующим вопросам.

О русских школах на Кипре

Мой сын ходит в русский детский сад и скоро пойдет в русскую школу «Дети Пифагора». Директор школы, Елена Николаевна, учила еще тех, кто сегодня уже лидеры местного бизнеса. Серьезная женщина, авторитет ее настолько велик, что я сам вечно боюсь опоздать к ней даже на минуту. И если что не так, получаю от нее выговор ровно так же, как мой сын. И это здорово! Потому что либерализм английских преподавателей в таком юном возрасте детям не нужен. Вот когда повзрослеют, тогда пусть сами выбирают себе английский университет.



ВИДЫ НА ЖИТЕЛЬСТВО: СТРАНЫ, ПРОГРАММЫ, РЕЗИДЕНТСТВО



Пандемия внесла существенные коррективы в предпочтения при выборе недвижимости за рубежом. Изменились как предпочтения к самим объектам, так и к тем возможностям, которые дает владение ими. Важную роль стала играть перспектива получения второго гражданства или вида на жительство. О том, какие страны предоставляют такую возможность, чем привлекательны инвестиционные программы гражданства и резидентства, рассказывает руководитель Kalinka International Денис Перковский.

Инвестиционные программы гражданства и ВНЖ были востребованы и до пандемии, но интерес был умеренным и воспринимался по большей части как комплементарный продукт к зарубежной недвижимости. К тому же во многих странах существовала возможность получения собственниками недвижимости долгосрочных многократных виз — это составляло конкуренцию программам ВНЖ и второго гражданства. Мультивизы предоставляли владельцам зарубежных домов тот уровень свободы перемещений и доступа к собственности, который их устраивал. Во время пандемии свобода передвижений оказалась ограничена, и даже наличие недвижимости в той или иной стране не являлось причиной для пересечения границ. Такая возможность осталась только для обладателей ВНЖ или гражданства. Как следствие, с весны–лета 2020 года запросов на получение миграционного статуса стало гораздо больше. Те, кому раньше было достаточно простых виз, стали рассматривать покупку недвижимости только с возможностью получения ВНЖ или гражданства. Согласно моей оценке, если ранее примерно 35% клиентов задумывались о получении миграционного статуса, то сейчас этой возможностью интересуется абсолютное большинство потенциальных покупателей зарубежной недвижимости.

Все чаще встречаются случаи, когда покупатели, уже выбравшие страну для покупки недвижимости, меняют решение в пользу той, в которой предлагается привлекательная инвестиционная программа резидентства или гражданства. Например, в Испании при приобретении недвижимости стоимостью от 500 тысяч евро можно получить «Золотую визу»: ВНЖ на два года с последующими продлениями каждые пять лет. При этом, в отличие от классических иммиграционных программ, такой ВНЖ не налагает обязательства постоянно проживать в стране. В Португалии также есть инвестиционная программа, однако с существенным преимуществом: возможностью получения постоянного вида на жительство и гражданства уже через пять лет. Это спровоцировало колоссальный рост цен на недвижимость в главных агломерациях: Лиссабоне и Порту.

Программа «Золотая виза» действует и в Греции. Для участия в программе необходимо инвестировать 250 тысяч евро в недвижимость в этой стране. Получить гражданство или ВНЖ в обмен на инвестиции возможно и в других европейских странах: Австрии, Великобритании, Италии. Однако порог входа существенно превосходит условия вышеперечисленных «Золотых виз». Поэтому именно Португалия, Испания и Греция — самые популярные и привлекательные направления.

Зачем нужны гражданство или ВНЖ?

В первую очередь это возможность безвизового перемещения со страной резидентства или гражданства, а также и с другими странами, с которыми имеются соответствующие соглашения. Например, с ВНЖ Испании возможно свободно перемещаться по всей Шенгенской зоне.

ВНЖ и гражданство также наделяют правом постоянного

проживания в стране, что особенно важно для тех, кто уже принял решение или планирует в будущем переехать в страну. Например, с гражданством Мальты возможно не только путешествовать по всему миру без виз, но и жить и работать на Мальте и в любой стране ЕС. Есть также программы на перспективу. Инвестиционное гражданство Черногории, получить которое возможно при инвестициях от 350 тысяч евро, интересно в первую очередь перспективой вступления страны в ЕС. Это инвестиция в будущее, инвестиция в детей, которые впоследствии станут гражданами Евросоюза с правом получения образования и трудоустройства в Европе.

ОСТРОВ

Мневники, м. Терехово (2021)

ЖИЗНЬ НА ВОДЕ

Жилой проект, не имеющий аналогов: настоящий остров рядом с центром Москвы, со всех сторон отделенный от мегаполиса излучиной реки и 650 га парковых пространств. Число квартир здесь ограничено, в природном окружении квартала не будет новой застройки. Наивысший экологический рейтинг, бескрайние панорамы реки и парков, заповедники и спортивные объекты рядом с домом – это идеальные условия для здорового образа жизни. А городская среда нового типа, самодостаточная инфраструктура и новейшие сервисные технологии создают здесь совершенно новую атмосферу жизни – в гармонии с природой, но в контакте с большим городом. Новые корпуса ОСТРОВА занимают особое место на карте проекта: на самой границе природной территории и буквально в шаге от центрального парка квартала, где расположены зоны отдыха, кафе и магазины.



РЕКА

Раменки

ЗАГОРОДНАЯ ЖИЗНЬ РЯДОМ С ЦЕНТРОМ МОСКВЫ

Элитный дом на западе Москвы в одном из самых статусных районов, в окружении зеленых заповедников, с собственным выходом в природный парк и превосходной транспортной доступностью. Всего 10–15 минут на автомобиле от центра Москвы, и шум мегаполиса сменяется тишиной и спокойствием приватной атмосферы закрытого клуба респектабельных соседей. Здесь ничто не потревожит вашего уединения и не изменит открытые виды парка – природная территория перед домом закрыта для нового строительства. РЕКА – стильный дом, где все устроено по правилам de luxe – просторные квартиры с высокими потолками и панорамными окнами, современный элегантный архитектурный стиль, благородные материалы фасадов, роскошные интерьеры лобби и авторский проект ландшафтного благоустройства закрытого внутреннего двора.

СИМВОЛ

Лефортово

ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ГОДА*

Лучший по мнению Правительства Москвы квартал бизнес-класса расположен на границе Центрального административного округа Москвы в 6 минутах пешей прогулки от станции метро Площадь Ильича. Новые корпуса СИМВОЛА задают еще более высокую планку класса проекта – модная бионическая архитектура, низкая этажность от 6 этажей, лучшее место в тихом «сердце» квартала, вдали от автодорог прямо у входа в собственный парк «Зеленая река». Разнообразие форматов – от современных студий до настоящих семейных 5-комнатных резиденций, квартир с финишной отделкой, с панорамным остеклением или террасами – позволяет выбрать квартиру как для инвестиций, так и для основного проживания. В квартале собственная современная инфраструктура: школы, детские сады, кафе, магазины, фитнес-клубы. И Садовое кольцо – всего в 2 километрах от дома.

** Победитель ежегодного конкурса Правительства Москвы «Лучший реализованный проект в области строительства» по итогам 2019 г.*



СОБЫТИЕ

Раменки

НОВЫЙ КОРПУС В КВАРТАЛЕ ЕВРОПЕЙСКОГО КЛАССА

Квартал расположен в престижном и экологичном районе Запада Москвы, в 15 минутах езды от Садового кольца. СОБЫТИЕ – образец европейского стиля жизни: современные дома британской архитектуры с просторными безопасными дворами гармонично соседствуют с зелеными пространствами и объектами инфраструктуры. Детские сады, школы, магазины, фитнес-центры, рестораны, ворк-аут зоны – здесь все рядом. Уникальный бонус для покупателей квартир нового корпуса – террасный сквер с площадками для отдыха, откуда открывается панорамный вид на большой природный парк. В квартирах – множество планировочных решений, потолки от 3,1 м и окна до 2,7 м, можно выбрать вариант с готовой отделкой и итальянской кухней. Для ценителей эксклюзивных форматов – двухуровневые квартиры, квартиры с террасами, с окнами в ванных и даже с камином.



ЧАСТНЫЕ БИБЛИОТЕКИ И ЧАСТНЫЕ СОБРАНИЯ КНИГ



С чего начать собирать собственную библиотеку? Кто из выдающихся личностей был знатным библиофилом? На эти и другие вопросы вокруг литературных сокровищ букинистических закровов ответил Владимир Пронин. А мы лишь заметим, что наиболее удобный способ приобщиться к подобным ценностям — аукционный дом «Литфонд».

Мы знаем, что Третьяковскую галерею основал купец Павел Михайлович Третьяков, а импрессионисты оказались в Пушкинском музее благодаря одному из Щукиных и Морозовых. В советское время первое и единственное место «коллекционера» было отдано П. М. Третьякову, а остальных не существовало. До конца 1980-х годов писать о частных коллекционерах не разрешалось, публике были известны имена Третьякова и Бахрушина, поскольку они сохранились в названиях музеев, иногда упоминался один из Морозовых. Так и с частными собраниями книг. Крупнейшая библиотека в стране — Государственная библиотека СССР имени В. И. Ленина.

Сведения о русских частных библиотеках крайне скудны, между тем известно, что еще в XVIII столетии многие богатые вельможи занимались коллекционированием и составляли богатейшие собрания книг и гравюр, преимущественно, конечно, французских, так как русская литература была еще слишком бедна и незначительна. Императрица Екатерина поощряла эту страсть: она любила книги, собирала их и даже, как известно, приобретала за границей целые библиотеки.

Тем не менее судьба большинства русских частных собраний XVIII, да отчасти и XIX столетий совершенно неизвестна. Случайные заметки о них встречаются в газетах, журналах, отчетах общественных библиотек и ученых обществ, и только в немногих трудах можно найти более подробные сведения по этому предмету. Если не принимать во внимание представителей императорского дома и дворянства, то купцы — крупнейшие собиратели частных библиотек в Российской империи. Русский мужичок, вырвавшись из деревни смолоду, начинает сколачивать свое благополучие будущего купца или промышленника в Москве. Сегодня он льет конопляное масло на гречишники и торгует сбитнем на Хитровом рынке, а завтра у него уже и заводик. А потом он уже и 1-й гильдии купец. Подождите — его старший сын уже крупнейший коллекционер. Для старопечатных книг и рукописей назову два замечательных собрания. Первое — Ивана



Никитича Царского; второе — Алексея Ивановича Хлудова. Многочисленные древнерусские жития святых, собранные Царским, послужили главным материалом для соответствующих работ А. Н. Муравьева и В. О. Ключевского. После смерти его собрание рукописей было куплено графом Алексеем Сергеевичем Уваровым за 25 тысяч рублей, а собрание старопечатных книг — графом Владимиром Петровичем Орловым-Давыдовым. Собрания Уварова и Орлова-Давыдова в 1917 году поступили в Государственный исторический музей. Таким образом, разделившееся собрание книг старой печати Царского вновь объединилось в отделе рукописей Исторического музея. Хлудовское собрание было не менее важно. Жемчужиной его является известная византологам всего мира так называемая «Хлудовская псалтырь» — драгоценный греческий памятник X и XI веков. Общее число рукописей в библиотеке насчитывало 430, в том числе 99 пергаментных, из которых более 60 принадлежали к числу памятников древнего письма до XIV века. В 1866 году часть книг из собрания поступила в библиотеку Московской духовной академии. Сорок рукописей еще при жизни владельца были переданы в Румянцевский музей. После смерти Хлудова его библиотека поступила в собственность Единоверческого монастыря в Москве, где хранилась до 1917 года, после — в Исторический музей. Многие московские купцы могли слышать древний старообрядческий стих об Иоанне Предтече:

*«Сослал Господь три дара.
Уж как первый — крест и молитву.
Второй — любовь и милостыню.*



*Третий дар — ночное моление.
Четвертую заповедь — читальную книгу».*

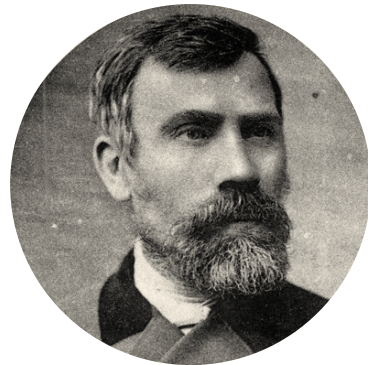
Книга выделяется в особую категорию: она не дар, а заповедь, не самоцель, а нечто подсобное для высшего, чем она сама, для даров Божиих. Вот эта уважительность к читальной книге, конечно, священной, кроме многого и другого, резко выделяет старообрядцев от других представителей религий. Было в Москве много и других интересных библиотек в купеческих домах. Семья Бахрушиных широко известна среди промышленников и благотворителей. Но мало кто обращал внимание на их семейные книжные собрания. Алексей Александрович Бахрушин владел обширной библиотекой при литературно-театральном музее по русской литературе, театру и искусству. В состав библиотеки вошли книги, оставшиеся после артиста Н. И. Музиля и библиотека С. В. и А. Я. Перловых. В 1913 году собрание в составе музея было пожертвовано Императорской академии наук. Алексей Петрович владел сочинениями разнообразного содержания в количестве до 30 тысяч томов, которые начал собирать с 1872 года. Преобладают сочинения по русской литературе, истории (в особенности эпохи 1812 года), археологии и искусству, русские и иностранные художественные издания. Среди книг масса ценных и редких изданий в великолепных переплетах, а также коллекция русских и иностранных книжных знаков. По духовному завещанию



все собрание поступило в Императорский российский исторический и Румянцевский музеи. С 1938 года собрание — в Исторической библиотеке. Если Александр Тихонович собирал славянские рукописи, то библиотека Сергея Александровича состояла из сочинений разнообразного содержания и собраний рукописей. Коллекция первого поступила в Московский публичный и Румянцевский музеи, а второго — в 1922 году после разбора собрания И. Э. Грабарем — в фонды провинциальных библиотек. Библиотеки, которые были во всех купеческих семьях, собирались поколениями (Найденовы, Зимины, Гучковы, Морозовы. Рябушинские, Носовы, Постниковы, Силины, Щукины и сотни иных семей). Лучшие собрания книг на русском и иностранных языках в количестве несколько десятков тысяч находились в Московском купеческом собрании и Мо-

сковском коммерческом институте — одна из первых в мире «бизнес-школа Сколково» начала XX века. Кое-какие известия можно почерпнуть также при изучении русских книжных знаков (экслибрисов), конечно, только самые краткие и незначительные, но зато очень важные для пополнения общего списка русских коллекционеров. Определить уровень и качество библиотеки достаточно сложно. Если в советские годы сборники поэтов Серебряного века являлись вожаделенной библиофильской мечтой, и собрание всего, скажем, прижизненного Гумилева и Ахматовой — колоссальным по своей значимости, то сегодня эти издания без особого труда можно приобрести на прилавках букинистических магазинов за 100–500 долларов США. Единственным наиболее серьезным и объективным критерием, о котором можно говорить при определении крупнейших собраний, является наличие в их составе коллекций книжных памятников. К книжным памятникам традиционно относят книги ручной печати, то есть издания, вышедшие до 1830 года включительно. Для более позднего периода критериями ценности выступают выдающаяся значимость книги как целостности духовной и материальной культур, а также гуманитарное значение, то есть такие функциональные признаки, как этапность, уникальность, приоритетность, мемориальность и коллекционность. Сам термин «книжный памятник» является широко распространенным, и не только в среде «книжников». Взяв книгу в руки, задавшись вопросом «является ли данный экземпляр книжным памятником?», мы уже в значительной степени расставляем все точки над i. Таким образом, при определении значимости издания любители книги также могут руководствоваться этим термином, а не субъективными вкусами владельца собрания. Так столетия назад купеческие семьи (Большаковы, Мазурины, Никифоровы, Силины, Хлудовы, Царские) собирали старопечатные книги и древние славяно-русские рукописи большей частью духовного содержания и рассматривали книгу как дар божий. Значительная часть собрания Московского публичного и Румянцевского музеев пополнена древними рукописями из собрания книготорговцев отца и сына Большаковых, Тихона Федоровича и Сергея Тихоновича. Они собирали старопечатные книги и славяно-русские рукописи. Среди рукописей особое научное и художественное значение имел иконописный подлинник XVII века, отражающий древнюю строгановскую редакцию. При участии Большаковых комплектовались многие собрания рукописных и старопечатных книг московских и петербургских коллекционеров. После смерти Большакова около 200 рукописей перешли к архимандриту Амфилохию, князю Павлу Петровичу Вяземскому и Михаилу Петровичу Погодину и свыше 430 — к Московскому публичному и Румянцевскому музеям. Два собрания — графа Румянцева и Большакова — послужили основанием рукописного отдела Румянцевского музея. При формировании библиотеки собирателю необходимо принимать во внимание устоявшиеся критерии сохранности экземпляров: наличие издательской обложки, состояние, комплектность, переплет экземпляра, а также размер книжного блока. Так, услышав в разговоре двух мужчин фразу «а у меня на два сантиметра длиннее, чем у тебя», считайте,

что вы оказались однозначно в среде библиофилов. Парадоксально, но закрытость и недоступность личного собрания перед широкой публикой наблюдается и у современников, ведущих активный образ жизни и располагающих значительным имуществом. Иногда они уподобляются классическому образу скупого рыцаря и, дабы утаить и сохранить свои сокровища, находят им более надежный вариант хранения, чем книжные полки домашней библиотеки, — банковские ячейки. Другой вариант хранения книжных собраний — вывоз за границу (Швейцария, Франция и США). В сфере интересов Вениамина Максовича Голубицкого, президента компании «РЕНОВА – СтройГруп», не только прижизненные издания поэтов Серебряного века, но также книги с автографами и рукописи. Он является обладателем одной из крупнейших библиотек русской поэзии. Основная тематика весьма крупной библиотеки Алексея Ивановича Лозового, сотрудника крупнейшего российского банка ВТБ, — иллюстрированные издания первой половины XIX века, издания русских классиков, альманахи и сборники пушкинской поры. Собиратель придает большое значение сохранности экземпляров, предпочитая те из них, которые сумели дойти до нас в «девственном», идеальном виде. Прижизненные издания А. С. Пушкина, Н. В. Гоголя, Ф. М. Достоевского, И. А. Бунина, А. П. Чехова, а также книги по истории и искусству — давний интерес Сергея Анатольевича Михайлова, председателя совета директоров группы «Капиталь. Управление активами», библиотека которого насчитывает около 2 тысяч изданий. Собственниками библиотек в первую очередь, конечно, являются крупные бизнесмены и топ-менеджеры. Среди остальных владельцев мы встретим находящихся в почтенном возрасте библиофилов, чьи собрания формировались еще в эпоху СССР. Средний возраст владельцев — 60–80 лет, и лишь немногие — на десять лет моложе. В библиофильской среде Марк Иванович Башмаков, доктор физико-математических наук, профессор, действительный член Российской академии образования, долгое время был известен как коллекционер книг Серебряного века, выпустивший в соавторстве со своим братом два каталога, в которых описываются автографы и альманахи этой эпохи из семейного собрания. В последние годы среди интересов собирателя на первое место выдвинулась тема европейской «книги художника», livre d'artiste, и библиофильских изданий. За достаточно короткий срок он сумел собрать фундаментальную коллекцию таких книг. Фрагментарно о ней можно судить по двум изданиям, выпущенным собирателем, — первая посвящена художнику книги Александру Алексееву, вторая — библиофильским изданиям, вышедшим в Европе и оформленным русскими художниками в XX веке. В XIX веке купеческие семьи собирали старопечатные книги и древние рукописи духовного содержания или архивные документы по истории Москвы и Московии, каковым является собрание Николая Александровича Найденова: 14 найденовских альбомов, содержащих 680 фотоснимков. Сегодня среди библиофилов в первую очередь востребованными являются прижизненные издания русских классиков XIX века (с тем или иным акцентом, но в основном как повторе-



ние культового каталога «Моя библиотека» Н. П. Смирнова-Сокольского); иллюстрированные издания XIX–XX веков; автографы русских писателей и поэтов; отечественные детские книги первой трети XX века. Продолжают, но уже меньше, чем 20–30 лет назад, собирать русские книги XVIII века. Активно пополняются и коллекции книг во владельческих индивидуальных переплетах. В последние годы все более популярной становится тема парадной книги Страны Советов 1920–1930-х годов.

«Мой СССР» — название книжного собрания Игоря Юрьевича Охлопкова, владельца строительной компании. В нее собиратель включил «сложение множеств воспоминаний и сегодняшнего осознания культурных, политических, спортивных и других событий моей бывшей Родины». В этом собрании много реликвий советского периода, в том числе автографы, рукописи и документы знаменитых литераторов.

Свыше 90% российских библиофилов собирают только русские издания на русском языке. Интересы оставшихся распространяются на европейские библиофильские издания с оригинальными гравюрами и литографиями, аналогичные книги в художественных переплетах. Также ряд библиофилов коллекционируют графику, и в частности книжную графику.

Так, обширное собрание Константина Львовича Эрнста, генерального директора ОАО «Первый канал», включает крупнейшую коллекцию русской графики первой половины XX века. Собрание акцентируется на русских книгах первой половины XX века, изданиях мирискусников, детских книгах 1920–1930-х годов, архивных материалах. Попробуем также определить интересы крупнейших библиофилов нашего времени. Собрание Павла Николаевича Гусева, владельца издательского дома «Московский комсомолец», является, пожалуй, крупнейшим в стране по присутствию в нем книг охотничьей тематики. Основная часть его собрания сложилась в 1980-х — начале 2000-х годов и включает в себя прижизненные издания классиков, русские книги XVIII века, в том числе книги Петровской эпохи.

Значительная часть библиотеки, которую Евгений Ваганович Петросян, известный артист эстрады, собирает давно, состоит из драматургии, сатирических журналов и изданий «по специальности». В собрании присутствуют солидные разделы книг XVIII–XIX веков, включая подборку пушкинианы и другие прижизненные издания русских классиков и редкие издания по религии, истории и философии. В составе библиотеки Бориса Исааковича Шпигеля, владельца крупнейшей фармацевтической компании «Биотэк», книжные редкости, иллюстрированные и прижизненные издания XVII и XIX веков, истории полков, редкие воинские уставы и регламенты, коронации, книги из великокняжеских и императорских библиотек.

В России в настоящее время сформировано 20–30 очень крупных частных книжных библиотек, стоимость каждой может превышать 1 миллион долларов США. Первую пятерку из них можно смело оценить гораздо выше — 5–15 миллионов. С десятков собраний могут быть условно оценены в 1–2 миллиона долларов США.





ИКОНЫ СТИЛЯ

Эти предметы вы, скорее всего, встречали в гостях, в кафе и даже у себя дома, но не догадывались об их исключительной роли в истории дизайна.

Текст: Анастасия Паленова

ДИВАН «ЧЕСТЕРФИЛД», 1750-Е

В 2020 году диван «Честерфилд» чувствует себя не менее уверенно, чем в середине XVIII века, когда Филип Дормер Стэнхоуп, 4-й граф Честерфилд, заказал для своего поместья мебель сообразно новым вкусам. Исторических доказательств связи лорда и появления на свет культового предмета интерьера нет, но из всех легенд эта выглядит наиболее убедительно. Диваны в британских домах появились в конце XVII века, до этого даже в Уайтхолле, где обитали представители Ганноверской династии, обходились скамьями, не задумываясь о комфорте и тем более об эргономичности. В то время бал правили модели с низкими подлокотниками — «Честерфилд» с его «монолитной» спинкой совершил маленькую революцию в королевстве. С середины XIX века задача исследователей упрощается: изучать «биографию» дивана можно по полотнам английских живописцев, например, в Тейт-галерее. Именно тогда он, вероятнее всего, обзавелся пуговицами (говорят, их добавили для того, чтобы сделать ожидание в приемных невыносимым), кантоне и ромбовидной стяжкой, которые дошли до наших дней практически в неизменном виде. Как «Честерфилду» удалось сохранить идентичность, невзирая на смену вкусов, появление не менее представительных конкурентов и целой индустрии подделок, остается загадкой. Приблизиться к разгадке следующие поколения смогут также в музейных залах: использовать диван в своих работах современные художники любят не меньше предшественников.

ТАБУРЕТ STOOL 60, 1933

Даже если изучение пособий по истории дизайна не входит в список ваших интересов, а имя Алвара Аалто вызывает скорее хихиканье, нежели священный трепет, этот табурет все равно покажется вам знакомым. За то, что он вошел в коллективное бессознательное, говорим спасибо не только популярности скандинавской философии жизни лагом, но и мебельному гиганту из Швеции. ИКЕА добавила к табурету финского архитектора и дизайнера Алвара Аалто четвертую ножку, с одной стороны, окончательно его обессмертив, с другой — вызвав вечную путаницу с атрибуцией и нежелание обывателей углубляться в историю вопроса и технологические тонкости (оригинал — первый предмет мебели, выполненный из гнутой клеевой фанеры). Компания Artek, которую Алвар и его жена Айне основали для продвижения своих работ (сегодня Artek часть швейцарской компании Vitra), старается восстановить историческую справедливость, время от времени выпуская лимитированные коллекции. Среди самых громких — табурет от художницы Барбары Крюгер, созданный в рамках ярмарки Frieze, и проект с модным брендом Supreme. А в винтажном магазине Artek 2nd Cycle в Хельсинки Stool 60 разлетаются как селетка на рынке в порту: экологически сознательных финнов коллабами не удивить — не то что табуретами из Выборгской библиотеки, спроектированной Аалто.



DOVLET HOUSE

ДИЗАЙНЕРСКИЕ И КЛАССИЧЕСКИЕ КОВРЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ

 dovlethouse

Комсомольский проспект, д. 15

тел. +7 (495) 988 00 82

www.dovlethouse.com



СТУЛ THONET №14 (ВЕНСКИЙ СТУЛ), 1859
Вероятнее всего, когда-то вы с ним уже встречались — в венском кафе, нью-йоркской пиццерии или на старой профессорской даче в Подмоскowie. Несмотря на географическую привязку в названии венский стул одинаково любят не только в Европе, но и далеко за пределами места прописки. Модель за авторством Михаэля Тонета до сих пор бесперебойно изготавливают в немецком Франкенберге, а китайские реплики наверняка удивили бы автора прототипа своей вариативностью. Сам Тонет шел к созданию стула №14 (сегодня он выпускается под номером 214) долгие годы путем экспериментов с гнутой древесиной, но результат того стоил: стул сразу же стал популярным, а к 1950 году было продано уже 30 миллионов копий. Тонет вдохновлялся не только возможностью современных технологий, но и заботой о покупателях — он мечтал создать недорогой предмет мебели, который легко запустить в массовое производство, и во многом предвосхитил «Заветы продавца мебели» основателя ИКЕА Ингвара Кампрада. Оригинальная модель состояла из шести деревянных деталей, 10 винтов и двух гаек и продавалась в плоской упаковке, которая позволяла сэкономить место при доставке.



СТУЛ EAMES DSW, 1948–1950

Семейная пара Чарльза и Рэй Имз за совместную карьеру длиною в 40 лет создала столько знаковых предметов мебели, что хватит на целый музей. И таковой у них имеется. Eames House в Лос-Анджелесе, где они прожили большую часть жизни, сразу после открытия превратился в место паломничества архитекторов и дизайнеров, которые берут на вооружение не только профессиональные приемы Имзов, но и их отношение к быту и вещам. Помимо собственных работ пары здесь можно увидеть стандартную кухню из каталога — начало карьеры Чарльза и Рэй пришлось на послевоенные 1950-е, и стремление к экономии объяснимо. Снаружи этот дом — образчик модернизма, а внутри от рационального подхода не остается и следа: сувениры и ковры, привезенные из поездок, свечи, которые Рэй зажигала всегда, даже во время завтрака на «типовой» кухне, и даже венские стулья. Успех Имзов связан не столько с новаторским для того времени взглядом на вещи, сколько с обращением к новым недорогим материалам. В своей работе они активно использовали формованную фанеру и пластик и к концу 1940-х достигли потрясающих результатов. Их стул Eames DSW занял второе место на конкурсе MoMA по созданию демократичной мебели, который организовал попечитель музея Нельсон Рокфеллер. Его впечатлила не только доступность модели, но и вариативность дизайна: сиденье-ракушку можно было использовать с различным основанием и для любых целей. Так, к классическим деревянным ножкам вскоре добавилась модель с металлической базой и одна из самых популярных версий — в виде кресла-качалки. Всеобщая любовь привела к повышенному «индексу цитируемости»: китайская индустрия подделок своим существованием во многом обязана именно Eames DSW.



СВЕТИЛЬНИК AKARI, 1951

Лампа-шар из рисовой бумаги рано или поздно появляется в вашей жизни, как бы вы этому ни сопротивлялись: вероятнее всего в детской комнате (в розовый кружочек или синюю полоску) или на даче (идеально сочетается с необработанным деревом и служит не хуже семейного абажура, пришедшего в негодность). Не углубляясь в историю дизайна, кажется, что этот предмет интерьера пробрался в наши дома вместе с «открытием» Японии всему остальному миру. Но на самом деле почетное место в гостиных и спальнях он займет лишь столетие спустя — в середине XX века. Американец японского происхождения Исаму Ногуту занимался скульптурой, дизайном и ландшафтными проектами, но едва ли не больше, чем вопросы формы и функции, его волновала собственная идентичность. Отец Исаму — известный японский поэт Йон Ногуту — в 1901 году в Нью-Йорке познакомился с его матерью, писательницей Леони Гилмор, но отбыл в Страну восходя-

щего солнца еще до его рождения. Обрести самого себя, по признанию дизайнера, ему удалось только в искусстве. Исаму посещал художественную школу, учился в Париже, в студии знаменитого скульптора Бранкузи, а во время войны добровольно сидел в лагере для интернированных японцев в Аризоне (именно здесь он овладел многими традиционными техниками). В 1951-м Исаму едет в Японию и по дороге в Хиросиму посещает город Гифу, где светильники и зонты из бамбука и бумаги производили с незапамятных времен. Коллекция Akari (в переводе с японского «свет») — плод сотрудничества с местными ремесленниками и спора с мэром города: Исаму удивился, что бумажные фонарики используются здесь лишь в качестве декораций, и сказал, что знает, как возродить индустрию, если ему дадут возможность. Судя по всемирному успеху, проигравших здесь не осталось.



СТЕЛЛАЖ CARLTON, 1981

Основатель итальянской группы Memphis Этторе Соттсасса вернул в дизайн цвет, иронию и простые человеческие радости. Каждый предмет его авторства можно смело отнести к дизайн-иконам. Зеркало с волнистой рамой Ultrafragola, вдохновленное распущенными женскими волосами, настольная лампа Tahiti, в которой намешаны несочетаемые цвета, или ваза Shiva фаллической формы одинаково любимы как рафинированными историками дизайна, так и простыми «обывателями» (в качестве доказательства — аукцион предметов Memphis из коллекции Дэвида Боуи, который собрал 1,4 млн фунтов). Первые могут размышлять на тему наслоения смыслов и прочие постмодернистские уловки, вторые — легко считывать ироничный посыл и наслаждаться не только содержанием, но и формой. Со стеллажа Carlton началось победоносное шествие группы

Memphis по миру. Представленный на Миланской мебельной выставке 1981 года, этот программный предмет, напоминающий тотем, стал отражением всех чаяний Соттсасса. После долгих лет поиска ему удалось найти баланс — разные элементы, выполненные из дерева и ламината ярких цветов, сложились не только в красивый, но и функциональный предмет: для книг здесь не требуются ограничители, поскольку их удерживают элементы конструкции, а кроме того, стеллаж можно использовать и в качестве разделителя комнат. За прошедшие 30 лет Carlton не растерял своей привлекательности и способности мгновенно преображать интерьер. Убедиться в этом можно на поп-ап-выставке галереи Mirta в доме Nabokov, где культовый стеллаж делит пространство с другими архиважными предметами коллекционного дизайна.



СТУЛ LOUIS GHOST, 2005

Стул Филиппа Старка — отличная иллюстрация дизайна периода 2000-х, когда на первый план вышли личность автора и громкое высказывание. В попытке заявить о себе дизайнеры пустились во все тяжкие: создавали мебель из найденных предметов (достаточно вспомнить культовый Rover Chair Рона Арада), обращались к технологиям, используемым в космических лабораториях, и придумывали стулья, больше подходящие для жизни на Марсе (Марк Ньюсон и Заха Хаид), цитировали всех и вся, но оставались собой. На короткое время они превратились в настоящих рок-звезд: их мебель появлялась в клипах и голливудских блокбастерах, масштабные ретроспективы собирали внушительную аудиторию, а стиль в одежде разбирали

на цитаты, достаточно вспомнить самого Старка, напоминающего всех героев романов Бегбедера одновременно. Работы Старка — это прежде всего эксперименты на стыке новых технологий и провокативного дизайна. Так, его стул Louis Ghost напоминает классическое барочное кресло (француз Старк вдохновился экземпляром из коллекции Людовика XV), правда, выполненное из прозрачного пластика. Хрупкая внешность обманчива: стул сделан из поликарбоната без единого соединения, поэтому отличная прочность и износостойкость ему обеспечены. Несмотря на то что Louis Ghost активно используется в уличных кафе, сам Старк признается, что ни разу не видел поломанного и отставленного в сторону стула. Королевской особе это действительно не к лицу.

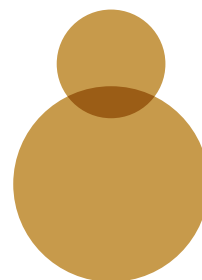


СТУЛ TOLIX A, 1956

Появлением Tolix A мы обязаны не столько культуре французских брассери, которые сложно представить без уличных столов и стульев, сколько упорству и визионерским качествам отдельно взятого человека. Ксавье Пошар экспериментировал с металлом и искал новый способ защиты от коррозии (этому интересу способствовала семейная кровельная мастерская, где Ксавье помогал отцу и деду). В 1907 году он запатентовал технологию гальванизации, благодаря которой металл становился устойчив к агрессивному воздействию окружающей среды. Это открытие пусть не сразу, но привело к созданию бестселлера. Первый стул Tolix A покинул стены фабрики в 1927 году, но уже скоро вернулся на доработку. Владелец кафе не понравилось, что стулья едва штабелировались — больше 4 штук поставить друг на друга было невозможно, да и то вся конструкция падала на глазах у изумленной публики. Эта ошибка стоила Пошару длительного простоя. Дальше в дела фабрики вмешалась Вторая мировая война: вернуться к производству он смог лишь в 1956 году — и с потрясающим воображение результатом. Теперь «толиксы» складывались в аккуратную башню из 25 стульев высотой в 2,3 метра. Универсальный дизайн и функциональность сделали свое дело — довольно скоро они переместились в жилые пространства и офисы, где задержались надолго.

ДИВАН TOGO, 1973

2020 год можно официально признать годом Togo. Звездный час дивана, придуманного французским дизайнером Мишелем Дюкароем для компании Ligne Roset в 1973 году, наступил неслучайно. Причина — удивительная фотогеничность и комфорт, которые сделали из него настоящую инстаграм-знаменитость. Впрочем, нельзя сказать, что все это время диван находился в тени других моделей. Togo заслуженно пользуется вниманием, начиная с дебюта на выставке Salon des Arts Menagers, где его автор получил приз за создание инновационной и демократичной мебели. Дюкарой, возглавлявший отдел дизайна Ligne Roset, длительное время экспериментировал с новыми материалами, но по сути добился успеха, лишь когда лишил диван ножек и оставил одни подушки. Представить себе хиппи или парижских студентов в 1970-е на классическом «Честерфилде» сложно, а развалившимся на Togo — пожалуйста. Сорокалетие модели отметили с размахом. Юбиляр даже обзавелся собственной фейсбук-страницей, где можно было в реальном времени следить за отсчетом моделей, которые покидают стены фабрики. Несмотря на то что количество проданных копий уже давно перевалило за несколько миллионов, производство диванов до сих пор ведется в Бриоре — конечно, с поправкой на экологическую сознательность и ответственность. Это еще один плюс в карму дивана и, пожалуй, убедительный довод для инстаграм-аудитории.



A photograph of a classic living room. In the center is a mustard yellow sofa with two cushions. In front of it is a dark wood coffee table with a vase of dried grasses and a small model car. To the left is a dark red armchair. The room has a high ceiling with a large chandelier and a decorative ceiling medallion. The walls are white with paneling, and there is a bust on a stand and a framed picture on the wall. A large blue circle is overlaid on the image, containing the text.

Городская
недвижимость
новые объекты



CARRÉ BLANC

Carré Blanc — новый клубный дом в Хамовниках, в окружении главных исторических и культурных ценностей Москвы: храм Христа Спасителя, галерея Ильи Глазунова и Московский Кремль. Квартал очерчен улицами Волхонка, Ленивка, Пречистенской набережной и Всехсвятским проездом. Лаконичный облик дома (42 апартаментов и 4 пентхауса) украшен фасадом из натурального камня с художественным узором, прообразом которого стал орнамент Георгиевского собора начала XIII века в Юрьеве-Польском. Просторное лобби с панорамными окнами, дизайн интерьера в светлых тонах, потолки 3,5 м, функциональное зонирование жилых пространств и расположение до 4 апартаментов в одном лифтовом холле. Современные инженерные системы, подземный паркинг, фитнес-зал, комната для индивидуальных тренировок и ландшафтный сад. И вишенка на торте: команда арт-консьержей Lobby станет куратором коллекции произведений искусства и библиотеки вашего дома.

Пречистенская наб., 43

FAIRMONT VESPER RESIDENCES MOSCOW

Fairmont Vesper Residences Moscow — проект компании Vesper и легендарной мировой сети Fairmont Hotels. Жилой комплекс Fairmont Residence — это два здания, в одном из которых расположен пятизвездочный отель, а во втором — 43 апартаментов (от 84 до 284 кв. м, высота потолков — 3,5 м). Отель и апартаменты соединены общими этажами, где расположены торговая галерея, конференц-залы, фитнес-центр с бассейном, рестораны и паркинг. У каждого здания отдельный вход. Апартаменты предлагаются с отделкой, кухни и ванные комнаты полностью оборудованы. Консьерж-сервис 24/7, услуги горничной, няни, портных и химистки, сервис личных водителей и портье.

1-я Тверская-Ямская ул., 2



LUCKY

Квартал Lucky — это восемь жилых домов (семь 21-этажных башен и одно 13-этажное здание) и социокультурный кластер — детский сад, образовательный центр, художественные мастерские, танцевальные студии, школы иностранных языков, фитнес- и медицинский центры, рестораны, фермерские магазины и офисы. Все квартиры жилой части квартала — с удобными планировками и отделкой, включающей кухни от итальянского бренда Dada и оборудованные ванные комнаты. Окна квартир выходят на две или три стороны света; у некоторых — собственные видовые террасы. Расположен квартал в 200 метрах от станции метро «Улица 1905 года». В пешей доступности четыре парковые зоны: «Красная Пресня», «Красногвардейские пруды», парк Декабрьского восстания и Пресненский детский парк.

2-я Звенигородская ул., 12



WHITE KHAMOVNIKI

Особый статус района Хамовники сложился благодаря богатой истории, современной инфраструктуре и штаб-квартирам высокотехнологичного бизнеса. Живописные места для прогулок можно найти в каждой части Хамовников. Это и большой пруд рядом с Новодевичьим монастырем, и сквер Девичьего Поля, и, конечно, парк «Усадьба Трубецких», рядом с которым и расположен клубный дом White Khamovniki. Его футуристичный фасад выглядит как арт-объект. Обе прямоугольные башни дома уступами растут к небу. Узнаваемый образ формируют архитектурный бетон, витражное остекление и латунь. Лаконичная геометрия дома работает на контрасте с классической архитектурой Хамовников. Приватный двор дома в возвышающейся над уровнем земли зоне отдыха доступен только для жильцов. Дизайнерская отделка 76 квартир — пример нового шика. Предусмотрена возможность объединения двух или нескольких квартир в единое пространство. Подземная парковка на 120 машино-мест.

Олсуфьевский пер., 9

ДОМ «АБРИКОСОВ»

«Абрикосов» — амбициозный проект реконструкции исторического здания в 5 минутах ходьбы от Чистых прудов. В основе строения — каменные палаты XVII–XVIII веков, которые впоследствии были выкуплены семьей фабрикантов Абрикосовых. Сегодня здесь бережно восстанавливают каменную кладку XVII века и возвращают фасадам дореволюционный облик, воссоздавая атмосферу старой Москвы. Удачное расположение в центре, поблизости театры, музеи, рестораны и гастробары. Район славится престижными учебными заведениями — Пушкинский лицей и Французский лицей им. А. Дюма. В доме на 26 квартир предусмотрены форматы с террасами и пентхаусы площадью от 69 до 350 кв. м. Резидентам будет доступен консьерж-сервис и собственная фитнес-студия.

Потаповский пер., 6



«ВРУБЕЛЯ, 4»

Авторский дом премиум-класса рядом со знаменитым Поселком художников на севере столицы, в 10 минутах ходьбы от станции метро «Сокол». В советскую эпоху в сталинских домах этого района жили чиновники, выдающиеся военные, спортсмены и деятели культуры. Сегодня окруженный мегаполисом поселок сохранил своеобразие и «дачное» очарование. Жилой комплекс состоит из одного корпуса на 200 квартир. Широкий ассортимент планировочных решений квартир площадью от 46,2 до 175,8 кв. м. Все квартиры проекта оснащены теплыми лоджиями. Закрытый двор в форме подковы и оборудованный подземный паркинг на 235 машино-мест. Для самых маленьких жителей — частный детский сад на 1-м этаже.

Врубеля ул., 4

TURGENEV

Клубный дом Turgenev скрыт в уютных переулках Сретенки всего в 100 метрах от Бульварного кольца. Исторический район насыщен культурными объектами — поблизости театры Et Cetera, Большой и МХТ им. А. П. Чехова. Широкий выбор ресторанов высокой кухни и баров, до Центрального рынка всего 13 минут ходьбы. Внутренняя инфраструктура комплекса включает в себя собственный ландшафтный сад, фонтан и зоны для отдыха. На территории есть Spa & Wellness, дегустационная комната, кино-театр на 12 мест, ресторан, переговорная и комната для частных мероприятий. Фасады облицованы натуральным камнем. Все квартиры — с финишной отделкой, предусмотрена возможность установки дровяных каминов.

Костянский пер., 13



VILLA GRACE

Клубный проект класса de luxe в сердце столицы, но в тихом переулке. Камерный особняк всего на 20 квартир с готовой эксклюзивной отделкой по авторскому проекту с применением экологически чистых материалов — пол из натурального дерева редких пород, двери из массива, натуральный камень в ванных комнатах. Villa Grace включает в себя три архитектурно индивидуальные части: Part Rainier, Part Albert и Part Mogambo с открытыми террасами. Закрытая внутренняя территория площадью почти 1500 кв. м с ландшафтным дизайном, зоной отдыха и детской площадкой. В подземной части дома — паркинг на 34 машино-места. Площадь квартир от 100 до 800 кв. м, высота потолков — от 3,2 до 3,7 м. Во всех квартирах предусмотрены келлеры/хозяйственные комнаты, в гардеробных и ванных есть окна.

Пожарский пер., 3-5

«ГОЛУТВИНСКАЯ СЛОБОДА»

Клубный жилой дом премиум-класса на 12 квартир площадью от 90 до 362 кв. м с видами на Москву-реку, памятник Петру I и Пречистенскую набережную. Реконструированное здание — часть историко-архитектурного ансамбля «Голутвинская слобода» на Якиманке. В шаговой доступности — парк искусств «Музеон», фитнес-клуб и спа в ЖК «Коперник». На 1-м этаже клубного дома — выставочные и административные помещения с отдельными входами, подсобные помещения индивидуально для каждой квартиры. Конструктивная система здания выполнена по проекту австрийской проектной компании «Томас Лоренц и партнеры». Подземная парковка соединена с домом-галереей, сохранившей элементы располагавшейся здесь в XIX веке солодоварни.

Якиманская наб., 2, корп. 1



«БОЛЬШАЯ ДМИТРОВКА IX»

Три клубных шестиэтажных особняка — «История», «Свет» и «Порода», выполненные в едином стиле по проекту знаменитого московского бюро «Цимайло, Ляшенко и партнеры». В историческом особняке, построенном Адольфом Эрихсоном в 1912 году, сохранены плитка, ковка, двери, ведущие в приквартирные холлы. Экстерьер «Света» выполнен в белом цвете с прямыми линиями, фасад особняка «Порода» оформлен камнем цвета бутылочного стекла. Всего в комплексе 67 апартаментов площадью от 80 до 325 кв. м с потолками 3,5–4,6 м. Все апартаменты предлагаются с дизайнерской отделкой премиум-класса, встроенными кухнями с современной техникой, оборудованными гардеробными и ванными комнатами. Окна выходят во двор и тихие переулки. На верхних этажах — пентхаусы с выходом на открытые террасы. Собственная закрытая территория — между особняками обустроен променада «Зеркальная аллея». Своя инфраструктура: депозитарий, фитнес-клуб, услуги консьержа. Двухуровневый паркинг на 209 машино-мест, отдельный лифт для спорткаров, станция для зарядки электрокаров и автомойка.

Большая Дмитровка ул., 9

«ДОМ С АТЛАНТАМИ»

Эталонная реставрация дома 1882 года до класса клубного дома de luxe, в котором спланировано 12 квартир, 4 двухуровневых таунхауса, 4-этажная вилла с террасой и 2 пентхауса с террасами. Белоснежный фасад фокусирует внимание на богатстве деталей барельефа, замысловатой игре света и тени, оживляющей взоры могучих атлантов. Ключи от дубовой двери этого легендарного дома всегда принадлежали сильнейшим. Карта окрестностей усыпана достойными внимания точками, среди которых парк «Зарядье», Кремль, Большой и Малый театры, ГУМ, ЦУМ и др. Уникальным этот дом делает и 100-метровая терраса с видом на старую Москву. Окна тихих спален выходят на частный внутренний двор.

Солянка ул., 7, стр. 1



KAZAKOV GRAND LOFT

Ключевое преимущество — расположение комплекса: прогулка до Красной площади займет всего полчаса. В пешей доступности — «Гоголь-центр», Artplay, «Винзавод», Сад им. Баумана, разнообразные бары и рестораны. Для автомобилистов — удобный выезд на Садовое кольцо в 100 метрах от комплекса. Из панорамных окон открываются великолепные виды на исторический центр. На огороженной территории разбит ландшафтный сад, реализована концепция «двор без машин». Kazakov Grand Loft — это два 11-этажных дома, объединенных стилобатом. В доме прогрессивной авторской архитектуры предусмотрено более 100 планировочных решений. К покупке предлагаются апартаменты с потолками высотой от 3,2 м и возможностью объединения. Отделка пространств двух вариантов: классика и лофт. На верхних этажах — пентхаусы с видовыми террасами и каминами, здесь высота потолков достигает почти 6 м.

Казакова ул., 7

«МАЛАЯ БРОННАЯ, 15»

Редкая недвижимость на притягательных для жизни Патриарших прудах. В доме — 23 квартиры и 1 пентхаус. Проекты фасадов и интерьеров разработаны всемирно известным архитектурным бюро Artistic Design. Площадь квартир — от 102 кв. м. Высокие потолки и французские панорамные окна с видами на исторический центр Москвы. Двухуровневый подземный паркинг на 40 машино-мест. Персональный консьерж-сервис. Центральная система кондиционирования, работающая по принципу климат-контроля. Индивидуально для каждой квартиры предусмотрены увлажнители воздуха. Для 20 квартир в доме предусмотрены камины. Комфортная система безопасности предполагает контроль доступа, комплексное видеонаблюдение по периметру и внутри дома.

Малая Бронная ул., 15



«ПОКЛОННАЯ 9»

Здание высотой 32 этажа в стиле известных московских высоток и небоскребов Нью-Йорка. На нижних этажах — пятизвездочный отель международного уровня. В отеле SO/, занимающем первые 7 этажей, предусмотрена инфраструктура для жителей дома: фитнес-клуб, хаммам, спа, бассейн, кафе, рестораны, конференц- и банкетные залы, деловые пространства, бутики и магазины от легендарного французского проекта Sofitel. С 8-го по 28-й этаж — апартаменты площадью от 49 до 176 кв. м, большинство из которых имеют видовые террасы. С 29-го по 32-й этаж — разноуровневые пентхаусы с террасами. Эффективные планировки, большая площадь остекления, обилие естественного света, дизайнерская отделка премиального уровня и многоуровневый подземный паркинг как нельзя лучше соответствуют потребностям жителей мегаполиса, которым посчастливится жить у одного из самых больших парков вблизи Москвы-реки и центра города.

Поклонная ул., 9

STOLESHNIKOV 7

Клубный дом класса de luxe — проект реконструкции исторического особняка, бывшего доходного дома, построенного в начале XX века. Предлагаются к продаже 11 квартир площадью от 133 до 258 кв. м и 1 пентхаус (360 кв. м), выполненные в чистой отделке в двух дизайнерских стилях на выбор. Потолки от 3,6 до 5,5 м. Виды на Столешников переулок, Боголюбскую церковь, Рождественский и Сретенский монастыри. В доме будет работать консьерж-сервис с возможностью круглосуточного оказания услуг резидентам. На 1-м этаже располагается ювелирно-часовой бутик Harry Winston.

Столешников пер., 7



«ЦАРЕВ САД»

Расположен на Софийской набережной — на «золотом острове» прямо напротив Кремля, откуда открываются панорамные виды на Васильевский спуск, парк «Зарядье», собор Василия Блаженного, Репинский сквер и «Москву-Сити». В XVI веке именно здесь был разбит Государев сад по указу самого Ивана III. Сегодня на этом месте расцветает многофункциональный комплекс класса de luxe «Царев сад». Комплекс включает 68 апартаментов. На последних этажах — 4 эксклюзивных видовых пентхауса: два 2-этажных и два 3-этажных площадью от 700 до 1000 кв. м. Инфраструктура комплекса предусматривает обширный выбор повседневных сервисов: фитнес-центр, спа, салон красоты, ресторан высокой кухни, гастроним, представительский офис и подземный паркинг на 246 машино-мест. На месте внутреннего ландшафтного двора в прошлом была та часть Государева сада, где выращивали фрукты и овощи к царскому столу.

Софийская наб., 36/10



ALLEGORIA MOSCA

Элитный апарт-комплекс в историческом центре Москвы, на пересечении улиц Пречистенки, Остоженки и площади Пречистенские Ворота. В пешей доступности – храм Христа Спасителя, Пречистенская набережная, Музейный квартал на Волхонке, лучшие рестораны и бутики «золотой мили». В доме 57 объектов с высокими потолками до 3 м. На последних этажах расположены пентхаусы с открытыми террасами, а на первых этажах некоторых апартаментов есть выход к собственному дворику-патио. Во внутреннем дворе обустроен ландшафтный сад. Жители комплекса могут пользоваться сервисом элитного отеля. Два подземных этажа отведены под паркинг. В общий архитектурный ансамбль включены старинные Красные и Белые палаты после реставрации и музейная площадь-пiazza.

Остоженка ул., 4



CAPITAL TOWERS

Жилые небоскребы в 500 метрах от «Москвы-Сити» на Краснопресненской набережной. В 10 минутах ходьбы — метро «Международная» и «Выставочная», чуть дальше — платформа МЦК «Деловой центр» и «Тестовская» первого московского диаметра. Удобные выезды на ТТК и Садовое кольцо — всего в 6 минутах. Из панорамных окон — завораживающие виды на Сити, Москву-реку и знаковые достопримечательности столицы. В двух шагах — уютный парк «Красная Пресня», с которым комплекс соединен воздушной галереей. В 10 минутах ходьбы парк «Красногвардейские пруды». Сложившаяся инфраструктура Пресненского района располагает престижными учебными заведениями, кафе и ресторанами, деловыми кластерами и спортивными студиями. На внутренней территории Capital Towers — собственный фитнес-клуб с бассейном, спа, детский досуговый центр, фуд-маркет, кафе и рестораны. Подземный паркинг на 1315 машино-мест с зарядками для электромобилей. Бытовые вопросы возьмет на себя консьерж-служба. Важный момент: в комплексе представлены квартиры, а не апартаменты. К продаже — 787 лотов площадью от 47 кв. м с дизайнерской отделкой. Все квартиры оборудованы системами управления климатом, очистки воздуха и воды. В ванных — остекление в пол.

Краснопресненская наб., 14, стр. 1



KNIGHTSBRIDGE PRIVATE PARK

Жилой квартал в английском стиле из 4 зданий на территории в 3 га. Рядом расположены парк «Усадьбы Трубецких», Новодевичий монастырь. В пешей доступности — торговые центры, магазины, рестораны, Усачевский рынок. Комплекс Knightsbridge Private Park назван в честь престижного и дорогого района Лондона и включает в себя 163 просторные и светлые квартиры. Они снабжены современными инженерными системами и коммуникациями, в числе которых система «умный дом», надежное противопожарное оборудование, кондиционирование. Особые предложения — двухуровневые таунхаусы и пентхаусы с террасами, откуда открываются панорамные виды на центр Москвы. В таунхаусах предусмотрены собственные прилегающие участки. Террасы пентхаусов отделаны натуральным камнем, деревом и стеклом. Проект окружает прекрасный парк с ландшафтным дизайном и зонами отдыха. В комплексе предусмотрен подземный паркинг на 475 машино-мест, велосипедные парковки. Предусмотрен гостиничный сервис пятизвездочного уровня.

Ефремова ул., 19, корп. 1-4



ELEVEN

Квартиры и пентхаусы площадью от 44,7 до 280 кв. м в стильном жилом комплексе Eleven, спроектированном культовым архитектурным бюро «Меганом» Юрия Григоряна. Внешний облик Eleven отсылает к лаконичным небоскребам Манхэттена 1930-х годов. В квартирах высокие потолки от 3,6 до 4,2 м, просторные окна с панорамными видами на город добавляют пространствам света и объема. Дизайнерская отделка квартир и пентхаусов предполагает два стиля на выбор — светлый и контрастный. В квартирах установлено современное инженерное оборудование, электроприборы и сантехника премиального класса. Eleven — это две башни, объединенные стилобатом, первые этажи которого займут магазины, кафе, ресторан, детский центр, а также премиальный фитнес-центр с 25-метровым спортивным бассейном и спа-комплексом. Есть игровая площадка (344 кв. м) и спортплощадка (210 кв. м) с оборудованием датской фирмы Komrap. В Eleven предусмотрен двухуровневый подземный паркинг и кладовые помещения. Фасад дома проектировал лично Юрий Григорян — и это шедевр современной архитектуры.

Звенигородское ш., 11





MON CHER

Клубный дом в центре Москвы, на пересечении Малой и Большой Якиманки. В особой исторической атмосфере стоит роскошный шестизэтажный особняк в стиле раннего модерна, украшенный объемной майоликой ручной работы с использованием расписной глазури. Большие окна смотрят на Москву с высоты своего статуса и положения, всем своим видом говоря об особой камерной атмосфере внутри дома, которая скрыта от посторонних глаз. Стены особняка выполнены из голландского кирпича ручной работы, который добавляет всему дому теплоту и вид настоящего родового гнезда. Таким этот дом придумал и создал французский декоратор Жак Гранж, использовав в отделке фасадов и внутренних пространств натуральные материалы: природный камень и ценные породы дерева.

Индивидуальный архитектурный проект Mon Cher представляет собой изящную вариацию раннего модерна и предлагает всего 26 одно- и двухуровневых жилых апартаментов площадью от 120 до 360 кв. м, витражное остекление гостиных и окна, выходящие на разные стороны, — вот с чем жители Mon Cher будут ассоциировать espace privé (от фр. «личное пространство»).

Элитарность, уникальность, исключительность и французский шик — все это легло в основу концепции одного из самых дорогих и утонченных домов в историческом центре Москвы. Mon Cher объединяет атриумное пространство со стеклянной крышей и высотой потолков 16 м. Одно из главных преимуществ жителей Mon Cher — это эксклюзивные панорамы центра Москвы, которые открываются с их собственных видовых террас.

Большая Якиманка ул., 15

NEVA TOWERS

Комплекс премиум-класса Neva Towers на территории делового квартала «Москва-Сити» строился по принципу популярного в мире формата кондоминиума (совместное владение комплексом недвижимости несколькими собственниками), здания объединены между собой закрытой общей территорией с инфраструктурой только для собственников. Такой формат недвижимости обеспечивает ключевые требования при выборе элитного жилья: приватность, безопасность, уровень комфорта и multifunctionality. Комплекс Neva Towers — одно из трех самых высоких строений «Москвы-Сити». Состоит из 2 башен (65 и 79 этажей), объединенных 4-этажным стилобатом, на крыше которого расположился приватный парк площадью 7000 кв. м с панорамным бассейном длиной 25 м, спа, фитнесом, кинозалом, сквош-кортом, виртуальным гольфом и лаунджем. Подземный паркинг на 2040 машино-мест. Так как основная функция комплекса — жилая (только 26 этажей одной из башен займут офисы), то эта концепция изменила историю знакового квартала Москвы и сделала Neva Towers лидером продаж за всю историю «Москвы-Сити».

1-й Красногвардейский пр., 17-18



ORDYNKA

Район Ордynка — один из самых благополучных и безопасных в Москве. Собрание клубных домов Ordynka — уникальный для центра Москвы объект, расположенный на одной из старейших улиц города, в шаговой доступности от Московского Кремля.

Основу ансамбля современных особняков составляет отреставрированная усадьба XVII века. Новый проект разместится на территории бывшей кондитерской фабрики в Большом Ордынском переулке. Несколько зданий, изначально входившие в усадебный комплекс XVIII–XIX веков, будут сохранены и восстановлены. В состав проекта входят 4 малоэтажных здания и 3 особняка. В отделке фасадов будут применяться керамический кирпич, натуральный камень. Площади квартир — от 58 до 300 кв. м, плюс высокие потолки от 3,3 до 6,1 м и свободная планировка. В больших оконных проемах будут установлены деревянные стеклопакеты. Окна выходят на Малую Ордынку, в переулки и во двор, где будет оборудована прогулочная зона.

Малая Ордынка ул., 25



RIVER RESIDENCES

Клубный поселок возводится на первой береговой линии в Серебряном Бору — природоохранной территории. River Residence — единственный в Москве комплекс класса eco luxury. Утопающие в зелени 2,5 га круглосуточно охраняемой прибрежной территории. Доступ на территорию строго регламентирован — даже у персонала отдельный вход через подземный паркинг. Семейные резиденции трех типов: с выходом в сад, к реке либо с участком на берегу.

Резиденция с выходом в сад. Каждая резиденция состоит из трех уровней: первый уровень — для приема гостей, второй — для подрастающего поколения, а третий — территория хозяев. Серебряный Бор — это нетронутая природа в черте города. Отличная транспортная доступность: 5 минут до объектов инфраструктуры, 7 минут — до Сити, 15 минут — до центра. Современная спортивная инфраструктура органично вписывается в ландшафт векового леса. Полный спектр услуг: консьерж-сервис, клубный автомобиль с водителем, спа-клуб на берегу Москвы-реки, ресторан-кейтеринг с доставкой еды. River Residence стал первым проектом, получившим премию Urban Awards 2019 в номинации «Проект класса eco luxury».

Таманская ул., 1





АВТОРСКИЙ ДОМ ROZA ROSSA

Апартаменты в Хамовниках с удобными выездами на Садовое кольцо, Комсомольский проспект и Саввинскую набережную. Парки, музеи и деловые кварталы — на расстоянии неспешной прогулки. Roza Rossa — это 120 апартаментов с панорамным остеклением и потолками 3,5 м. На последнем этаже — просторные пентхаусы с террасами и уникальными видами на центр города. Все апартаменты — с дизайнерской отделкой от Пьеро Лиссони. Частично сохраненный исторический фасад наполнен деталями из стекла, стали и дерева. Отделка фасадов — лаконичная, в духе европейского минимализма. В комплексе обустроен спа с бассейном и фитнес-клубом, бары, рестораны и торговые помещения. Внутренний двор благоустроен для семейного отдыха и прогулок с друзьями.

Зубовская ул., 7

«TITUL НА СЕРЕБРЯНИЧЕСКОЙ»

Жилой комплекс на живописной Серебрянической набережной в 2 километрах от Кремля. Резиденции с террасами — эксклюзивное предложение с неповторимыми видовыми характеристиками. Знаменитый архитектор Вадим Греков разработал великолепный проект, представляющий собой сплав вечной классики и экспрессивного модернизма в современной обработке. Восемь уникальных особняков высотой от 7 до 9 этажей, названных в честь известных монет различных исторических эпох, концептуально объединены в один величественный и монументальный ансамбль. Фасадная архитектура сразу привлекает взгляд эклектичным, но благородным сочетанием светлого натурального камня, меди и витражного профиля. Эти особняки не просто идеально впишутся в исторический район, но и оживят его облик.

Серебряническая наб., 7-11



«TITUL НА ЯКИМАНКЕ»

Элитный клубный дом всего из 18 квартир в одном из самых престижных районов Москвы в паре километров от Кремля. Хозяину такой квартиры доступны динамика мегаполиса и одновременно умиротворенность тихих переулков исторического центра столицы. Высокие потолки не ограничивают пространство, а огромные окна наполняют его естественным светом. Правильные с точки зрения геометрии планировки позволяют организовать идеальное жилое пространство с уютными видами. Всего два роскошных пентхауса с собственными террасами — главные жемчужины «Titul на Якиманке». Здесь легко организовать свою личную зону комфорта, созвучную с вашим характером и интересами. Терраса может стать прекрасным местом для летних встреч с друзьями или уютным зеленым оазисом в центре города.

2-й Хвостов пер., 8, стр. 2

БАШНЯ «ФЕДЕРАЦИЯ»

Проект на Пресненской набережной в центре «Москвы-Сити». Рядом станции метро «Выставочная» и «Деловой центр». В 100 метрах удобный выезд на ТТК, Кутузовский проспект и Звенигородское шоссе. «Федерация» состоит из двух небоскребов: 63-этажной башни «Запад» и 97-этажной башни «Восток». Апартаменты расположены на 69–84-м этажах. Панорамные окна в пол и потолки высотой до 3,8 м визуально увеличивают апартаменты и наполняют комнаты светом. Эксклюзивные апартаменты от 160 до 719 кв. м расположены на 90–94-м этажах. Вместо обычных окон с перилами и переплетами — панорамные стеклянные стены высотой 5 м. Особое место в проекте занимает трехуровневый пентхаус на 95-м этаже. На территории работают торговая галерея, рестораны и кинотеатр, wellness-клуб с бассейном и студией йоги, расположены офисные помещения и комфортные жилые апартаменты.

Пресненская наб., 12





«ДОМ ДОСТИЖЕНИЕ»

Дом в стиле ар-деко, одним из направлений развития чикагской школы архитектуры, как и сталинский ампи́р. Однако дом не воссоздает архитектуру сталинской высотки, а отражает новую эру достижений человека. Европланировки с кухней-гостиной или с объединенной кухней, уютные студии площадью от 23 кв. м, просторные квартиры с дровяными каминами и пентхаусы с потолками 6,5 м, террасами, видами на город и лес — всего более 115 планировочных решений. Почти во всех квартирах есть балконы и много света благодаря большим окнам, сквозь которые хозяин будет наблюдать простор зеленых парков — в окружении нет высокоэтажной застройки. На 1-м этаже располагается современная торговая галерея, аналогов которой, по красоте и разнообразию предлагаемых услуг, нет в близлежащих районах. Достаточно спуститься на лифте, и в вашем распоряжении супермаркет, салон красоты, аптека, химчистка и ресторан с видом на живописный бульвар.

Академика Королева ул., 21

KUZNETSKY MOST 12 BY LALIQUE

Роскошный проект реконструкции исторического пассажа Попова-Джамгаровых конца XIX века создан в коллаборации с Lalique на одной из старейших улиц Москвы. Три секции дома выполнены в индивидуальных цветовых и визуальных решениях с использованием хрустальных изделий знаменитого французского дома. Фасад со стороны Кузнецкого Моста в стиле итальянского ренессанса и барокко ведет в секцию Heritage, где сохранили элементы исторических интерьеров. Здесь же расположены 2 пентхауса с открытыми террасами. Фасад в неорусском стиле, выходящий на Пушечную улицу, имеет 2 входные группы: Jardin и Aquatique. Всего в клубном доме 61 лот, включая 16 двухуровневых апартаментов. Выполнена предчистовая отделка, ванные комнаты полностью оборудованы и оформлены изделиями Lalique. Первые этажи клубного дома займет торговая галерея. Для резидентов предусмотрен автоматизированный подземный паркинг.

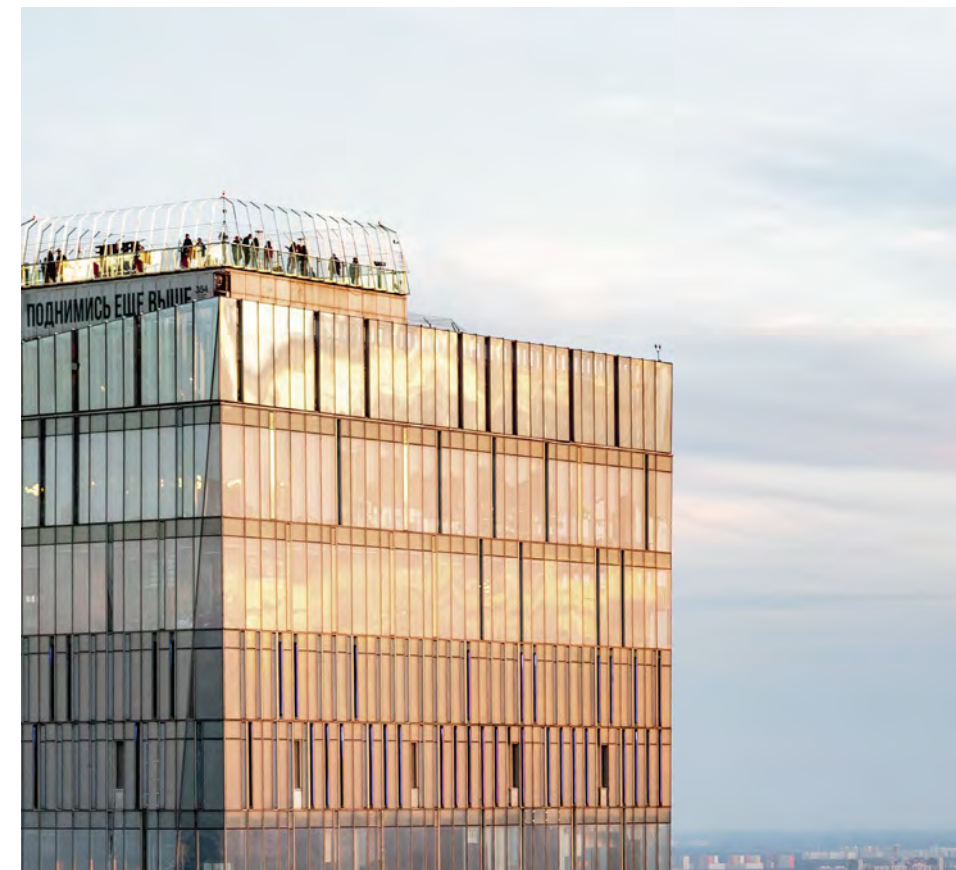
Кузнецкий Мост ул., 12



«ОКО»

Две башни, объединенные единой платформой-кристаллом, расположены на территории «Москвы-Сити». Из окон жилой башни открывается прекрасный вид на город, набережную и Кремль. На верхних этажах расположены пентхаусы площадью от 790 до 1 151 кв. м. Все апартаменты с готовой дизайнерской отделкой. Из окон открываются панорамные виды на Воробьевы горы, Кремль и небоскребы Сити. Пресненский район — один из самых престижных районов Москвы в 3 км от Садового кольца. Комплекс находится между станциями метро «Международная» и «Вystавочная». Семь нижних этажей в основании комплекса предлагают все лучшее для жизни, бизнеса и развлечений: рестораны высокой кухни, открытые теннисные корты, частный кинозал, фитнес-центр с бассейном и спа, а также зал для приемов.

1-й Красногвардейский пр., 21, стр. 2



«САДОВЫЕ КВАРТАЛЫ»

Элитный комплекс клубных домов в Хамовниках. Напротив комплекса — знаменитый Усачевский рынок, неподалеку — уютные гастробары и концептуальные рестораны, выставочные пространства и спортивные студии. Уникальный проект «Садовые кварталы» разработан при участии семи ведущих российских бюро: 35 клубных домов авторской архитектуры объединены в мини-кварталы, расположенные вокруг ландшафтного парка (6 из 11 га территории) с прогулочными бульварами и прудом. Здесь открыли торговую галерею с магазинами, ресторанами и кафе, а также двухэтажный фитнес-клуб World Class с бассейном и игровой комнатой. Для маленьких жителей в комплексе есть детский сад, школа и центры развития. Консультантом по структуре микрорайона выступил главный архитектор Барселоны Хосе Асебильо. Внутренние дворы свободны от машин, на каждую квартиру в подземном паркинге — по 2 машино-места. В огороженных внутренних дворах каждого из 5 кварталов оборудовали безопасные игровые площадки. Все здания соединили между собой подземным пространством с паркингом и кладовыми, а также мостовыми переходами, приподнятыми над центральной зоной. В комплексе представлен широкий выбор квартир без отделки, включая редкие форматы с видовыми открытыми террасами, окнами на три стороны света, а также пентхаусы с дровяными каминами.

Усачева ул., 11





«ТЕССИНСКИЙ, 1»

Новый проект класса de luxe в историческом районе Китай-города в паре километров от Кремля. Пешая прогулка до Театра на Таганке и «Гоголь-центра» займет не более 20 минут, еще ближе Устьинский сквер и парк «Зарядье». Богатая инфраструктура района включает фитнес-клубы, рестораны высокой кухни, престижные учебные заведения. Квартиры здесь с высокими потолками от 3,2 м, а пентхаусы площадью от 208 кв. м с открытыми террасами-патио и дровяными каминами. Для тех, кто особенно ценит уединенность, есть 2 двухуровневые квартиры в отдельно стоящем малоэтажном особняке. «Тессинский, 1» построен по проекту известного архитектора Сергея Скуратова. Часть фасадов — стены двух исторических зданий XIX века. Дореволюционный брусковый кирпич бережно отчистили и восстановили кладку. Современную часть дома облицевали клинкерным кирпичом ручной формовки, чтобы продолжить традицию зодчества XIX века. Все квартиры предлагаются без отделки и подчиняются общему планировочному принципу: дневные зоны ориентированы на юг, окна спален обращены на север и выходят в тихий двор.

Тессинский пер., 1

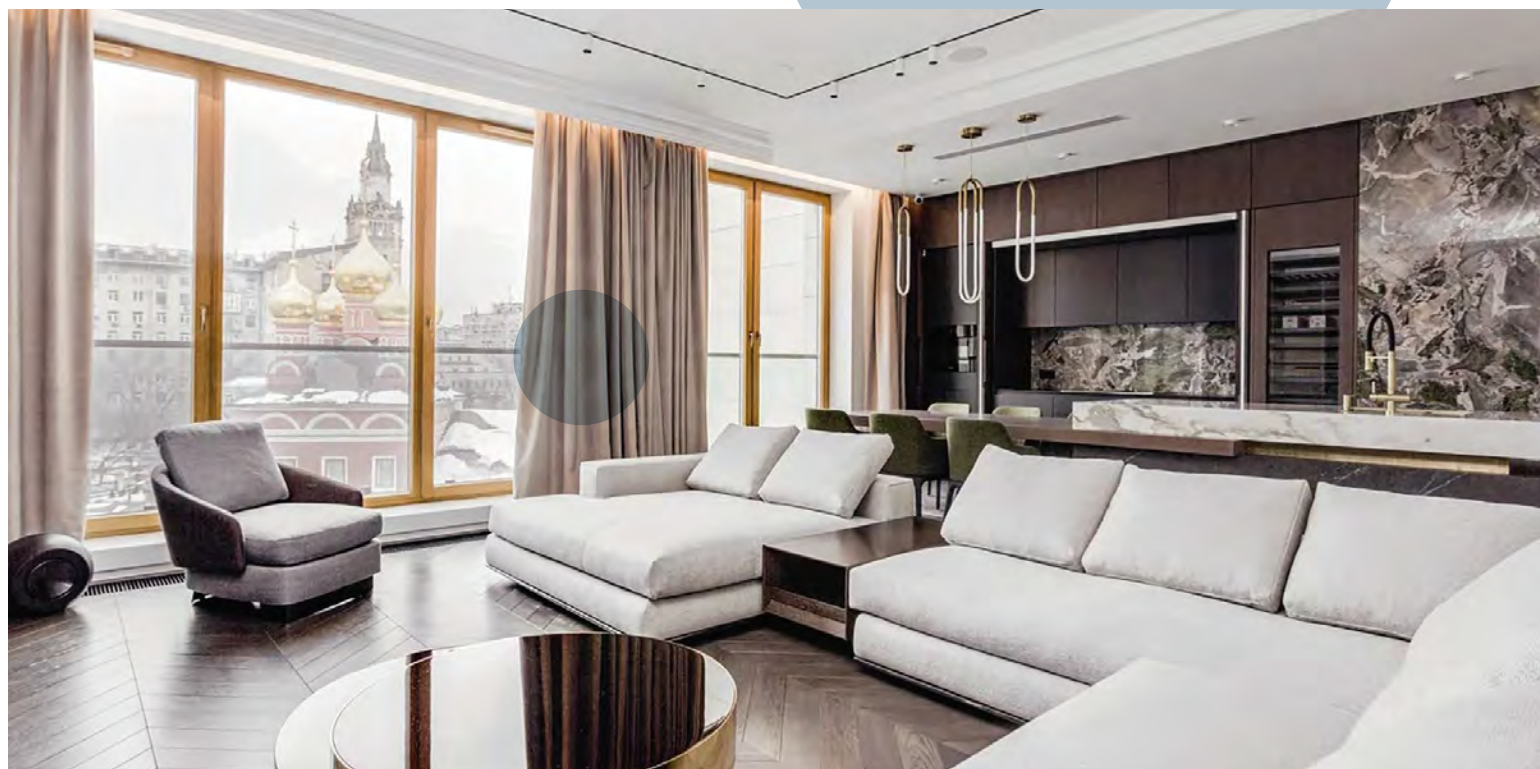


Городская
недвижимость
вторичный
рынок

SMOLENSKY DE LUXE

Видовой апартамент с новой дизайнерской отделкой в жилом комплексе Smolensky de Luxe. Общая площадь — 165 кв. м. Планировка: кухня-гостиная, мастер-зона с собственной ванной и гардеробной, две гостевые спальни с ванной и гардеробной, гостевой санузел с постирочной. Внутреннее пространство выдержано в стиле современной классики. В отделке и мебелировке использованы натуральные материалы премиального уровня. Из панорамных окон открываются потрясающие виды на старую Москву.

1-й Смоленский пер., 21



BARKLY VIRGIN HOUSE

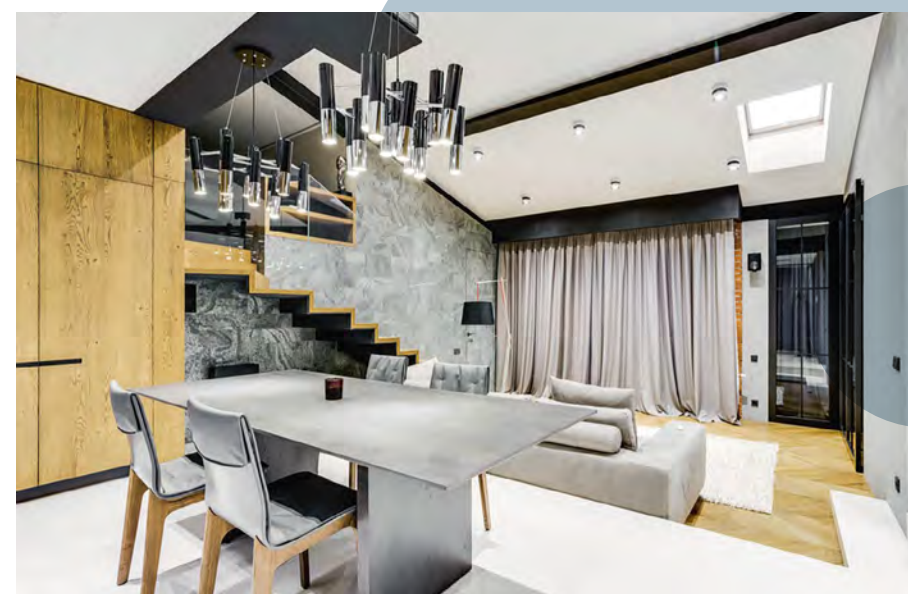
Эксклюзивная квартира от ведущего архитектора-дизайнера Майка Шилова в клубном доме на Остоженке Barkly Virgin House. Интерьер в сдержанном стиле: гляцевый лак, полированный мрамор, тисненая кожа и кожа наппа, текстиль с металлизированной нитью. Обстановка от Fendi Casa, Misura Emme, Ernestomeda и Molteni&C. Гостиная объединена с кухней и столовой. Мастер-спальня с гардеробной и своим санузлом, кабинет (можно использовать как спальню) и постирочная.

1-й Зачатьевский пер., 8/9

STUDIO#8

Концепция квартала Studio#8 — «Живи и работай»: планировка 1-го этажа двухуровневого лофта включает в себя прихожую, гостевую санузел, кухню-столовую-гостиную, детскую спальню, мастер-спальню со своей ванной и гардеробной комнатами. На втором этаже — детская игровая комната. Высокие потолки, продуманное зонирование пространства, панорамные окна в пол и просторная терраса площадью 10 кв. м с отличными видами на город и роскошную архитектуру «Триумф Палас». Отделка с применением материалов класса люкс, мебель, техника и аксессуары премиальных мировых брендов. В гостиной — домашний кинотеатр и камин. На территории — открытая парковка с прикрепленным местом. До станции метро «Аэропорт» — 7 минут пешей прогулки.

Аэропорта пр., 8





BARKLI PARK

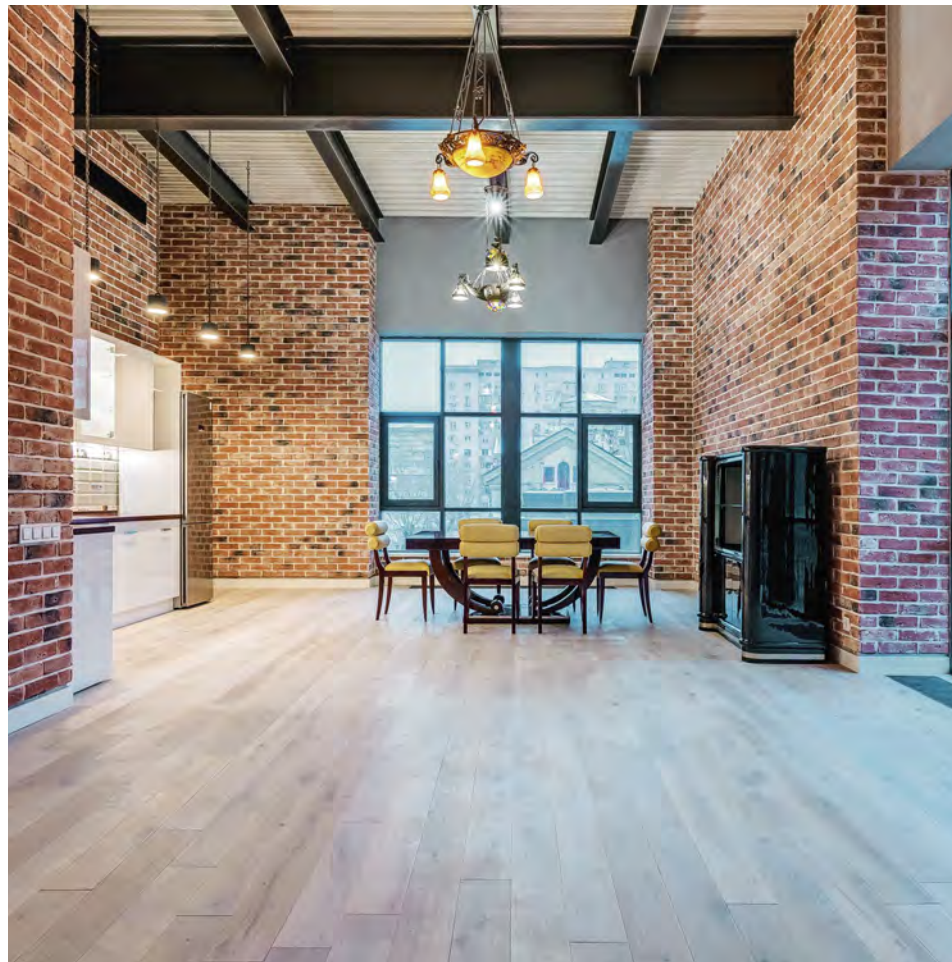
Жилая часть комплекса Barkli Park состоит из Белой и Терракотовой башен. В Терракотовой башне на последнем, 14-м этаже представлен уникальный пентхаус площадью 154,5 кв. м с собственным выходом на эксплуатируемую кровлю площадью 100 кв. м. Две полноценные спальни, большая гостиная, три санузла. Много места для гардеробных комнат и подсобных помещений. Можно установить камин. Окна смотрят в сторону центра, Екатерининского и Фестивального парков. Видовые характеристики впечатляют — Кремль, ХХС, Останкинская телебашня, «Москва-Сити» и сталинские высотки.

Советской Армии ул., 6

«БОЛЬШЕВИК»

Дизайнерские апартаменты в жилом комплексе премиум-класса в 1 км от Белорусского вокзала. На этаже всего 2 апартаменты — приватная атмосфера гарантирована. Площадь 135 кв. м, потолки 4,5 м и огромные окна на три стороны света. Стены из кирпича и пол из инженерной доски белого дуба — любой интерьер органично впишется в пространство. Зал-студия (54 кв. м), мастер-спальни (по 22 кв. м) с гардеробными (4 кв. м) и отдельными санузлами с подогревом пола, гостевой санузел, ванная с окном. Кухня укомплектована техникой Bosch. Приточная вентиляция с очисткой и подготовкой воздуха, кондиционеры во всех комнатах.

Ленинградский пр-т, 15, стр. 2



«ДОМ НА МОСФИЛЬМОВСКОЙ»

Впервые выставлена стильная 4-комнатная квартира в современном урбанистическом стиле на 15-м этаже. Общая площадь 162 кв. м. Из окон открываются панорамные виды на Поклонную гору и Мосфильмовскую улицу. Функциональная планировка с тремя спальнями, гостиной, кухней, выделенной зоной кабинета. Одно машино-место в подземном паркинге.

Мосфильмовская ул., 8

«ДОМИНИОН»

Трехуровневый пентхаус площадью 440 кв. м с открытой террасой в комплексе «Доминион» в престижном районе рядом с главным зданием университета МГУ. Квартира полностью меблирована: кухонная техника, камин, постельное белье, посуда, ковры. Техническое оснащение: видеонаблюдение, Wi-Fi, выделенная телефонная линия, интеллектуальная система «умный дом». Выход на собственную открытую террасу с мебелью, барной стойкой, лежаками, газовым грилем и музыкальной системой. За пентхаусом закреплены 2 машино-места.

Ломоносовский пр-т, 25, корп. 1





«ЗОЛОТЫЕ КЛЮЧИ 2»

Полноценная городская вилла в престижном районе Москвы с хорошей транспортной доступностью (выезд на Мосфильмовскую в 400 метрах от комплекса). Таунхаус в коттеджном поселке на территории жилого комплекса в окружении парков, расположенного на площади 13 га с полной инфраструктурой. Дом с отделкой, встроенной кухней и оборудованными санузлами. Высокие потолки, двухуровневое пространство в гостиной, панорамное остекление. Ремонт в нейтральных оттенках в современном стиле. Из гостиной выход в патио — озелененную территорию. Идеальный вариант совместить уединение загородной жизни и близость к центру города. На 1-м уровне — парадный вход, гостевой санузел, кухня и столовая, объединенные с гостиной; высота потолков около 5 м, выход в гараж. На 2-м уровне: большая спальня с ванной комнатой, 2 детские спальни с ванной комнатой, балконы. На 3-м уровне: мастер-спальня с ванной комнатой и гардеробной, кабинет (либо спальня), зимний сад и лаундж-зона, выход на террасу. В доме можно обустроить игровые пространства, библиотеки. На цокольном уровне легко разместятся домашний кинотеатр или гардеробная, спа-зона с хаммамом, постирочно-хозяйственная комната, комната для персонала, кладовые. Территория коттеджного поселка охраняема, огорожена, с частным въездом.

Минская ул., 12



«КАДАШЕВСКИЕ ПАЛАТЫ»

Клубный дом в Замоскворечье — между улицами Большая Ордынка и Большая Полянка. Здание 1905 года построено в Кадашевской слободе по проекту архитектора Адольфа Эрихсона, сегодня оно модернизировано в современный лофт-комплекс премиум-класса. Лофт-апартаменты на 2-м этаже площадью 188,4 кв. м с отделкой в индустриальном стиле. Разноуровневое пространство гостиной с диванной зоной. Главная спальня с дровяным камином и своей ванной комнатой из натурального камня и с современной сантехникой. Высокие окна выходят на церковь Воскресения Христова в Кадашах. Межкомнатные двери — из массива дуба, панорамные окна — из дерева с алюминиевым каркасом, полы — из дубовой доски. Здания оснащены центральной вентиляцией и климат-контролем, дымоудалением, противопожарной автоматикой. Консьерж-сервис, подземный паркинг, круглосуточная охрана. Попасть на территорию «Кадашевских палат» можно только по магнитным картам.

3-й Кадашевский пер., 7-9



«МАНСУРОВСКИЙ, 13»

Квартира на бельэтаже «Мансуровского, 13» — бывшего доходного дома между Остоженкой и Пречистенкой, построенного в 1902 году. Всего в доме 6 квартир. Общая площадь квартиры — 118,9 кв. м. Ремонт в стиле французской классики. Антикварная мебель и каминный портал с аукциона Франции. Бронированные окна. Большая гостиная, просторная кухня, полноценный санузел с ванной и душевой кабиной, гостевой санузел, две спальни и гардеробная. Приточная вентиляция, установка с угольными фильтрами, сплит-система, кондиционеры в гостиной и спальне. Дополнительный выход на задний двор. Мебель — Baxter, Salda. Свет — Lucien Gau. Кухня — La Cornue. Сантехника — Devon & Devon.

Мансуровский пер., 13

BARRIN HOUSE

Квартира с дизайнерской отделкой на 10-м этаже жилого комплекса Barrin House в Хамовниках. Четыре комнаты, общая площадь — 187 кв. м. Гостиная-столовая, кухня, кабинет, мастер-спальня с ванной комнатой и гардеробной, детская спальня, гостевой санузел, постирочная, отдельный хозблок с встроенными шкафами, стиральная и сушильная машины, дополнительный холодильник и морозильник. Окна выходят во внутренний двор и на Малую Пироговскую улицу.

Малая Пироговская ул., 8



«РЕЗИДЕНЦИЯ МОНЭ»

Квартира на 7-м этаже 18-этажного здания комплекса «Резиденция МОНЭ». Общая площадь — 95,9 кв. м. Гостиная, совмещенная с кухней и столовой, 2 спальни со встроенными шкафами, главная ванная комната и гостевой туалет с душевой кабиной и прачечной, гардеробные комнаты. Панорамные окна выходят на юго-запад — с прекрасными видами на «Москву-Сити». Дизайн от ARTBasement, лауреатов биеннале «АрхМосква» (2006). В интерьере — работы французского фотографа Дэмиена Морики. Мебель из Италии и Германии, бытовая техника Kuppersbusch, Miele и Liebherr, двери Bluinterni; теплые полы DEVI; кондиционеры Daikin; свет Brand Van Egmond и Macrolux, розетки и выключатели Gira Espirit.

2-я Звенигородская ул., 11

«ТЕАТРАЛЬНЫЙ ДОМ»

Просторные апартаменты с отделкой в жилом комплексе «Театральный дом», общей площадью 73 кв. м. Гостиная, кухня, мастер-спальня со своим санузлом, гостевой санузел и гардеробная. Окна выходят на тихий переулочек, на сквер возле Дома-музея Н. В. Гоголя.

Поварская ул., 8/1, стр. 1





«ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ»

Квартира с отделкой по авторскому дизайн-проекту. Удачное архитектурное решение пространства: кухня-столовая-гостиная, две спальни с гардеробными комнатами, гостевая спальня, две ванные комнаты, гостевой санузел.

В отделке — мрамор, природный камень, ценные породы дерева. Во всех комнатах — мебель Roberto Cavalli, санузлы оборудованы сантехникой премиум-класса, встроенная кухня оснащена бытовой техникой от ведущих производителей. Окна выходят во внутренний приватный двор.

Фадеева ул., 4а

CRYSTAL HOUSE

Пентхаус с эксклюзивной отделкой в современном стиле. В квартире — просторная гостиная с обеденной зоной и зоной домашнего кинотеатра, кабинет, 5 спален с гардеробными и ванными комнатами. Особый бонус: многочисленные балконы и, конечно же, редкая для Москвы открытая терраса. В подземном паркинге — 4 машино-места.

Коробейников пер., 1



«РИИТА»

Дом, готовый для проживания, на участке 31 сотка в коттеджном поселке «Риита» общей площадью 780 кв. м. На цокольном этаже — спортзал, кинотеатр, спа-зона: бассейн, сауна, санузел, зона отдыха; кладовая, постирочная, котельная. На 1-м этаже — прихожая, гардеробная, гостиная с камином, кухня-столовая, библиотека. На 2-м этаже — 5 спален с индивидуальными санузлами и гардеробными. На территории участка — гараж на 2 машино-места с квартирой для персонала

Рублево-Успенское ш., 20-й км



«АРХАНГЕЛЬСКОЕ-2»

Дом на участке 21 сотка в коттеджном поселке «Архангельское-2» общей площадью 350 кв. м. На 1-м этаже — прихожая, гардеробная, гостевой санузел, гостиная-кухня-столовая, гостевая спальня, сауна с комнатой для отдыха, постирочная, котельная. На 2-м этаже — 5 спален с индивидуальными ванными комнатами, две гардеробные. В контуре дома — гараж на 2 машино-места и открытая парковка на 3 машино-места. Участок граничит с лесным массивом.

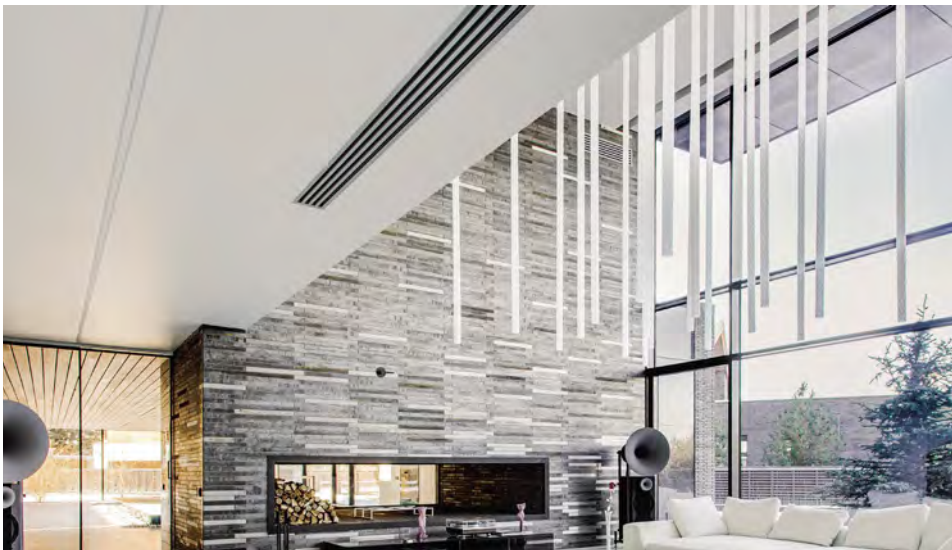
Ильинское ш., 9-й км



«ЕКАТЕРИНОВКА»

Меблированный дом в коттеджном поселке «Екатериновка» общей площадью 1831 кв. м. Планировкой предусмотрены 5 спален, 9 ванных комнат, кинотеатр, 5 больших гардеробных, 20-метровый бассейн, профессиональный тренажерный зал, 2 сауны. Высота потолков — 3,7 метра. Эксклюзивная мебель и аксессуары Ralph Lauren. Системы центрального кондиционирования и отопления, видеонаблюдение, система «умный дом», интернет и телефонная связь. На территории участка — гараж с квартирой для персонала.

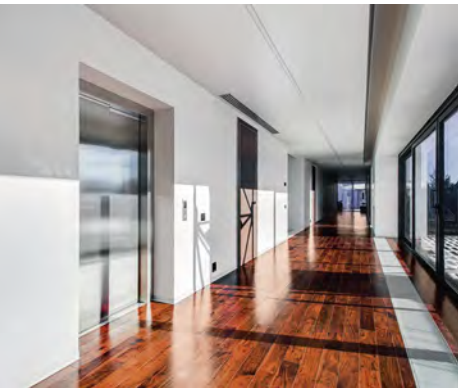
Рублевское ш., «Екатериновка»



«ИЛЬИНСКОЕ ПОЛЕ»

Дом в стиле hi tech в охраняемом коттеджном поселке. Архитектурный стиль четырехуровневого особняка вносит в интерьер ощущение света и пространства, акцентирует внимание на форме и фактуре деталей и предметов интерьера. На цокольном этаже — бильярдная, комнаты свободного назначения, постирочная-гладильная, комната для хранения, санузел, котельная с отдельным входом. На 1-м этаже — холл, гардеробная, гостевой санузел, гостиная с камином, кухня, столовая, спа-зона: бассейн (11 x 5 м), сауна, душевая, а также блок для персонала. На 2-м этаже — гостевая спальня с санузлом, хозяйская спальня с ванной и гардеробной комнатой, две детские спальни с санузлом и гардеробными, игровая комната. На 3-м этаже — женская спа-зона с санузлом и душевой, женский и мужской кабинеты, санузел, спортзал с душевой, гостевая спальня с санузлом, кинотеатр.

Рублево-Успенское ш., 9-й км



ЛЫЗЛОВО

Меблированный дом в классическом стиле на участке 17 соток общей площадью 680 кв. м. На цокольном этаже — постирочная, котельная, зал, две комнаты. На 1-м этаже — прихожая, гостиная с камином, кухня, столовая, спортивный зал, кинозал, сауна, санузел, кладовая. На 2-м этаже — мастер-спальня с ванной и гардеробной комнатами, две детские спальни с санузлом. В мансарде — кабинет и санузел. На территории участка — гостевой дом, баня и беседка для барбекю. Возможно увеличение земельного участка до 32 соток.

Рублево-Успенское ш., 17-й км



«НИКОЛИНО»

Роскошная загородная резиденция площадью 850 кв. м. Резиденция построена по авторскому дизайн-проекту с эксклюзивной итальянской мебелью на заказ. Авторская гостиная с камином, пять спален, каждая со своей гардеробной и санузлом, две кухни, кинотеатр. На цокольном этаже — спа-зона с бассейном, хаммамом, сауной, массажным кабинетом, комнатой отдыха. Участок с дорогим ландшафтным дизайном, альпийской горкой, плодовыми и декоративными деревьями. Гостевой дом с 4 спальнями, 2 санузла, кухня-гостиная, гараж на 3 машино-места. Мощные дорожки, освещение, дизайнерские лавочки и фонтан.

Рублево-Успенское ш., 24-й км



«ЛАПИНО-ГРАД»

Усадьба в классическом стиле на лесном участке 38 соток в камерном охраняемом поселке. В доме общей площадью 860 кв. м предусмотрено 6 спален с ванными комнатами и балконами, кабинет, каминный зал, кухня рабочая с продуктовым лифтом и хозяйская, столовая, детская игровая, спа-зона с бассейном, сауной, хаммамом, душевой, бильярдной и комнатой отдыха. Вся сантехника Villeroy & Boch, мебель Colombo. В отделке использовались мрамор, ценные породы дерева. На участке проведены ландшафтные работы, вымощены дорожки, установлено парковое освещение, фонтан, альпийская горка, розарий, высажены взрослые лесные и плодовые деревья, кустарники. Гараж на 3 машино-места с мойкой и квартирой для персонала на 2-м этаже. Видеонаблюдение.

Рублево-Успенское ш., 17-й км



ПАВЛОВО

Дом на лесном участке 1 га в благоустроенном жилом поселке в окружении леса. В доме общей площадью 930 кв. м организовано 6 спален, просторная светлая гостиная с камином и выходом на террасу. Современные инженерные системы, приточно-вытяжная вентиляция с канальным увлажнением. Бассейн (18 м) с купелью и сауной, спортивно-игровая зона, кинотеатр и винный погреб. Гаражный комплекс на 5 машино-мест с мойкой, помещениями для персонала и охраны. На участке проведены ландшафтные работы: дорожки, кустарники, зоны отдыха, освещение.

Новорижское ш., 14-й км

«НИКОЛОГОРСКОЕ»

Стильный дом общей площадью 350 кв. м на лесном участке в элитном охраняемом поселке «Никологорское». Просторные и светлые помещения с большой площадью остекления: 3 спальни с санузлами, кабинет, просторная гостиная с камином, кухня-столовая, выход на террасу с зоной барбекю, сауна с душевой. Высокие потолки. На участке проведены ландшафтные работы, сохранены все деревья, вымощены дорожки, установлено освещение, организована парковка на 3 машино-места.

Рублево-Успенское ш., 23-й км



«ЖУКОВКА-2»

Ультрасовременный дом с эффектным фасадом в элитном охраняемом поселке «Жуковка-2». Отделка white box. Панорамные окна. На общей площади 753 кв. м — просторная гостиная с панорамными видами и выходом на участок, кухня, столовая, 5 спален с санузлами, гардеробными и балконами, бассейн (10 м) с противотоком, сауна, душевая. Гараж на 2 машино-места с квартирой для персонала. На участке проведены ландшафтные работы, высажены кустарники и крупномеры.

Рублево-Успенское ш., 8-й км

«МИЛЛЕНИУМ ПАРК»

Коттедж общей площадью 326 кв. м на ухоженном участке 10,3 сотки с возможностью увеличения до 20 соток в элитном коттеджном поселке Millennium Park. В доме — 4 спальни с санузлами, просторная гостиная с камином, кухня-столовая, выход на открытую террасу, гараж. На участке проведены ландшафтные работы, вымощены дорожки, высажены крупномеры.

Новорижское ш., 19-й км



«МОНТЕВИЛЬ»

Абсолютно новый дом «под ключ» по индивидуальному проекту на лесном участке 17 соток в элитном коттеджном поселке «Монтевиль». Дом на тихой улице. До парка — 10 минут пешком, до леса — 15 минут прогулки. Панорамное остекление, продуманная планировка, высокие потолки, эксплуатируемая кровля. Идеально для семьи с детьми. На общей площади 500 кв. м — 5 спален с гардеробными и санузлами, гостиная с камином и выходом на террасу, две кухни, столовая, кабинет, сауна. На участке проведены ландшафтные работы, вымощены дорожки, установлено освещение, сохранены все деревья.

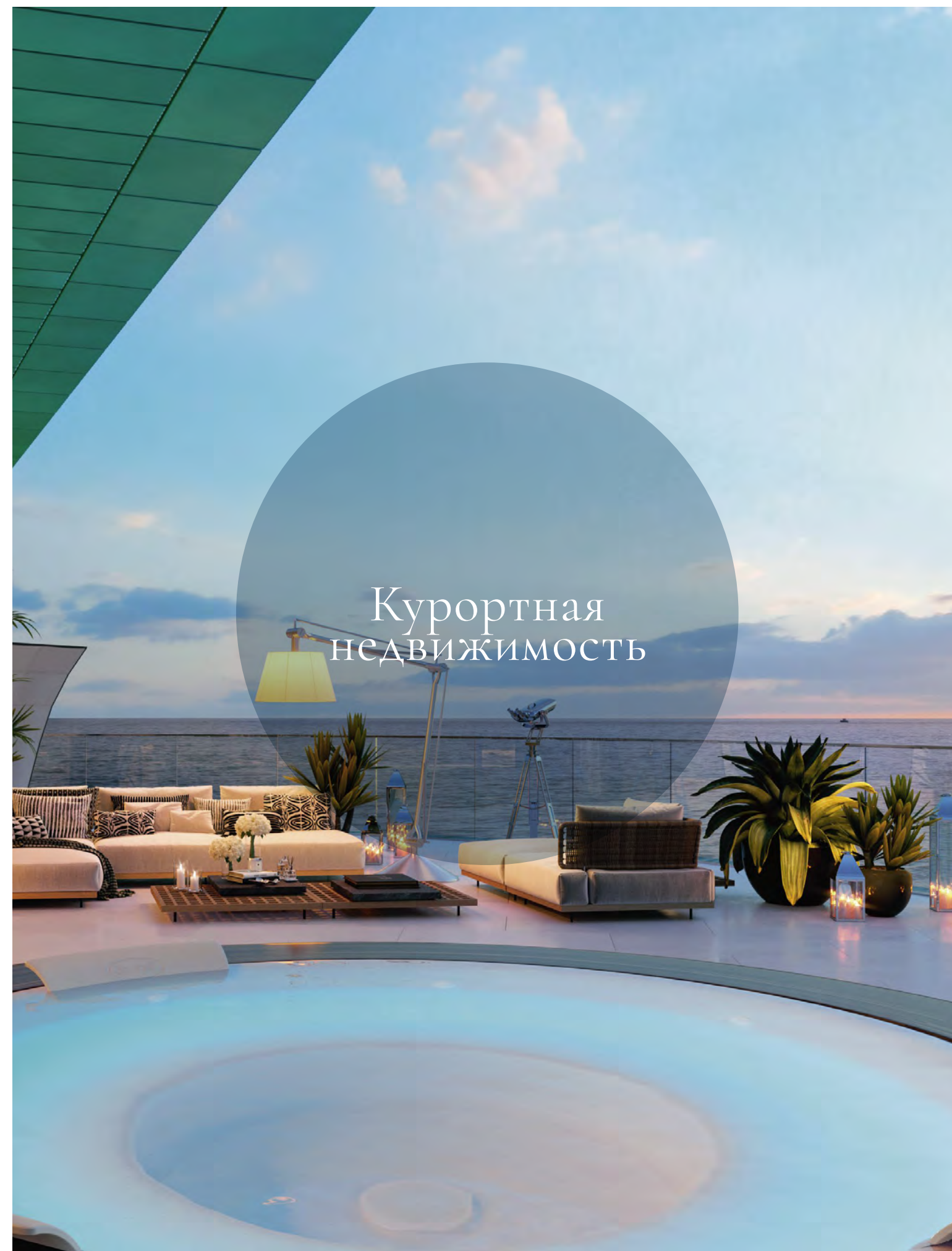
Новорижское ш., 23-й км

«ТАГАНЬКОВО»

Эксклюзивное предложение в коттеджном поселке «Таганьково»: загородный дом общей площадью 2800 кв. м на участке 116 соток по архитектурному проекту Юрия Григоряна. Панорамное остекление, просторная терраса, облицовка клинкерным кирпичом и деревом. Отделка в неоклассическом стиле.

На цокольном этаже — бильярдная, парикмахерская, оружейная комната, тир, винный погреб, симуляторная комната, санузел и две гардеробные, а также постирочная, котельная, кухня для персонала, оборудование для бассейна. На 1-м этаже — прихожая, гардеробная, гостевой санузел, холл, гостиная, кухня, столовая, кинотеатр, комната отдыха с баром, гараж на 4 машино-места и комната для охраны. На 2-м этаже — мастер-спальня с балконом, двумя гардеробными и ванными комнатами, будуаром; спальня с ванной и гардеробной комнатами, тренажерный зал, спа-зона: бассейн, сауна, хаммам, раздевалка, душевая и санузел. На 3-м этаже — кабинет, 3 спальни с индивидуальными ванными и гардеробными комнатами. Дом оборудован лифтом, системой вентиляции и кондиционирования. На территории участка — баня и дом для персонала. Участок с ландшафтным дизайном: лесные деревья и кустарники, освещение, дорожки. Участок граничит с коттеджным поселком «Николино», есть индивидуальный выход на территорию.

Рублево-Успенское ш., 23-й км

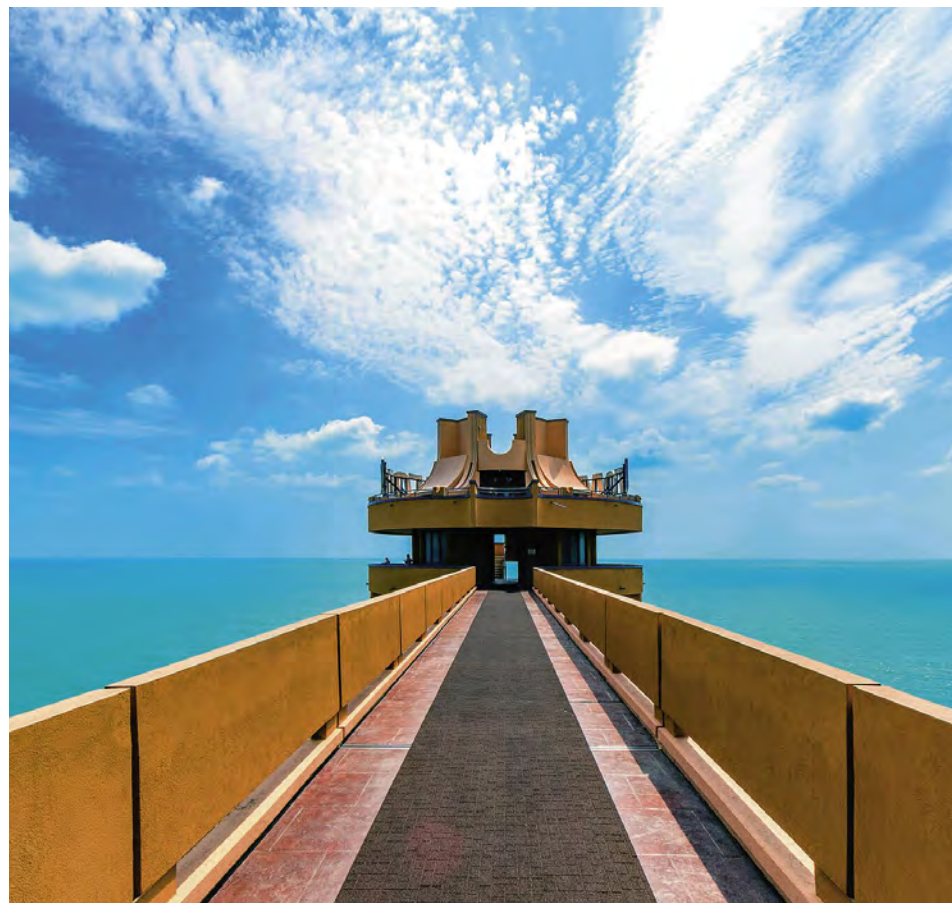
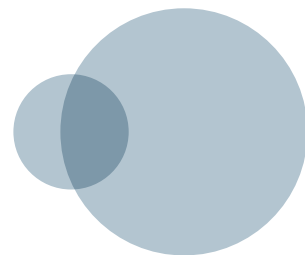




ADAGIO LE ROND SOCHI

Апартаменты класса de luxe с одной спальней (17,5 кв. м) и большой террасой (36,5 кв. м). На общей площади 92,4 кв. м с комфортом разместится семья из 4 человек. Жилая комната — 22,8 кв. м.

г. Сочи, Ленинградская ул., 7а



KARAT APARTMENTS

Престижный жилой комплекс Karat Apartments — уникальный объект на Черноморском побережье, на первой линии, в самом центре курортной столицы. Комплекс предоставляет уровень сервиса пятизвездочного отеля Hyatt Regency Sochi. Апартаменты на 15-м этаже отеля, общая площадь апартаментов 130 кв. м, просторная кухня-гостиная, 2 спальни, 2 гардеробные и 2 санузла.

На 1-м и 2-м этажах комплекса — бутики мировых брендов, рестораны и бары, переговорные и конференц-залы, спа- и фитнес-центры, спортивные помещения, закрытый и открытый бассейны на террасе. Парковка на 162 автомобиля с автомойкой. Собственный понтонный пляж в море.

г. Сочи, Орджоникидзе ул., 17

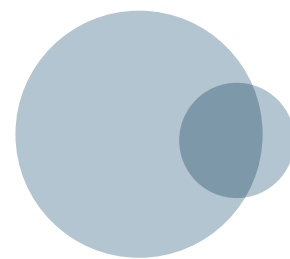




REEF RESIDENCE

Во всех апартаментах (от 84 до 629 кв. м) есть террасы, а собственные сады резиденций соединяются дорожками с частным пляжем. С любой террасы — вид на море. Объект возведен с учетом розы ветров, так что все без исключения апартаменты открыты бодрящему бризу, а высокие потолки создают ощущение света и воздуха. Индивидуальный выход из лифта.

г. Сочи, Политехническая ул., 66



«ГЛИФАДА»

Двухэтажный пентхаус в инновационном жилом комплексе «Глифада» недалеко от моря в районе Глифада города Афины. Три спальни, собственный сад и бассейн на крыше. Комплекс всего в 250 метрах от моря и близлежащих марин района Агиос-Космас и четвертой марины района Глифада, с легким доступом к проспекту Посейдонос и к центру района Глифада. Рядом — холмистый ландшафт поля для гольфа. Этот престижный район приятно выделяется своими красивыми зелеными улицами с тщательно ухоженными садами и характеризуется низкой плотностью застройки элитного жилья.

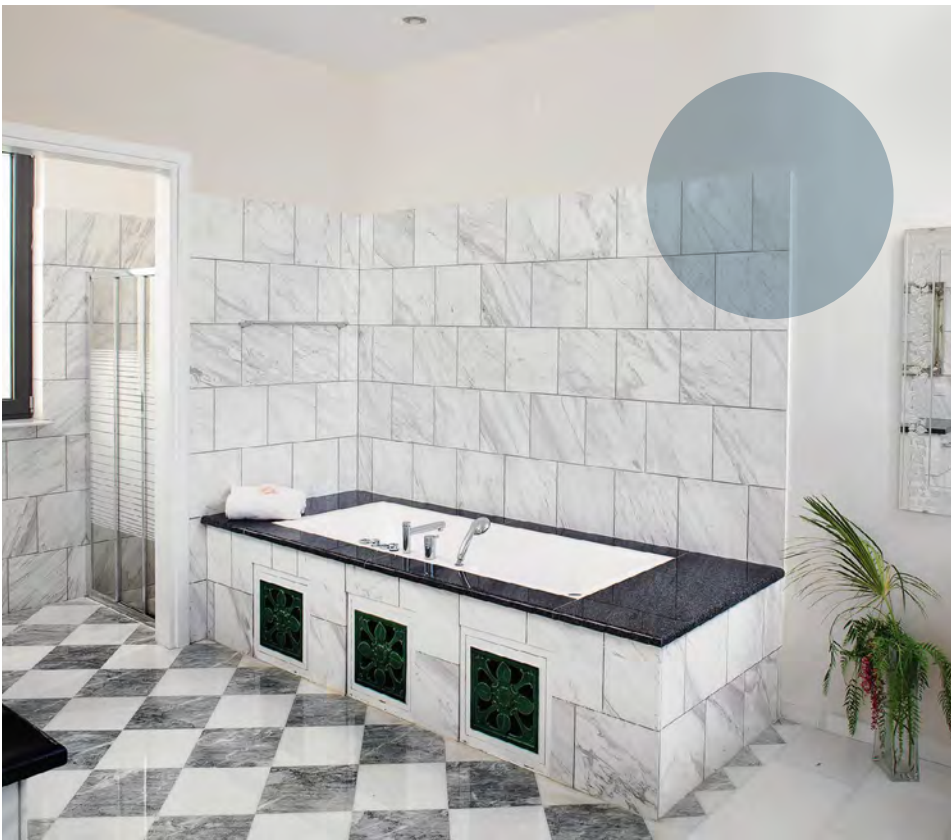


MIRUM ELOUNDA VILLAS

Mirum Elounda Villas — камерный жилой комплекс на острове Крит — это 10 эксклюзивных вилл на участках площадью от 40 соток. Виллы с 5 и 6 спальнями, частным бассейном с подогревом, террасами и собственным пляжем. Средняя площадь — 600 кв. м, площадь участка в среднем 4000 кв. м. Все виллы оборудованы системой «умный дом». Ландшафтный дизайн, эксклюзивные услуги в рамках партнерства с пятизвездочным отелем и круглосуточный сервис формата luxury lifestyle, а также консьерж-сервис. Управляющая компания жилого комплекса берет на себя решение любых бытовых проблем.

«ФОКИДА»

Вилла на берегу Коринфского залива общей площадью 530 кв. м на участке 3600 кв. м. Тихий район, 8 минут до города Галаксии и полчаса — до города Дельфы и его археологических раскопок. В часе езды — самый большой в Греции горнолыжный центр Парнас. На 3-уровневой вилле 5 больших спален, стильные ванные комнаты, просторная кухня, гостиная с камином и большая веранда с бассейном и видом на море.



RESERVA DE MARBELLA

Вилла в одной из лучших урбанизаций Марбельи с видом на Средиземное море и самую высокую гору Ла-Конча-Сиерра-Бланка. Расположена в 10 минутах к востоку от центра города. Полчаса до аэропорта Малаги. Рядом — лучшие песчаные пляжи и всемирно известный Nikki Beach Marbella Club. На 1-м уровне — просторная гостиная с камином, столовая, кабинет, гостевая ванная и полностью оборудованная кухня. На нижнем уровне — хаммам, сауна, прачечная и два апартамента для гостей или домашнего персонала. На 2-м уровне — 5 спален с ванными комнатами и выходом на просторные террасы с видом на море и горы. На участке — бассейн с подогревом и сад с подсветкой.



ВИЛЛА КАТЮА

Вилла на побережье Коста-Бланка в окрестностях города Морайра. Катюа построена по проекту модного архитектора Рамона Гандии, работающего со многими известными артистами и спортсменами. Дома в его исполнении максимально освещены дневным светом во всех пространствах: 4 спальни с ванной комнатой, 2 туалета (1 внешний), игровая комната, кухня, лифт. На цокольном этаже — зона отдыха с большим угловым диваном, телевизором и настольным теннисом. Большой пейзажный бассейн, гараж на 2 машино-места и кладовая. Площадь участка — 885,11 кв. м. С виллы (442 кв. м) открываются великолепные виды на море. Сам дом — в 5 минутах езды от пляжа и в пешей доступности от ресторанов и магазинов.

ВИЛЛА OLGA

Вилла на холме с прекрасным видом на залив Морайры. Международные аэропорты Аликанте и Валенсии находятся в среднем в часе езды. Дом (517 кв. м) интегрирован в ландшафт, охватывая его и создавая несколько уровней, что позволяет сохранять максимальную приватность. Открытые террасы с двумя бассейнами (один из них — с джакузи) окружают виллу и имеют панорамные виды на море и горы. Верхний уровень дома — дневное пространство с кухней и гостиной, выходящими на открытую террасу и зону отдыха с бассейном. Нижний уровень — зона для сна и отдыха: 3 спальни с ванными комнатами и главная спальня, выходящая к пейзажному бассейну с джакузи. Частный сад с зоной барбекю, гараж на 2 машино-места, парковка, лифт, большие крытые и открытые террасы. Площадь участка — 910 кв. м.



THE SAPPHIRE

14 шедевральных апартаментов премиум-класса на берегу Средиземного моря в окружении зелени. Прямой выход к пляжу и панорамные виды на море. Окна в пол. Комнаты с выходом на частные террасы по периметру комплекса, а в некоторых апартаментах — пейзажные бассейны. Апартаменты с 2–3 спальнями, жилая площадь — 88–211 кв. м, террасы — 36–257 кв. м. Инфраструктура подразумевает различные спортивные объекты, в том числе корты для падел-тенниса. Спа-центр с тренажерным залом, саунами и крытым бассейном. «Сапфирный клуб» — с комнатой для гурманов, винным погребом и летней гостиной с выходом в ландшафтный сад. «Предпляжная зона» — с пейзажным бассейном с видом на море и большой двухуровневой террасой, которая выходит на пляж. Панорамный лифт, подземная парковка и кладовые комнаты, консьерж-служба 24/7.



TRILOGY LIMASSOL

Три башни комплекса Trilogy Limassol выходят прямо на набережную Лимасола. Рядом — внутренняя площадь с кафе, магазинами и зонами отдыха. На сегодняшний день это один из самых привлекательных проектов с точки зрения инвестиций. Сочетает в себе как роскошную жилую недвижимость, так и превосходное офисное пространство. На 19 этажах комплекса — 69 апартаментов высшего класса с 1, 2, 3 и 4 спальнями, а также пентхаусы с потрясающим видом на море из каждого окна.

На 15 этажах находятся 52 коммерческих офиса, которые представляют идеальную площадку для ведения бизнеса для успешных деловых людей XXI века.

На двух этажах — спа и тренажерный зал.



NEO

Четыре башни NEO у подножия кипрских холмов на береговой линии Лимасола разработаны ведущими мировыми девелоперами, архитекторами и инженерами.

По периметру зданий — широкие террасы. Дизайн жилых помещений дает широкие возможности для меблировки.

На территории комплекса — кинотеатр, спа, бутики именитых брендов, спортзал, рестораны и бары. Вблизи — ботанический сад и галерея. Курорт опоясывает сеть бассейнов, разделенных на категории: для семей, для взрослых и для светских тусовок.

CASA FUTURA

4-уровневая вилла в Лимасоле — с концептуальным дизайном и продуманной планировкой комнат. Подземный паркинг на три автомобиля и инфраструктура для домашнего персонала: прачечная, комната отдыха и душевая. На первом уровне — просторное лобби с роялем, стеклянный коридор и обеденная зона с оборудованной кухней. На верхние уровни ведет лестница в центре гостиной или лифт. Второй уровень спроектирован из трех больших спален с гардеробными и ванными комнатами, плюс — мастер-спальня со своим выходом на лоджию. На верхнем уровне — сад и терраса для отдыха. В проекте используются передовые инженерные технологии, системы интеллектуального управления домом нового поколения, теплые полы с технологией нагрева воды по всему дому, система кондиционирования VRV. На участке — бассейн, ландшафтный дизайн и крытые сады.



MINTHIS

Аутентичный жилой комплекс на тихой вершине холма занимает 5 млн кв. м охраняемой экологической сетью ЕС «Натура-2000» территории. Дизайн — общая работа компании-застройщика Pafilia и архитектурного бюро мирового класса Woods Bagot.

Все объекты — резиденции, виллы и апартаменты категории Suite — в гармонии с ландшафтом, как и поле для гольфа чемпионского уровня с 18 лунками. А сразу за ним — заросли инжира, грецкого ореха и оливковые рощи. Дополняет пейзаж исторический монастырь XII века. Всего в 10 минутах от Minthis — город Пафос.



LIMASSOL MARINA

Limassol Marina — один из самых известных проектов Кипра. Это первая марина для суперяхт на Кипре. На сегодняшний день она занимает 5-е место в списке марин мира (и обладает наградой 5 Gold Anchor Platinum Award). Сочетает в себе элегантные жилые резиденции, яхт-гавань с полным спектром услуг, широкий выбор ресторанов, магазинов и бутиков в центре Лимасола. Предложение недвижимости представлено апартаментами в море и виллами с частными причалами.



ONE

Башня ONE в Лимасоле — самое высокое прибрежное жилое здание в Европе. Этот шедевр архитектуры и дизайна сочетает в себе все достоинства услуг класса пятизвездочного отеля и уют частной резиденции. В разработке принимали участие ведущие специалисты с мировыми именами в области дизайна, архитектурного и инженерного планирования. Владельцы апартаментов ONE получают бесплатное эксклюзивное членство в гольф-курорте Minthis — одной из жемчужин кипрской индустрии отдыха. Панорамное остекление фасада по всей высоте этажа позволяет проникать солнечному свету буквально повсюду. Благодаря просторным балконам пребывание на свежем воздухе в собственном доме гарантирует ощущение уединенности и комфорта.

РИГА

Апартаменты в уникальном проекте в самом сердце Риги. Данный проект соединяет в себе историческую архитектуру, природу, технологии и искусство. В данном объекте бережно сохранен и восстановлен исторический фасад здания. Над ним размещается абсолютно уникальный парящий оазис, созданный лучшими ландшафтными дизайнерами. Апартаменты расположены на 2-м этаже, имеют функциональную планировку, состоящую из просторной зоны гостиная—кухня и 2 спален. Отделка и парковочное место оплачиваются отдельно. При покупке данного апартамента вам предоставляется возможность получить ВНЖ Латвии, что позволяет свободно пересекать границу Европы.



ЮРМАЛА

Апартаменты, расположенные в уникальном квартале Юрмалы, претендуют на высшую строчку в рейтинге балтийской недвижимости премиум-класса. Третий этаж четырехэтажной виллы с панорамным лифтом. На выбор 26 апартаментов от 60 до 250 кв. м с просторными балконами, террасами, прилегающими земельными участками и панорамными окнами. Высота потолков — 3 м. Преимущество — в обширном свободном пространстве. Только высота потолков в парадном холле составляет 7 м. Естественное освещение общественных помещений на всех уровнях обеспечивается атриумами, которые пронизывают здание от стеклянной крыши 4-го этажа до холлов 1-го этажа. Подземный паркинг на 34 машино-места.



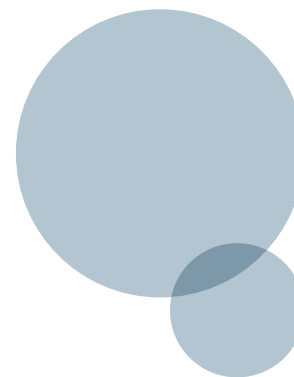
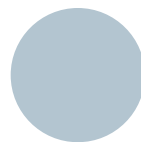


ВИЛЛА XXII CARAT

Вилла с панорамными видами на Пальма-Джумейру и Дубай-Марину. Комплекс рядом с отелями One&Only the Palm, Zabeel Saray и W — the Palm. Предлагается 7 спальных сьюитов с ванной комнатой и гардеробной. Кухни в каждой вилле разработаны по индивидуальному дизайну, в каждой кухне — винный шкаф с поддержкой температурного режима. Предусмотрен индивидуальный дизайн ванных комнат, ванна — ручной работы из натурального горного камня. Интерьер меняется по желанию клиента.

На территории — частный пляж, личный сад с ландшафтным дизайном. Виллы первого ряда — с выходом на пляж с участка, центральные виллы — с террасами на крыше и лифтами на подземный паркинг. В каждой вилле — хаммам.

Круглосуточная охрана и консьерж-сервис, вalet-паркинг и охраняемый подземный паркинг для резидентов. Организация встречи гостей резидентов, уборка вилл, уход за садом и обслуживание бассейна.





ВЕСНА В ПОДАРОК



- ✓ Персональный фитнес
- ✓ 100 клубов в 5 странах
- ✓ 200 000+ членов клуба

- ✓ Спортивное тестирование
- ✓ Консультации врача-диетолога
- ✓ Детские программы

SPECIAL.WORLDCCLASS.RU

@WORLDCCLASSCLUBS

FERRARI
F8 TRIBUTO



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР FERRARI

Ferrari Авилон

**FERRARI F8 TRIBUTO —
ИДЕАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ СТИЛЯ И МОЩИ**

г. Москва, Волгоградский, 41
8 495 232 4141
www.ferrari-avilon.ru