Real Estate Consulting Group

KALINKA

№ 9 Ноябрь 2019 – Март 2020

Дома, изменившие облик Москвы

20 лет Kalinka Group

Жить в столице

LONDON
PARIS
MOSCOW
NEW YORK

Премьера уникального дома

FANTASTIC HOUSE

NEO

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА КИПРА

Инвестируйте в свое будущее и получите гражданство Евросоюза на Кипре
в течение 6 месяцев.*

+7 495 137 8998, russian@pafilia.com, neolimassol.com

Pafilia

*Подробности читайте на стр. 26

ПРИВЕТСТВИЕ

Писать колонку редактора в журнал, посвященный 20-летию твоей компании, дело ответственное, поскольку дата круглая, знаменательная – твой бизнес пережил многие другие, и он заслуженно в лидерах. Но с другой стороны, подводить какие-то итоги и пышно праздновать с лавровым венком на голове едва ли уместно – рынок бросает новые вызовы, работы невпроворот, а профессионалам не дают поблажек.

Тем не менее, хочется вспомнить, что 20 лет назад рынок элитной недвижимости в России только зарождался, и тот путь, который мы прошли от первых клубных домов за железным забором до таких объектов, как *Noble Row*, просто ошеломляет. Мне трудно объективно сказать, то ли мы, *Kalinka Group*, росли вместе с рынком, то ли рынок следовал за нами, поскольку редкий заслуживающий внимания дом появлялся и продавался без нашего непосредственного участия. Мы помним деревья большими, а застройщиков маленькими...

И мы начинаем помогать уже второму поколению наших клиентов – самые полезные контакты передаются по наследству.

Kalinka Group уже давно не дилетант и на международном рынке – отбирая лучшие предложения по всему миру, мы удобны тем, что кропотливо ведем работу по каждой сделке на родном для покупателя языке, не позволяя совершить ошибку по причине отсутствия специфических знаний. И мы по-прежнему представляем в России лучших мировых дизайнеров.

Я хочу выразить благодарность всем коллегам по отрасли – девелоперам, строителям, архитекторам, дизайнерам, брокерам, конкурентам. Только совместно с вами можно было наработать тот колоссальный опыт, который является основным активом «Калинки». Каждая из перечисленных гильдий вносит свой вклад в развитие рынка – кто-то задает новые тренды, кто-то повышает профессиональную планку. Рынок элитной недвижимости довольно кулуарный, мы почти все знакомы лично, и это определяет честную конкуренцию и открытое сотрудничество.

Я также благодарю клиентов, которые, предъявляя новые желания и более строгие требования к домам для своего проживания, мотивируют весь наш альянс к реализации новых, все более амбициозных и вдохновляющих проектов.

В этом номере мы вспомним основные вехи развития рынка – как строились лучшие дома Москвы и лучшие поселки Подмосковья, совершим экскурсию по мировым столицам, поговорим с лучшими архитекторами и девелоперами, чтобы посмотреть на происходящее сегодня и заглянуть в будущее.

Приятного вам чтения! А мы продолжаем работу над тем, чтобы и четверть века на рынке оставаться непревзойденными и легендарными.

ALENA
AKHMADULLINA
www.alenaakhmadullina.com

Содержание

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ 2

20 ФАКТОВ О KALINKA GROUP 8

Я СЧАСТЛИВА, КОГДА СЧАСТЛИВЫ НАШИ КЛИЕНТЫ. БИЗНЕС-БИОГРАФИЯ ЕКАТЕРИНЫ РУМЯНЦЕВОЙ 14

«PAFILIA СТРОИЛА СВОЮ ВЫДАЮЩУЮСЯ РЕПУТАЦИЮ НА ПРОТЯЖЕНИИ ДЕСЯТИЛЕТИЙ». **ИНТЕРВЬЮ С ПРЕЗИДЕНТОМ КОМПАНИИ** 26

FANTASTIC HOUSE. ПРЕМЬЕРА УНИКАЛЬНОГО ДОМА 32

20 ДОМОВ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ ОБЛИК СТОЛИЦЫ 42

КЛАССИФИКАТОР ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 76

ТЫ ПОМНИШЬ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ? АРКАДИЙ НОВИКОВ, ОЛЬГА СЛУЦКЕР, ОКСАНА РОБСКИ, ТАТЬЯНА РОГАЧЕНКО, ИГОРЬ СТОЯНОВ И ОКСАНА БОНДАРЕНКО О ЗАРОЖДЕНИИ РЫНКА ПРЕМИАЛЬНЫХ УСЛУГ 80

АГЕНТ ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ. ЕКАТЕРИНА РУМЯНЦЕВА О БУДУЩЕМ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ И НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ 88

ОТ РОКОКО ДО РОТКО. КАК МЕНЯЛИСЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О КРАСОТЕ В ИНТЕРЬЕРЕ 98

Содержание

ЖИТЬ В СТОЛИЦЕ.
САМАЯ ДОРОГАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ, ЛОНДОНА, ПАРИЖА И НЬЮ-ЙОРКА 104

МЫ ПОМОГАЕМ ЗАДАВАТЬ ТРЕНДЫ.
ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ «КАЛИНКА – НЕДВИЖИМОСТЬ» МАРИНОЙ ЮСОВОЙ 116

КАТАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ:

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ 124

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК 136

МОСКВА-СИТИ 146

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ 150

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ 160

С ВИДОМ НА СОСНЫ.
ИСТОРИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЛУЧШИХ ЗАГОРОДНЫХ ПОСЕЛКОВ 170

МОСКВА 2.0.
АРХИТЕКТОРЫ, ДЕВЕЛОПЕРЫ И МОСКВОВЕДЫ О ДВУХ ДЕСЯТИЛЕТИЯХ РАЗВИТИЯ РУССКОЙ АРХИТЕКТУРЫ 176

МОСКОВСКИЙ ГОСТЬ.
ЗНАМЕНИТЫЕ ЧАСТНЫЕ КОЛЛЕКЦИИ ИСКУССТВА 190

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДОМ

INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS
BEST INTERNATIONAL RESIDENTIAL DEVELOPMENT
Navarino Residences by TEMES S.A.
2017-2018

INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS
BEST RESIDENTIAL DEVELOPMENT EUROPE
Navarino Residences by TEMES S.A.
2017-2018

COSTA NAVARINO RESIDENCES

МЕССИНИЯ, ГРЕЦИЯ

Место, где встречаются пляж и сад. Место, где дети свободно гуляют, пока их родители выбирают поле для гольфа. Место, где овощи и фрукты выращивают в собственном саду, а вино производят в собственных виноградниках. Это не просто дом — это точка соприкосновения с природой, людьми и историей одного из последних нетронутых уголков Европы.

ВИЛЛЫ КЛАССА ЛЮКС В СОБСТВЕННОСТЬ ПО ЦЕНЕ ОТ €2,8 МЛН

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПО ЦЕНЕ ОТ €500 000 С ФИКСИРОВАННЫМ ГОДОВЫМ АРЕНДНЫМ ДОХОДОМ 4% ОТ СТОИМОСТИ ПОКУПКИ В ПЕРВЫЕ 5 ЛЕТ

УНИКАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ НА БЕРЕГУ МОРЯ | ВХОДИТ В СОСТАВ ПЯТИЗВЁЗДОЧНОГО КУРОРТА, ОТМЕЧЕННОГО МНОЖЕСТВОМ НАГРАД | ДВА АВТОРСКИХ ГОЛЬФ-ПОЛЯ НА 18 ЛУНОК | ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ

+30 6987100310 info@navarinoresidences.com www.costanavarino.com/real-estate

20 ФАКТОВ

О КОМПАНИИ KALINKA GROUP

1 *Kalinka Group* – самая успешная компания на рынке городской элитной недвижимости Москвы. Единственная российская компания, сопоставимая по объему продаж с агентствами крупных международных брендов. Группа компаний занимает 85% рынка консалтинговых услуг, 25% рынка элитной жилой недвижимости Москвы. Многие мечтают разгадать секрет успеха команды, которая лучше всех умеет продавать «тяжелый люкс».

2 Когда *Kalinka* вышла на рынок, в Москве появлялось действительно дорогое жилье. Среди клиентов было много иностранцев, и для их привлечения необходимо было что-то русское в названии. Появилась идея назвать новую компанию *Kalinka Realty*. Благодаря созвучию (на рынке уже была «Калинка Стокманн»), у клиентов возникало ощущение, что *Kalinka* им знакома и не первый год на рынке. И только позже, узнав, что по древнерусскому обычаю ветви калины ставили на стол новобрачным как символ чистоты, непредвзятости отношений, поняли, что интуитивно выбрали подходящее к принципам работы имя.

3 Основатель компании – Екатерина Румянцева – один из самых эксцентричных, обсуждаемых и харизматичных руководителей на рынке элитной недвижимости. Одни уверены, что она «пьет кровь младенцев», другие считают ее иконой стиля, для самых близких она – нежная и ранимая. Многогранная, неоднозначная и всегда яркая, Екатерина собирает вокруг себя таких же талантливых профессионалов.

4 Офис *Kalinka Group* находится по адресу: Молочный переулок, дом 1. Это знаковый объект, один из первых проектов премиум-класса, который возник на легендарной «Золотой миле». Молочный переулок входит в число самых дорогих улиц Европы и мира. Наши клиенты живут в соседних домах: Бутиковский переулок, 5, клубный дом *Copper House*, *Crystal House*, клубный дом *Barkli Virgin House*.

5 Конь на логотипе связан с любимым животным Екатерины Румянцевой, которая с детства занимается конным спортом, получила звание мастера спорта по выездке, выигрывала различные юношеские соревнования. Лошадь – красивое, сильное, честное и доброе животное. В качестве эмблемы компании, конь воплощает те же качества в подходе к работе.

6 За 20 лет работы сотрудники *Kalinka Group* сделали счастливыми обладателями недвижимости 7 420 семей и компаний.

7 Суммарно брокеры *Kalinka Group* совершили сделок на 5,2 миллиарда долларов.

8 Брокерская школа *Kalinka Group* считается одной из лучших на рынке элитной недвижимости. Экс-сотрудников с удовольствием приглашают в другие компании. За 20 лет существования компании из ее стен вышло примерно 70% участников профессионального рынка.

9 В настоящее время в компании работает 170 сотрудников, обеспечивая предоставление более 480 видов услуг своим клиентам – от уборки квартир до турбо-продвижения объектов недвижимости, выставленных на продажу.

10 На сегодняшний день база компании насчитывает около 100 000 объектов по всему миру, география предложений компании охватывает 25 стран.

11 Лучшие концепции высококлассной жилой недвижимости создавались и выводились на рынок при участии консультантов *Kalinka Group* – в портфеле проектов свыше 150 концепций объектов недвижимости в России и СНГ, включая разработку концепта набережной Махачкалы. Среди проектов можно отметить те, которые не только радикально изменили облик Москвы, но и пользуются большим спросом до сих пор: *Barkli Virgin House*, «Дворянское гнездо», «Садовые кварталы», жилой комплекс «Eleven».

12 *Kalinka Group* – единственная компания в России, которая занимается маркетингом в недвижимости на международном уровне: делает маркетинговую упаковку продукта, выводит проекты на рынок, проводит мероприятия с клиентской базой девелопера, привлекает дизайнеров мирового уровня. С 2013 года *Kalinka Group* выигрывает премии престижного международного конкурса *International Property Awards*. В 2019 году компания получила высшую категорию 5 звезд в номинации «Лучшее агентство недвижимости в РФ» и победила в номинации «Лучшее агентство недвижимости по маркетингу в РФ».

13 *Kalinka Group* – единственная на рынке компания, которая оказывает услуги *Legal Services* для других риэлторских бизнесов, и единственная компания в России, которая имеет успешные кейсы по взысканию брокерской комиссии с недобросовестных принципалов (собственников) даже при отсутствии договора. Компанию часто привлекают для юридического сопровождения сделок.

ВИЛЛА «BELLE VUE»
SV. STEFAN
ЧЕРНОГОРИЯ – MONTENEGRO

УНИКАЛЬНАЯ 5-УРОВНЕВАЯ ВИЛЛА
В СТИЛЕ ВЕНЕЦИАНСКИХ ПАЛАЦЦО
В РАЙОНЕ СВ. СТЕФАН

Тел.: +7 (495) 236 86 17 I www.kalinka-realty.ru

14 С 2012 года *Kalinka Group* является эксклюзивным партнером компании YOO – мирового лидера в сфере дизайна зданий и интерьеров. Благодаря этому, к работе над московскими зданиями были привлечены бренды мирового уровня: *Philippe Starck* (жилой комплекс «*Barkli Park*» и дом премиум-класса «Дыхание»), *Kelly Hoppen* («*Barkli Virgin House*»), *Jade Jagger* («*Turandot Residences*»), *Marcel Wanders* (клубный дом «*Barkli Gallery*»).

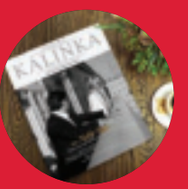
15 С мая 2019 года *Kalinka Group* – официальный представитель ассоциации девелоперов Кипра «Dacyprus» в России, СНГ и странах Восточной Европы.

16 *Kalinka Group* не состоит в ассоциации риэлторских агентств, являясь независимой компанией трендсеттером, инноватором, которая ловит тренды раньше других и оперативно внедряет их в практику.

17 Авиаспорт, мотокросс, горнолыжный спорт, сноубординг, конный спорт, яхтинг, мотоспорт, стрельба – хобби мужчин и девушек из команды «Калинки» определяют их характер.

18 Стены офиса *Kalinka Group* украшают картины Сергея Сергеевича Румянцева, Заслуженного художника России, отца Екатерины Румянцевой.

19 *Kalinka Group* выпускает собственный глянцевый журнал – уникальный путеводитель жизни класса *De Luxe*. Это не каталог объектов, как в большинстве риэлторских компаний, а полноценное издание формата *Lifestyle*, с интересными редакционными статьями, яркими интервью с успешными и популярными людьми. Издание выходит с 2015 года.



20 Сегодня *Kalinka Group* – ведущий эксперт на рынке премиальной недвижимости с международным опытом работы по приобретению, реализации, инвестиционному и маркетинговому сопровождению девелоперских проектов, а также проектов в области *Legal Support* и *Due Diligence*. За 20 лет компания выросла из бутика элитной недвижимости в группу самостоятельных бизнесов: *Kalinka Realty* (классическое агентство недвижимости), *Kalinka Недвижимость* (реализация новостроек, услуги для девелопера, отдел продаж на аутсорсинге), *Kalinka International* (элитная недвижимость за рубежом), *Kalinka Legal Services* (юридические услуги на рынке элитной недвижимости), *Kalinka Design* (подбор архитекторов и дизайнеров для девелоперов), *Kalinka Love* (маркетинговое агентство для девелоперов).

ЕКАТЕРИНА РУМЯНЦЕВА,

ОСНОВАТЕЛЬ *KALINKA GROUP*

Я счастлива, когда счастливы наши клиенты.

Это история про клиентов на всю жизнь, которая стала миссией компании.

Как стать успешным менеджером, когда нет денег на одежду

В 1995 году я была вынуждена вернуться с Кипра, где прожила 3 года, в Москву. Опустим причины, по которым это случилось. Мне было 24 года, у меня была тысяча долларов сбережений и не было зимней одежды. А на дворе 12-е декабря…

Деньги уходили очень быстро, я активно искала работу. Когда деньги закончились совсем, меня все-таки взяли в агентство по продаже недвижимости, которое впоследствии купил CBRE, а тогда оно называлось *Noble Gibbons Richard Ellis*, и возглавлял ее Майлз Джонсон. Такие крутые американские парни, «благородные гиббоны» приехали в Москву в 90-х и создали крутой консалтинговый бизнес. Прежде чем меня взяли, я прошла 15(!) собеседований, поскольку мнения коллектива разделились – сотрудники женского пола были против, сотрудники мужского пола были за. Я в то время носила очень короткие юбки, но не потому что хотела сразить всех длинными ногами, а потому что у меня элементарно не было денег на новую одежду, приходилось носить то, что я носила на Кипре. А там жарко, короткие юбки просто оптимальны для такого климата. Этим я вызывала, конечно, страшное негодование со стороны всех коллег-женщин, но в конечном итоге где-то возобладал какой-то смысл, и меня приняли на работу. Генеральный директор компании считал, что хороший брокер в течение первых трех месяцев работы должен закрыть одну сделку. Я же за три месяца закрыла три сделки, и первую из них завершила в первый же месяц. Это была квартира на улице Ефремова, практически первом на тот момент элитном доме с подземным паркингом. Покупателем был взрослый мужчина, лет сорока пяти. Я от него просто не отходила ни на шаг – завтракала с ним, обедала и ужинала в течение двух или трех дней, пока он не созрел к покупке и не приобрел эту квартиру. Это была моя первая сделка в Москве. И мы, кстати, до сих пор общаемся с этим клиентом, как и со многими другими клиентами. Я бы не стала называть это своим «социальным капиталом». Я не пользуюсь этими контактами для получения каких-то выгод. То, что я есть в их записной книжке, а они в моей, это история про клиентов на всю жизнь, которая стала миссией компании, потому что за этим стоят годы работы в интересах каждого конкретного человека.

Презентации с грамотным текстом, распечатанные на принтере, оказались очень серьезным конкурентным преимуществом.

Риэлторши проигрывают цветному принтеру

А потом меня уволили… за любовь к свободе. Я не поддавалась дисциплинированию, стремилась оставить за собой принятие решений и действий. Но надо отметить, что *Noble Gibbons* приучил меня к очень прогрессивной для того времени американской корпоративной культуре, западным бизнес-процессам. Это была чуть ли не единственная такая компания на рынке. Одновременно с ней существовали местечковые агентства, где работали страшные старые тетки, риэлторши, которые курили и дымили в лицо клиентам, не понимали с какой стороны подходить к компьютерам, считали нормальным приходить на работу к часу дня, лениво прозванивая газеты типа «Из рук в руки» – в общем, полный и абсолютный ад. Я не могла, конечно, упасть до такого уровня, моя профессиональная гордость мне не позволяла этого сделать. И, так как второй такой компании, как *Noble Gibbons*, на московском рынке не было, пришлось сделать свою. Как я представляла себе развитие бизнеса? Да никак, я просто хотела зарабатывать деньги и делать то, что умею. Я понимала, что надо хорошо обслуживать клиентов, делать качественные презентации. В то время презентации с грамотным текстом, созданные на компьютере и распечатанные на принтере, оказывались очень серьезным конкурентным преимуществом. То есть этого было достаточно для того, чтобы войти в «голубой океан» риэлторского бизнеса, просто предоставляя клиентам качественные красивые презентации – фантастические возможности. Мне помогли несколько лет журналистского образования за спиной, благодаря чему я могла писать красивые вдохновляющие тексты. По большому счету в этом и заключался весь *competitive advantage*, скажем так, нашего стартапа под названием *Kalinka Realty*. Это уже потом мы придумали позиционирование «Бутик элитной недвижимости» и все остальное.

Начать все с начала, пережив предательство

А потом был драматичный эпизод в истории компании. В 2008-м году меня покинул практически весь первый состав компании, все те люди, с которыми мы начинали вместе бизнес, с которыми пили практически из одной чашки все 10 лет. В принципе, все первые 10 лет состав компании оставался неизменным. Очень тяжело приживались новые люди. Возможно, по этой причине начался какой-то застой, стадия аристократизма по Адизису. Компания была очень успешна, и этот успех был по современным мерках очень легким. И в результате сотрудники превратились в очень инертных людей, которые ничего не хотели, которые в принципе были очень слабо мотивированы, потому что материальный достаток был очень высокий. Возник профессиональный снобизм и, как следствие, общая расслабленность и неуправляемость. Меня же изнутри распирало желание идти дальше, не стоять на месте, развивать новые рынки, вводить новые услуги, а мои соратники этого не хотели, и когда в 2008 году случился кризис, и клиентов стало ощутимо меньше, они решили выйти из компании, потому что им очень нравился камерный бутиковый формат работы, а я стремилась к корпорации, к которой я в итоге пришла.
В какой-то момент нам идеологически стало не по пути. Но ушли они очень некрасиво, сильно меня ранив по-человечески. Нанеся мне, признаюсь, непоправимую нравственную травму и пошатнув мою веру в людей, потому что это были в моем восприятии такие соратники, с которыми мы жили как одна семья. Люди, которым я давала деньги на покупку квартир и с которыми прожила бок о бок 10 лет, просто в какой-то момент предали, по-человечески это тяжело было пережить. Сейчас, уже 10 лет спустя, я их простила, совершив для себя этот духовный подвиг.

Мужское участие

Я часто слышу: «Так не бывает, чтобы умная и красивая женщина начала свой бизнес сама и с нуля, наверняка были какие-то связи и кто-то помогал».

Я часто слышу: «Так не бывает, чтобы умная и красивая женщина начала свой бизнес сама...»

Нет, совершенно никто мне не помогал. Единственными инвесторами были Игорь Броновицкий и Леонид Кронгауз, который до сих пор является моим партнером по бизнесу. В свое время я для них совершила большую сделку – продала пентхаус во время кризиса в 1998 году, когда рынок уже встал. Пентхаус располагался в объекте, который они построили, это был, кажется, третий элитный дом в Москве. По причине продажи этого пентхауса я с ними очень часто встречалась. Они узнали о моей ситуации, когда возникла необходимость все поднимать с нуля, и предложили помощь. Леонид и Игорь попросили составить бюджет. Я тогда понятия не имела, как он пишется, ничего не знала о принципах бюджетирования. Все описала предельно просто: нужно три компьютера, зарплату секретарю, шестьсот долларов, плюс шестьсот долларов на рекламу и так далее. Суммарно у меня получился бюджет на три тысячи долларов, на весь, как можно выразиться, стартап. Это действительно все инвестиции, которые были вложены в «Калинку», в текущую группу. Как бы невероятно это ни звучало, но всего с тремя тысячами долларов мы начали создавать этот бизнес.

От каждого по способностям, каждому по труду

Несмотря на все катаклизмы и кризисный 2008-й, потерю восьмидесяти процентов старой команды, мы закончили год, можно сказать, без убытка, хотя по итогам был минус в четыре тысячи долларов. Я считаю, это был очень хороший результат для той ситуации.

Со мной остались только новенькие, единичные брокеры и бэк-офис, который надо было кормить. И, конечно, вокруг меня консолидировались новые соратники – я нашла новых людей, на которых можно положиться, собрала новую команду из тех, кто был готов встать со мной на передовую, спасать вместе со мной бизнес и компанию. Мы просто качественно распределили задачи, каждый взял на себя то, что мог делать, а меня практически освободили от операционной деятельности – я делала то, что я умею делать лучше всех на рынке, убеждала застройщиков, продать нам эксклюзивы.
Полина Меделяновская занималась операционной деятельностью. Она была исполнительным директором. В итоге компания получила новый импульс, мы снова

начали расти, и в этом была не только моя заслуга, но всех тех людей, которые активно влились в работу.
К операционной деятельности я вернулась не сразу.
Мы наняли генерального директора. Когда генеральный директор начал терять кое-какие результаты, мы решили расстаться. И мне снова самой пришлось стать генеральным директором.

О женском лидерстве и предназначении

Я не сразу поняла, что большая успешная компания требует определенных жертв. Моя жизнь, в данной ситуации, принадлежит моему бизнесу. Я не могу просто взять и сказать, что я очень устала и год буду отдыхать. Любой наемный сотрудник, который заработал денег, отложил, может себе позволить сценарий «я увольняюсь, потому что мне нужно заняться собой, побыть с семьей, восстановить здоровье...» или попросить отпуск на месяц под предлогом «я устал, мне нужно привести себя в порядок». Я не могу себе этого позволить. Потому что, если я буду год приводить себя в порядок, неизвестно, что останется от бизнеса. Поэтому, в каком-то смысле, не ты владеешь бизнесом, а бизнес владеет тобой. Хотя с возрастом я научилась расставлять приоритеты. Сегодня я понимаю, что нужно свои силы рассчитывать, их нужно беречь. Надо уметь восстанавливаться. Я выработала свои правила тайм-менеджмента, чтобы сохранить свои внутренние ресурсы.

Я не сразу поняла, что большая успешная компания требует определенных жертв.

Я бы не хотела, чтобы моя дочь переняла у меня бразды правления компанией и так же окунулась в бизнес, так как я считаю, что у женщины другое предназначение. Я все больше и больше убеждаюсь в этом. Мы для другого. У женщины вообще другая миссия. Но не у всех. У каких-то женщин, как я, видимо, такая миссия. Я лидер по натуре, это моя «прошивка». Но у лидера всегда есть обязательства – нельзя одновременно быть лидером и лежать на пляже, принуждая людей работать сверхсилы из своего шезлонга, надеяться, что они будут гореть на работе. Если ты сам не горишь, не показываешь собственным примером, что ты с ними, никто не будет отдавать свое время, жизнь за твою компанию, пока ты там где-то прохлаждаешься. Поэтому либо ты настоящий лидер и стоишь вместе со всеми на передовой, либо нужно найти другого лидера, который будет стоять вместе со всеми на передовой. То есть невозможно людей ничем мотивировать ни отрицательным, ни положительным, если ты сама не являешься примером. Хорошо дружить и быть соратниками, когда все хорошо. И очень сложно быть соратниками, когда плохо. Для меня показатель команды и коллектива – это как раз любые трудные времена. Когда ты по-настоящему видишь людей. Кто готов идти с тобой, а кто нет. Я очень ценю лояльность в такие времена. А в целом очень ценю вовлеченность. Для меня это вообще важнее, даже чем какая-то отраслевая профпригодность в людях.

Многие знают, что со мной не просто. Но те, кто знает меня ближе, ценят душевные качества. Я похоже из тех людей, с которыми вместе тесно, а врозь скучно.

При этом и у меня бывают моменты, когда опускаются руки, и я начинаю унывать по какой-то причине. В такие моменты мне помогает дочь, которая выступает как старшая сестра, как мать. Говорит: «Ты главное не парься, все наладится, я в тебя верю. Ты двадцать лет там все делала, все будет хорошо». У нее тоже есть планы на счет «Калинки». Но она хочет развивать «Калинку» за рубежом, у нового поколения нет условных мировых границ. Ей хочется, чтобы «Калинка» была известна по всему миру. И я думаю, что у нее получится. Для этого есть и способности и самое главное – знания и хорошее образование уже сейчас.

О конкуренции

У меня есть своеобразное качество, может хорошее, может плохое – я вижу только слабые стороны конкурентов – отношусь к ним почему-то, не как к сильным конкурентам, а изначально как к слабым, я их всегда недооцениваю. Часто именно это помогает не иметь каких-то зажимов и побеждать даже в заведомо неравной конкуренции. Хотя я не могу сказать, что меня кто-то на рынке особенно сильно удивил за эти двадцать лет. Безусловно, я признаю чужие достижения, и многих профессионалов рынка очень и очень ценю. Если же говорить о конкуренции между агентствами, то, безусловно, международные бренды задают устойчивость. Поэтому сегодня настоящими конкурентами

ВАМ БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЕТСЯ ВЫБИРАТЬ МЕЖДУ ВНЕДОРОЖНИКОМ И MASERATI

MASERATI LEVANTE
ОТ 5 900 000 РУБ. В АВИЛОН.

MASERATI

АВИЛОН

Maserati Levante 2019 – истинно итальянский внедорожник.
Превосходя Ваши ожидания.
Новый уровень роскоши, динамики
и эксклюзивности!

Каждый автомобиль Maserati создан
с итальянской страстью, чтобы покорить
Ваше сердце раз и навсегда.

Ваша инвестиция в собственную индивидуальность.

АВИЛОН. Ваш дилер Maserati
Москва, Волгоградский пр-т, 41
+7 (495) 730 44 52

www.maserati-avilon.ru

«Калинки» являются только две крупнейшие в мире компании, с хорошим зарубежным финансированием, с которыми мы конкурируем на равных с собственным финансированием. Мы держим свою долю рынка и не уступаем в масштабе. И по сравнению с конкурентами мы более динамичная и гибкая компания, благодаря тому, что вводим молодых специалистов на разные направления деятельности бизнеса. Таких, которым очень интересно то, чем они занимаются, у которых есть драйв, желание развиваться, у которых есть амбиции. Как раз сейчас мы вводим новых партнеров.

Женщина вполне может конкурировать с мужчинами, она более такая, хитрая, гибкая. Она может, где нужно отступить на два шага назад, чтобы затем продвинуться на три шага вперед. Мужчины, в большинстве своем, не умеют делать эти шаги «временного отступления». Они всегда находятся в соперничестве друг с другом. Даже могут забыть о сути того или иного дела, о предмете встречи, если вдруг возникло реальное противостояние или расхождение во взглядах. Но надо признать, что у меня с бизнес-партнером позиции разные. Он как раз нивелирует весь мой крутой нрав и характер во внешнем мире, да и во внутреннем. То есть именно я не очень люблю делать эти два шага назад, а Леонид Витальевич помогает, он делает их. Поэтому, наверное, мы в таком тендеме двадцать лет уже существуем.

У меня есть своеобразное качество – я вижу только слабые стороны конкурентов.

О красивом

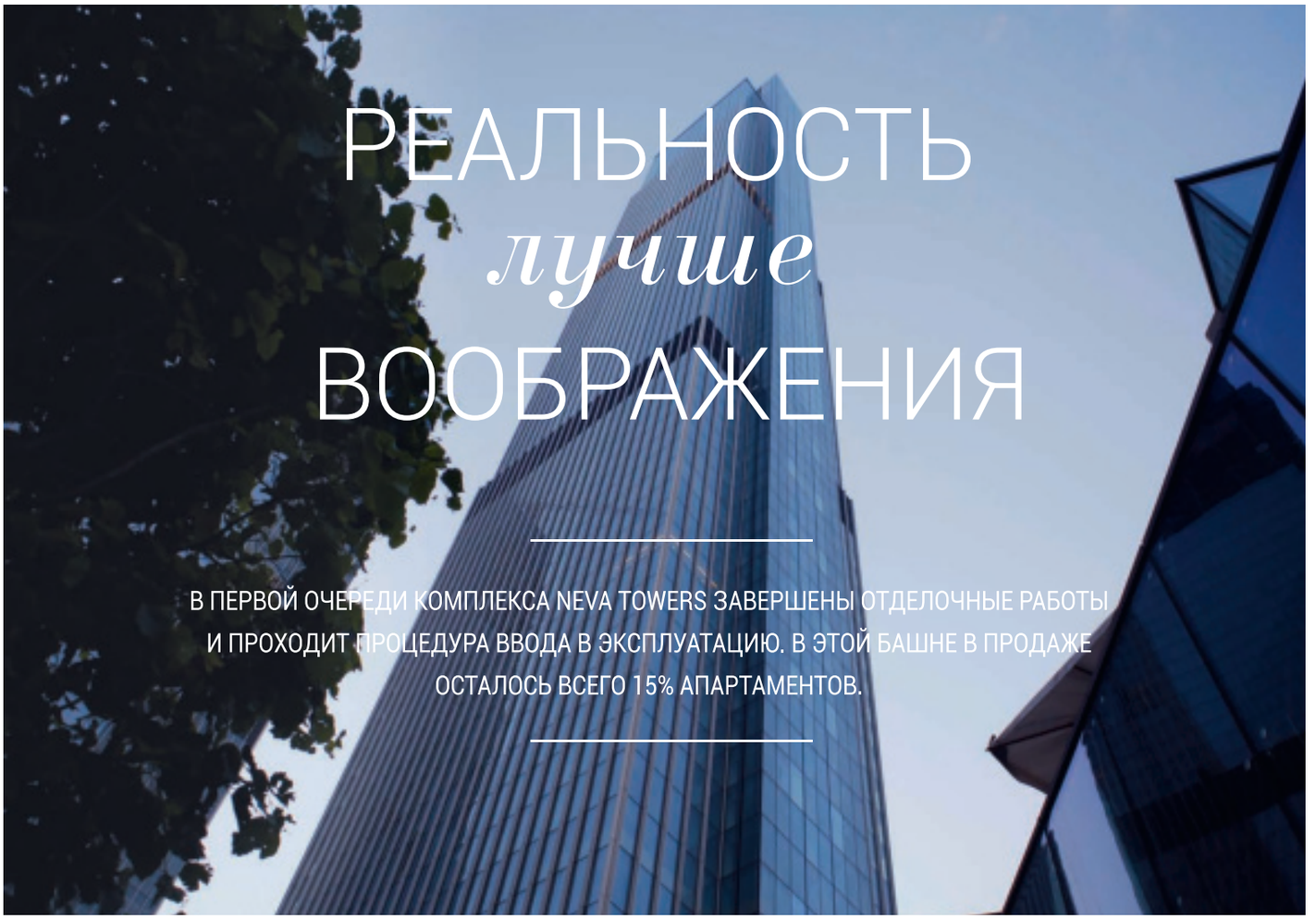
Вообще недвижимость это про красоту. Я и попала в рынок недвижимости именно потому, что мне нравилось ездить на красивых машинах, показывать красивые дома. Я люблю качественную архитектуру. Могу существовать в любом интерьере, если это качественный интерьер. Он может быть классическим, ар-деко, это может быть и какой-то бельгийский стиль и даже ультрасовременный дизайн. Я много путешествую по миру и живу в абсолютно разных отелях. И в принципе, везде себя гармонично и хорошо чувствую. Самое главное, чтобы это было правильное с точки зрения эстетики и гармонии пространство и интерьер. Чтобы не было пошлости. Потому что больше всего, и это я знаю точно, терпеть не могу пластиковую мебель. Вообще. За исключением Филиппа Старка. Если я вижу пластиковые белые стульчики или лежаки, я в жизни не сниму эту виллу, никогда. Я не люблю замызганные какие-то мещанские стулья, скатерти. Из-за этого я легко могу поменять гостиницу, даже ночью.

При этом я очень ценю благородные ткани, качественную мебель. Среди моих предпочтений дизайнер-декоратор Кит Кэмп. Когда я бываю в Нью-Йорке, я всегда останавливаюсь в *Crosby Street Hotel*, который она оформила от и до. Мне кажется, это вообще шедевр интерьерного искусства. Однажды мне захотелось, чтобы в моем доме была хотя бы одна комната в стиле Кит Кэмп. Я попросила своего дизайнера помочь мне в этом – заказала ткани, мебель от нее, теперь у меня есть спальня от Кит Кэмп, и я надеюсь в скором будущем смогу поработать с ней лично, и мой новый дом будет задекорирован Кит.

Еще я горжусь своей квартирой в «Шале – Жуковка», которая стала реализацией моего творческого начала. При строительстве самого дома «Калинка» консультировала архитектора Джулиана Моретти, и в итоге я приобрела там 300-метровую квартиру, которую сама же и придумала – высокие потолки, дровяной камин, барбекю на веранде. Впоследствии эта квартира вошла в сотню лучших квартир мира по версии Эндрю Мартина, была включена во многие мировые дизайнерские каталоги.

Я счастлива, что новые проекты различных девелоперов становятся все более красивыми и инновационными, это добавляет удовольствия в работе и это то, что действительно вдохновляет.

Больше всего, и это я знаю точно, терпеть не могу пластиковую мебель. Вообще. За исключением Филиппа Старка.

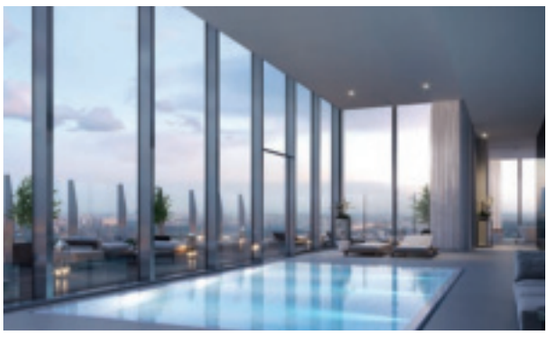


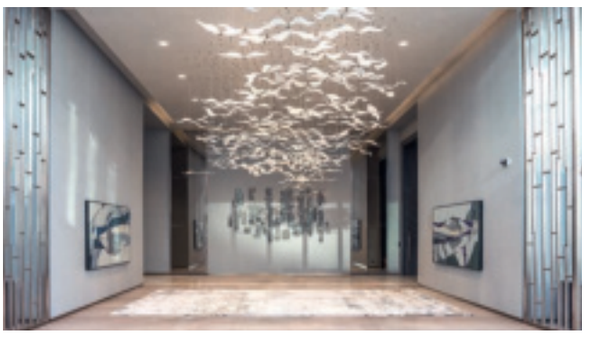
РЕАЛЬНОСТЬ *лучше* ВООБРАЖЕНИЯ

В ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ КОМПЛЕКСА NEVA TOWERS ЗАВЕРШЕНЫ ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ И ПРОХОДИТ ПРОЦЕДУРА ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. В ЭТОЙ БАШНЕ В ПРОДАЖЕ ОСТАЛОСЬ ВСЕГО 15% АПАРТАМЕНТОВ.

Комплекс Neva Towers на территории делового центра «Москва-Сити» строится по принципу популярных в мире форматов – кондоминиум кондоминиума (совместное владение комплексом недвижимости несколькими собственниками), объединенных между собой закрытой общей территорией с инфраструктурой только для собственников. Такой формат недвижимости обеспечивает собственникам приватность, безопасность, уровень комфорта и мультифункциональность, которые большинство покупателей элитного жилья называют ключевыми требованиями при выборе жилья.

При разработке проекта архитекторы опирались на мировой опыт создания таких комплексов, сделав ставку на приватность и безопасность, которые обеспечиваются прежде всего однородностью собственников: основная функция комплекса — жилая, только 26 этажей одной из башен займут офисы. Как следствие, большинство покупателей приобретают апартаменты в Neva Towers для собственного проживания. Концепция комплекса изменила историю знакового квартала Москвы. Именно она сделала Neva Towers – лидером продаж за всю историю Москва-Сити.





NEVATOWERS
MOSCOW

Благодаря расположению на отдельной территории от ядра «Москва-Сити» из апартаментов Neva Towers открываются панорамные виды на центр города, парк Победы, Останкинскую башню и соседние небоскребы и «Москва-Сити».
Все апартаменты продаются с отделкой white box.

КОМПЛЕКС NEVA TOWERS ГОТОВИТСЯ К ЗАСЕЛЕНИЮ.

Neva Towers станет одним из трех самых высоких зданий на территории «Москва-Сити». Комплекс состоит их двух башен (65 и 79 этажей), объединенных общим четырехэтажным стилобатом. На его крыше расположится приватный парк площадью 7 тыс. кв. м с панорамным бассейном длиной 25 м, спа, фитнесом, спа, кинозалом, сквош-кортом, виртуальным гольфом и лаунжем. Внутри стилобатной части также предусмотрена торговая галерея, а в подземной части — паркинг на 2040 машино-мест.

«МЫ ИЗМЕНИЛИ ЛАНДШАФТ НЕДВИЖИМОСТИ НА КИПРЕ»

Интервью с президентом компании Pafilia господином Элиадисом

Ваша компания Pafilia, которую вы основали в 1977 году, одна из старейших среди застройщиков Кипра. Как бы вы оценили вклад компании в развитие недвижимости Кипра? Что поменялось на острове за эти годы, оказав наиболее сильное влияние на девелоперов? Есть ли шанс у Кипра превратиться в европейский Гонконг? Как рост экономики острова может повлиять на рынок недвижимости?

ЭЛИАС ЭЛИАДИС: История компании *Pafilia* – это бесконечная череда знаковых событий и достижений. За четыре десятилетия мы изменили ландшафт недвижимости на Кипре, помогая развитию нашей любимой страны.

Еще в 1977 году у меня было смелое видение по преобразованию сектора недвижимости на Кипре. Я с гордостью могу сказать, что эта цель была достигнута. Обеспечение подлинной ценности и абсолютной удовлетворенности клиентов позволило нам завоевать нашу репутацию и занять лидирующие позиции в отрасли

ФОТОГРАФИИ ФАМИЛИЯ

Элиас Элиадис
Президент компании
Pafilia

суверенный рейтинг до инвестиционного уровня. Остров не только восстановился, но и укрепил свой статус ворот в ЕС и другие быстрорастущие рынки.

Pafilia повезло, кризис прошел для нас относительно незамеченным. Это связано с тяжелой работой и преданностью делу нашей команды, а также с нашей способностью адаптироваться. В этот сложный период мы использовали смелый, возможно, даже агрессивный подход, как с точки зрения нашей стратегии продукта, так и с учетом подхода к развитию бизнеса. В дополнение к продолжению строительства и реализации всех существующих проектов мы представили флагманскую крупномасштабную новаторскую разработку, ONE, а также расширили наши возможности и взяли курс на новые рынки. Это подняло бренд *Pafilia* на очень высокий уровень и дало нам значительное конкурентное преимущество. Это также явилось началом трансформации сектора недвижимости, так как теперь другие девелоперы стремились достичь стандартов качества и дизайна, заданных и установленных *Pafilia*.

С точки зрения недвижимости и иностранных инвестиций множество факторов способствует росту спроса, в том числе новый нефтегазовый сектор, введение

Кипр продемонстрировал большую устойчивость и вернулся к положительному росту намного быстрее, чем кто-либо ожидал.

недвижимости страны. Сегодня нашему имени доверяют, и наша работа ценится профессионалами отрасли, правительством и довольными домовладельцами. Но мы не останавливаемся на достигнутом. Мы стремимся к внедрению новых подходов и открываем новые горизонты во всех аспектах нашего бизнеса, поэтому продолжаем устанавливать стандарты.

Как вы, наверное, знаете Кипр, как и большинство стран, сильно пострадал от глобального экономического кризиса, и все компании пережили очень сложные времена. Тем не менее, Кипр продемонстрировал большую устойчивость и вернулся к положительному росту намного быстрее, чем кто-либо ожидал. Фактически Кипр в настоящее время переживает захватывающие времена роста и развития, его быстрый поворот возобновил интерес инвесторов. Экономика быстро развивалась, устойчивый темп роста составлял в среднем 4,4% в 2015-2018 гг. В 2018 году остров входил в пятерку стран-участниц Еврозоны с впечатляющими темпами роста в 3,9%, по сравнению со средним показателем в Еврозоне в 1,9%. Более того, в 2018 году ключевые международные кредитные рейтинговые агентства повысили

статуса нон-домициля, строительство крупнейшего на Средиземноморском побережье казино – курорта в Лимассоле, многочисленные налоговые льготы и улучшения резидентской и инвестиционной программ на Кипре, которые очень привлекательны для HNWI , стремящихся к большей безопасности и мобильности. *Pafilia* сильно выиграла от этих программ, так как наши продукты, особенно флагманские проекты ONE, NEO и *Minthis*, идеально подходят для покупателей такого калибра. Эти факторы дополняют бесчисленные преимущества образа жизни и местоположения, которыми всегда славился остров, и я думаю, что россияне очень хорошо с ним знакомы.

Также важно отметить, что быстрое восстановление рынка и его впечатляющий рост за последние несколько лет обусловлены стратегиями расширения рынка и настойчивостью застройщиков, а также внедрением высококачественных и концептуально ориентированных проектов недвижимости. Благодаря этим усилиям Кипр теперь имеет глобальный охват, что делает рынок недвижимости более сильным и устойчивым, чем когда-либо прежде.

Среди застройщиков Кипра можно отметить довольно высокую конкуренцию. Как вашей компании удается заполучить лучшие локации для строительства? Чем ваша компания отличается от других застройщиков?

Э. Э.: *Pafilia* является лидером рынка с 1977 года, за это время мы построили более 1,25 миллиона квадратных метров жилых площадей. Наш опыт, масштаб и финансовая стабильность составляют прочную основу для нашего бизнеса. Построенная на таком фундаменте наша стратегия ориентирована на рост и расширение нашего влияния. В настоящее время у нас есть более 250 разработок на наше имя и портфель стоимостью более 3 млрд евро, а также большой земельный участок с первоклассной землей. В *Pafilia* мы сосредоточены на создании концептуальных проектов в лучших местах. Мы сотрудничаем с лучшими специалистами в своих областях по всему миру, чтобы достичь поставленных амбициозных целей. Таким образом, наши проекты не могут быть скопированы, и конкуренция падает. Компания владеет широким портфолио недвижимости, включающим в себя как готовые объекты, так и объекты на стадии застройки. Наши проекты различаются по местоположению и стилю, но всех их объединяет одно – высокие стандарты качества, которые привлекают опытных клиентов. Несмотря на разнообразие проектов, мы по-прежнему сосредоточены на создании первоклассных объектов недвижимости с прогрессивной, но вневременной архитектурой, которая обеспечивает непревзойденный стиль жизни. Качество лежит в основе всего, что мы делаем, от концепции до строительства, от партнерских отношений, которые мы налаживаем, до постоянного обслуживания, которое мы предоставляем нашим клиентам. Могу с уверенностью сказать, что наши три флагманских проекта, а именно *Minthis*, ONE и NEO, не имеют аналогов в регионе. Мы приглашаем клиентов посетить наши завершенные проекты, чтобы воочию убедиться в качестве нашего строительства и отделки, а также в том, что мы поддерживаем высокий уровень благоустройства и содержания.

Мы никогда не предавали ценности, которые нам дороги; мы семейная компания, основанная на тесных отношениях и нерушимых решениях. Мы обещаем – и мы выполняем. Благодаря нашему многолетнему опыту, исключительному послужному списку, четкому видению и преданности нашим основным ценностям, мы будем продолжать лидировать в сфере недвижимости на Кипре и, я могу с уверенностью сказать, в регионе в целом.

Расскажите про ваш новый проект NEO? В чем его особенность и почему стоит приобрести апартаменты именно в нем, а не других высотках, которых появляется все больше?

Э. Э.: NEO, наша последняя ведущая разработка, он расположен в привилегированном месте на набережной Лимассола, рядом с Центральным парком и галереей Лимассола. Это прекрасный пример масштабного концептуально ориентированного проекта. Мы перенимали

наш опыт как у *Minthis*, так и у ONE и создали абсолютно новый, глобально значимый курорт в Лимассоле. Философия NEO – воплощать образ жизни, а не просто место жительства. Каждый шаг с момента вашего прибытия тщательно продуман и обеспечивает максимальный комфорт и внимание к каждой детали. Курорт предлагает совершенно новые ощущения в четырех направлениях: индивидуальные и адаптируемые жилые пространства, инфраструктура на *Podium* в курортном стиле, близость к историческим и культурным объектам и, наконец, оптимальная связь с повседневной жизнью Лимассола. Расположенный в самом центре комплекса *Podium* предлагает своим гостям сервис шестизвездочного отеля, дарит доступ к ресторану *Riviera Club*, а также соединяет комплекс с пляжным клубом частным мостом.

Бар *Podium Pool Bar* с прохладительными напитками предназначен только для частного использования жильцами и их гостями. Ресторан *Riviera Club* предлагает изысканные блюда европейской кухни, а кинотеатр дает жителям возможность организовывать частные показы в двух шагах от дома. Роскошный СПА-салон и оздоровительный центр подарят восстановление и силы, а современный тренажерный зал предлагает пространство и технологии для индивидуальных тренировок. *Sky*-виллы в NEO предлагают личное пространство и дают возможность получить неповторимый опыт. Панорамы с видом на город, море и соседние сады – идеальный средиземноморский дом.

NEO станет новой достопримечательностью города Лимассола. Современный образ жизни, сбалансированный теплотой и очарованием кипрской жизни. С ONE, *Minthis* и NEO *Pafilia* открыла на острове возможности недвижимости мирового класса. В то же время у нас есть отличная команда управления проектами, в которую входят лучшие в своей области таланты; люди, которые преуспели в своей карьере, преимущественно за рубежом в крупных проектах развития. В дополнение к нашей собственной команде партнеры по NEO действительно мирового класса. В их число входят известные международные архитекторы *Woods Bagot*, *Buro Happold for MEP* и структурный проектировщик *Schematic Design*, инженер *Meinhardt Fa*çade, ландшафтный архитектор *Andy Sturgeon*, консультант *Neil Howard* SPA, а также множество других известных имен среди специалистов по бассейнам, акустики, испытаниям в аэродинамической трубе, геологических консультантов, пожарных инженеров, инженеров по свету, QS консультантов, консультантов по управлению движением и экологических консультантов.

Как вы оцениваете доходность приобретения апартаментов/офисов в комплексе NEO?

Э. Э.: *Pafilia* специализируется на первоклассных разработках с подтвержденной оценкой, рентной доходностью и потенциалом перепродажи. Наши флагманские проекты представляют ценность с гибкими инвестициями с высокой

отдачей. Но наши клиенты ищут больше, чем просто инвестиции; они хотят уникальный актив. Покупка недвижимости основана на прагматических и личных соображениях. Наша забота об оборудовании, услугах, расположении, отделке и деталях является признаком как непревзойденного, так и убедительного предложения. NEO предлагает уникальные инвестиции с низким уровнем риска благодаря завидному расположению, первоклассной команде проекта и продвинутой стадии продаж. Концептуально ориентированный проект с его шестизвездочной инфраструктурой и сервисом, который будет конкурировать с лучшими отелями мира, вероятно, станет лучшим городским курортом в Средиземноморье. NEO также станет знаковым адресом для Лимассола и самым изысканным общественным местом в городе.

Проект уникален, и рынок созрел. На Лимассол приходится примерно 46% годовой стоимости сделок с недвижимостью на Кипре и 59% от общей стоимости сделок с жильем на острове. Квартиры оказались предпочтительной инвестицией, на долю которой приходится 78% от общего количества сделок высокого класса в Лимассоле в 2018 году. Важно отметить, что оценка также демонстрирует хорошие результаты: RICS зафиксировала рост на 8,6% от года к году для Лимассола, в то время как арендная плата демонстрирует аналогичные тенденции. Город представляет собой идеальную возможность для инвестиций, а NEO представляет собой наиболее привлекательный актив.

Какие преимущества в получении гражданства Кипра по инвестиционным программам недвижимости дает проект NEO для граждан РФ?

Э. Э.: NEO предлагает идеальные инвестиции для клиентов, заинтересованных в инвестиционной программе Кипра. Покупка недвижимости стоимостью 2 млн евро и более дает инвестору и его семье право на получение кипрского гражданства в рамках программы в течение всего лишь шести месяцев. Клиенты могут также получить выгоду от правительственного льготного налога на добавленную стоимость на 5%. Большинство наших клиентов, которые вложились в NEO, намерены сохранить свою собственность в долгосрочной перспективе. То же самое относится и к другим нашим флагманским разработкам – ONE и *Minthis*. Однако, если клиент желает выйти из своих инвестиций, мы ожидаем хорошего прироста капитала, основываясь на нашем опыте. Более того, *Pafilia* может помочь с продажей через свою сильную глобальную сеть партнеров.

Что Вы думаете о российских покупателях недвижимости? Отличаются ли они от покупателей из других стран?

Э. Э.: *Pafilia* строила свою выдающуюся репутацию на протяжении десятилетий, мы выполнили свои обещания и последовательно создавали и строили объекты высокого качества на рынке. Я считаю, что это очень важно для инвестора, независимо от его национальности, иметь партнера, который вселяет уверенность. Российские инвесторы хорошо знакомы с Кипром и, в частности, с Лимассолом, они знают наиболее желанные районы, и я думаю, что многие намерены провести время на острове, поэтому им нужно время для поиска и выбора недвижимости, которая соответствует их инвестициям и образу жизни. Я предлагаю посетить офис *Pafilia* в Москве, чтобы узнать больше о наших проектах или, что еще лучше, посетить Кипр, чтобы лично ознакомиться с нашими объектами.

Имеется ли риск того, что в погоне за спросом на недвижимость девелоперы необратимо изменят ландшафт острова и о национальных и природных сокровищах острова можно будет забыть?

Э. Э.: Экологическое законодательство на Кипре очень строго применяется как с точки зрения выдачи разрешений, так и с точки зрения городского планирования. Правительство не увеличило коэффициент застройки высотных зданий, оно просто используется вертикально, а не горизонтально, что дает большие открытые пространства для общественных мест и зон отдыха на уровне земли.

Также важно упомянуть, что Лимассол имеет ограниченную доступность земли, особенно набережной, таким образом, это естественная эволюция для города, чтобы расширяться вверх, подобно многим красивым городам по всему миру. Мировые тенденции демонстрируют растущий спрос на высококачественные высотные объекты. Я считаю, что в последние годы рынок недвижимости претерпел очень позитивные изменения, чтобы удовлетворить потребности более требовательного покупателя.

Что вы можете в честь 20-летия пожелать Kalinka Group и Екатерине Сергеевне лично?

Э. Э.: Я хотел бы воспользоваться этой возможностью, чтобы поздравить «Калинку» с 20-летием, это впечатляющая дата. Что касается Екатерины, неоспоримым является тот факт, какую важную роль она играет в жизни компании: она дарит уникальные и ценные перспективы. Я желаю им дальнейших успехов!

FANTASTIC HOUSE:

УНИКАЛЬНАЯ ФОРМУЛА КЛУБНОГО ДОМА НА МАЛОЙ ГРУЗИНСКОЙ

Знакома ли вам формула уникальности? Авторы проекта – архитекторы Александр Цимайло и Николай Ляшенко (архитектурное Бюро «Цимайло Ляшенко и Партнеры») считают, что в ней 7 ключевых факторов.

Когда в одном проекте встречаются все 7, рождается дом с фантастическими преимуществами. Один из самых привлекательных клубных домов Москвы.

1. ПРАВИЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ:

ВО ВСЕМ МИРЕ ЯРКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА – РАЙОН ПРОЖИВАНИЯ.

Клубный дом расположен на пересечении улицы Малая Грузинская с Большим Тишинским переулком.
Два столетия назад этот квартал был живописной окраиной. Но уже тогда на этой земле жили далеко не обычные крестьяне.
Рядом располагалась загородная государева резиденция – село Воскресенское. А участок земли, где сейчас находится клубный дом, был пожалован грузинскому царю в изгнании Вахтангу VI, который приехал в Москву с многочисленной свитой.
Сейчас бывшая «грузинская слобода» – это невероятно тихий и удобный для проживания район, примыкающий к Садовому кольцу.

АЛЕКСАНДР ЦИМАЙЛО:

«Перед нами стояла задача сохранить дыхание истории, дух дома, но сделать его современным объектом с высоким уровнем сервиса и комфорта. Такие проекты требуют большого опыта и серьезной подготовки. Это уникальный, штучный товар.
Мы воссоздали часть сохранившихся исторических фасадов, которые выходят на Малую Грузинскую и Большой Тишинский переулок, но все внутреннее наполнение сделали в соответствии с сегодняшними стандартами высококлассного жилья. Вы увидите это только, если зайдете во двор: внутренний фасад дома с панорамными окнами в пол выглядит очень современно».

2. УДИВИТЕЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ:

ВАШ ДОМ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, КТО ВЫ ЕСТЬ, И ХРАНИТ ТО, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ.

Образ жизни формируется не только в стенах домов. Наше окружение определяет сценарии досуга и формирует привычки. Стиль жизни в FANTASTIC HOUSE – это:

- 20 минут прогулочным шагом до Патриарших прудов по современным благоустроенным улицам с прекрасными историческими зданиями.
- Первоклассные бары и рестораны, знаковые места для шопинга и культурного досуга.
- Концерты органной музыки в Римско-католическом кафедральном соборе – ярком примере готической архитектуры.

Экскурсии в Биологический музей К.А.Тимирязева и возможность наслаждаться неорусским стилем архитектуры здания музея. Экскурсии в Московский зоопарк. Гастрономические впечатления в «Депо».

- Ухоженные парки для отдыха и красивые беговые дорожки, рядом один из лучших фитнес-клубов сети *World Class*.

3. ТАИНСТВЕННЫЙ САД:

НЕТ НА СВЕТЕ ДИЗАЙНЕРА ЛУЧШЕ, ЧЕМ ПРИРОДА.

Редкий дом может похвастаться собственным садом. Но мы говорим о FANTASTIC HOUSE: для него разработали ландшафт, максимально воссоздающий исторический, природный.
Оригинальный, но повторяющий природные, естественные линии дизайн. «Дикий» сад. Растения, позволяющие любоваться красотой парка в любое время года.
Здесь необязательно гулять. Это парк, который гармонизирует эмоции.
Его созерцание из окна спальни, из собственного патио или с просторной террасы пентхауса успокаивает. Помогает найти состояние баланса. Напоминает о возможности медитативного восприятия действительности.
Это еще одна возможность дома, которая помогает жить яркой наполненной полноценной жизнью.

НИКОЛАЙ ЛЯШЕНКО:

«Сад должен связывать дом с его контекстом. Каждый раз, когда обсуждаешь с ландшафтными дизайнерами тему внутреннего двора, они предлагают похожее – здесь скамейка, здесь фонтан, здесь еще что-то. А мы создали сад для созерцания и умиротворения».

4. НЕЗАБЫВАЕМОЕ ЛОББИ:

КОГДА ДИЗАЙНЕР ДУМАЕТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО О СОДЕРЖАНИИ, А НЕ ТОЛЬКО О ФОРМЕ, У ЕГО ТВОРЕНИЯ РОЖДАЕТСЯ СОБСТВЕННАЯ ДУША.

Каждый раз, заходя в дом, вы будете ощущать учащенное сердцебиение...

Сила дизайнеров в управлении нашими эмоциями, в возможности создать атмосферу, где раскрывается еще одна грань вашей души.

АЛЕКСАНДР ЦИМАЙЛО:

«Все общественные пространства в доме должны выглядеть очень хорошо. Включая лестницу, которая в клубных домах несет важную функцию. Как правило, камерные дома не очень высоки. Жители часто до третьего – четвертого этажа ходят пешком. А лестница в таком доме – это первые шаги внутри вашего жилища. Она должна стать парадной: идя по ней, вы попадаете в некую атмосферу.

Важно спроектировать эмоции через архитектуру: человек просто подходит к дому, а у него уже меняется настроение».

НИКОЛАЙ ЛЯШЕНКО:

«Атмосферу в доме нужно поддерживать и дизайном, и деталями, среди которых важно все – то, как ты нажимаешь кнопку в лифте, какая она, и как открылись двери, с каким звуком, и что ты видишь при этом вокруг.
При правильном результате у обитателя или гостя должно возникать слегка учащенное сердцебиение на всем протяжении, с момента входа в дом.
И также на выходе должно остаться хорошее настроение. Не ровное, не безразличное, а хорошее».

5. НЕВЕРОЯТНЫЕ КВАРТИРЫ:

В ХОРОШЕМ ДИЗАЙНЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВСЕГДА ПЕРВИЧНА. НО ОНА ДОЛЖНА ПОМОГАТЬ СОЗДАВАТЬ ЭМОЦИИ.

Подобрать идеальную планировку в идеальном доме – совсем не простая задача.
В FANTASTIC HOUSE площади квартир, расположение и конфигурация каждого лота продуманы с особой щепетильностью и соответствуют запросам самых разных покупателей.

Теплые солнечные лучи касаются кожи утром, днем и вечером. Вы любуетесь розовым с золотом рассветом из спальни. Наслаждаетесь терпким чаем и багряным закатом из кабинета. А если вы купили угловую квартиру, то наслаждаетесь утренними и вечерними видами из кресла в двусторонней гостиной с роскошными окнами.
Инженерия вашего дома соответствует строгим стандартам премиум-класса: незаметно и комфортно. Многоступенчатая система очистки воды, очищение, подогрев и увлажнение воздуха, климат-контроль в каждой комнате, бесшумные лифты с индивидуальной отделкой.
Круглосуточные услуги консьержа помогут решить любые стандартные и самые необычные просьбы и пожелания.

7. ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПЕНТХАУСЫ:

АРХИТЕКТОР ПОНИМАЕТ, ЧТО ДОСТИГ СОВЕРШЕНСТВА НЕ ТОГДА, КОГДА ЕМУ НЕЧЕГО ДОБАВИТЬ, А ТОГДА, КОГДА НЕЧЕГО УБРАТЬ.

Пентхаусы традиционно обладают лучшими видами, приватностью и роскошными планировками.
В пентхаусе FANTASTIC HOUSE вы будете наслаждаться видом на парк, расположившись на уютной собственной террасе. Здесь вы сможете проводить вечера у настоящего дровяного камина. Но это еще не все: в квартирах на верхнем этаже предусмотрено два входа – парадный и дополнительный для персонала. Спальни хозяев возвращают к дворянскому образу жизни - просторные ванные комнаты, гардеробные с окном, зоны для будуара. Помимо постирочных комнат есть сезонные гардеробные при входе.
Уникальный дом ожидает своих жителей для начала новой истории...

6. ИСКУСНЫЕ ПЛАНИРОВКИ:

**ЕСТЬ ТРИ ОТВЕТА НА РЕЗУЛЬТАТ ДИЗАЙНА:
«ДА», «НЕТ» И «НИЧЕГО СЕБЕ»!!!
«НИЧЕГО СЕБЕ» – ЭТО FANTASTIC HOUSE.**

Жить здесь удобно: в каждой квартире есть мастер-спальня с собственным санузлом и гардеробной комнатой. В дополнительных спальнях также спроектированы отдельные санузлы и гардеробные. Для большой семьи в многокомнатных квартирах отдельно проработана хозяйственная функция: предусмотрены постирочные комнаты, кладовые.

НИКОЛАЙ ЛЯШЕНКО:

«Проектируя квартиры, мы старались сделать так, чтобы возвращаться домой было особенно приятно: вы открываете дверь и попадаете в просторную прихожую с окном, в которой много воздуха и света, – большинство квартир предусматривают вход «на свет», что сразу создает грандиозное впечатление».

АЛЕКСАНДР ЦИМАЙЛО:

«В пентхаусах спроектированы камины, что делает их еще привлекательнее. Наличие камина логично в историческом доме. В старинных домах практически всегда были каминные печи. Это отсылает нас к историческим корням и дает уверенность сегодня».

ЯХТЫ GALEON

История верфи *GALEON* началась в 1982 году, когда семья Кобылко основала небольшую лодочную компанию, производившую катера и парусные лодки. Новой страницей для компании стало сотрудничество с британским морским архитектором Тони Кастро. Именно благодаря безупречному стилю дизайнера, лодки *Galeon* получили смелые линии экстерьера, масштабное остекление и необычные иллюминаторы.

Для декорирования салона используются матовые и глянцевые шпоны разных пород дерева: от классических ореха и дуба до экзотического эвкалипта.

Сейчас GALEON входит в число крупных европейских верфей: более 1100 человек создают здесь стеклопластиковые моторные яхты и катера от 30 до 80 футов. Компании очень важно, чтобы яхты *Galeon* не только были привлекательными внешне, но и чтобы их можно было эксплуатировать в самых разных условиях. По этой причине, например, покупателям предлагают несколько вариантов движителей.

Преимущество *Galeon* как семейной компании в приверженности высочайшему качеству, использовании только лучших материалов и производстве полного цикла, чем в современном яхтенном бизнесе мало кто может похвастаться. Постоянный контроль качества, ручной труд и индивидуальный подход к каждому покупателю – так работает верфь *Galeon*.

Для обеспечения максимальной прочности и надежности корпуса яхт специалисты верфи *Galeon* в процессе производства совмещают методы вакуумной инфузии и ручной накатки стекловолокна. При создании корпуса на заранее изготовленную матрицу вручную наслаивают листы стеклоткани, затем создается вакуум, и по проложенным под ним тонким шлангам вводят эпоксидную смолу, и за счет разницы давления происходит пропитка армирующих материалов. Такая технология позволяет обеспечить оптимальный вес судна без потери прочности и надежности.

На верфи *Galeon* очень внимательно относятся к оформлению интерьеров яхт. Далеко не у каждого бренда можно увидеть такой богатый выбор материалов отделки внешнего и внутреннего пространств лодки. Для декорирования салона здесь предлагают матовые и глянцевые шпоны разных пород дерева: от классических ореха и дуба до экзотического эвкалипта. Исполнение мягкой мебели возможно почти в 30 вариантах. *Galeon* реализует самые неожиданные и сложные дизайнерские и технические решения.

Яхты *Galeon* не только обладают стильным интерьером и экстерьером,

но и лидируют в своем классе по количеству внедряемых технологий. На верфи используют приемы, которые раньше можно было встретить лишь на мега-яхтах: раскладные борта, увеличивающие кокпит лодки вдвое и выход на обитаемую носовую палубу через сдвижную дверь в лобовом стекле. Именно поэтому несколько последних лет в Каннах верфи присуждают награду в номинации «Самая инновационная яхта в своем размере»!

Премьера этого года, яхта 680 FLY, оснащена новыми впечатляющими функциями: камера считывает объекты вокруг судна и выводит информацию с дистанцией о них на дисплей. Также есть опция динамического позиционирования – электронный якорь и джойстик, синхронизирующий работу валов и подрулек на скорости до 8 узлов! Яхта была награждена премией *Yacht Trophy* в категории «Лучший экстерьер в размере 64-80 футов» на Каннском фестивале.

Камера считывает объекты вокруг судна и выводит информацию с дистанцией о них на дисплей.

Если вы хотите лично познакомиться с технологиями производства *Galeon* и протестировать интересующие вас модели яхт и катеров, свяжитесь с нами для организации персонального визита на верфь в Польше.

Познакомиться с брендом можно будет на крупнейшей крытой выставке яхт, катеров и водных видов спорта BOOT DUESSELDORF, которая будет проходить в январе 2020 года. Компания SMART YACHTS, официальный представитель верфи GALEON, представит вниманию гостей выставки интересные новинки и классические модели от самого инновационного производителя яхт в мире!

Мы с удовольствием предоставим вам пригласительные билеты, проведем индивидуальный тур по выставке, покажем самые интересные модели и поможем подобрать интересующую лодку по выгодной цене! Свяжитесь с нашими менеджерами, чтобы получить персональное приглашение и спланировать визит на самые интересные яхтенные события года.

+7 495 215 02 26
SALES@SMARTYACHTS.RU

20 ДОМОВ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ ОБЛИК СТОЛИЦЫ

Архитекторы, москвоведы и девелоперы – об эволюции рхитектуры элитной недвижимости Москвы в период 1999 - 2019 гг.

ФОТОГРАФ: ALEXANDER SMAGIN

Анна Демчикова,
Автор

Архитектура советского модернизма – с его монотонностью, брутальностью и аскетизмом в противовес сталинским «излишествам» – казалась ряду молодых архитекторов 1980-х смертельно скучной. Формой протеста стала бумажная архитектура – нонконформистские, заведомо утопичные проекты, которым не суждено было осуществиться. Они оставались на бумаге и были отдушиной для фантазии архитекторов нового поколения. Но вот СССР рухнул, и разом появилось все: свобода, деньги, частная собственность. Как строить теперь? Воплощать фантазии юности или спуститься с небес на землю, подражать Западу, использовать советские наработки или же искать новую идентичность?

Рынок элитного жилья возник на волне лихих 1990-х – в эпоху приватизации и появления олигархии. Критерии элитной недвижимости только формировались, и каждый нащупывал их в меру своих возможностей и вкуса. Одни мечтали о новой красивой жизни – «лужковский стиль» ознаменован башенками и балясинками. Для других важнее всего была безопасность. Но все сходились в одном: чем ближе к центру, тем престижнее.

15-этажный жилой комплекс «Вересаева, 6» (1994), 9-этажная «Красная башня» (1996) – ранние премиальные дома теперь не сразу отличишь от обычных многоэтажек. Первым по-настоящему элитным жилым комплектом стал «Агаларов-хаус» (1997): дом на 34 квартиры с высокими потолками, каминами, джакузи, отделкой из мрамора, хрустальными люстрами и мансардами задал планку другим проектам на годы вперед. Тут 12 этажей, а в первом жилом комплексе «Золотые ключи» (1998) – от 5 до 15, но в 90-е количество этажей никого не смущало: среди жильцов дома были Дмитрий Медведев и патриарх Алексий II.

1999

Жилой комплекс «Спутник»

1-й З ч тьевский переулок, 4

Бюро «Остоженк », рхитектор Алекс ндр Скок н

Строить будущее на месте старых кварталов повелось со времен Генплана 1935 года. Тверская, Зарядье, Новый Арбат – Москва шагала в будущее, не оглядываясь назад. В 1989 году Совет министров СССР решил перестроить Остоженку: обшарпанные домики в двух шагах от Кремля давно хотели заменить современным жильем. Но при немалом количестве памятников простой снос квартала был невозможен. Проект комплексной реконструкции микрорайона с сохранением исторической застройки поручили коллективу МАРХИ, из которого образовалось архбюро «Остоженка» Александра Скокана.

В основу проекта Скокана лег средовой подход: новые дома должны

были растворяться в городской среде, быть уместными и незаметными. Построенное в 1995 году здание Международного московского банка получило Госпремию по архитектуре, его называли лучшей постройкой десятилетия. Главным комплиментом зданию Скокан считал такую реакцию: «А там разве что-то построили? Я не замечал». В том же стиле средового неомодернизма команда Скокана построила в районе Остоженки ряд офисных зданий, а в 1999 году – три жилых дома: один в Зачатьевском переулке и два в Обыденском. В условиях недавнего дефолта начинает строиться первый кластер элитной недвижимости – будущая «Золотая миля».

Модернистский «Спутник» в Зачатьевском переулке совсем не похож на исторический город. Но имитация старины для Скокана дурной тон, новое здание не должно быть подделкой. Уместность достигается не лжеисторизмом, а сдержанностью и детерминизмом. Серые бетонные фасады как будто растворяются на фоне серого московского неба, внимание на себя отвлекает облицованный темной плиткой стилобат – это создает ощущение малоэтажности. При этом внутри есть все, что нужно жильцам: современные коммуникации, благоустроенная территория, подземная парковка и, конечно, серьезная охрана. А наверху – пентхаус с камином и видами на реку, Кремль и Храм Христа Спасителя.

2000

Жилой комплекс «Новопесковский»

1-й Смоленский переулок, дом 17

Респектабельный район между Смоленской площадью и Смоленской набережной – заповедник сталинской архитектуры. Рядом МИД – одна из семи сталинских высоток, проект застройки Смоленской набережной разработан в 1955 году – в эпоху расцвета сталинского ампира. До появления новой элитной недвижимости самым престижным считались именно такие дома. Просторные квартиры с удобными планировками,

качественные материалы, безупречная звукоизоляция, высокие потолки – дома для советской элиты строили как дворцы, с размахом и на совесть. Но есть одно но: инфраструктура этих домов безнадежно устарела, во многих нет даже мусоропровода и лифта.

Жилой комплекс «Новопесковский» – современное воплощение идей сталинской архитектуры. Дом органично вписан в архитектурный контекст, при этом оправдывает ожидания покупателей: современная инженерия и богатая инфраструктура, подземный паркинг и надежная охрана, изысканный декор и, конечно, высокие потолки.

На верхнем этаже расположены три пентхауса, которые интересны своими просторными гостиными с витражным остеклением и открытыми террасами с ротондами. Из окон открываются восхитительные панорамные виды на улицу Новый Арбат, набережную Москвы-реки и Белый дом.

2001

Жилой комплекс «Триумф-П л с»

Ч п евский переулок, дом 3

«Донстрой»

«Донстрой» подошел к вопросу стилизации основательно: «Триумф-Палас» – не просто дом-цитата, компания замахнулась на создание восьмого сталинского небоскреба. И даже более того: в 2003 году строящийся дом стал самым высоким жилым зданием в Европе. Размах тут во всем: от количества квартир (их почти тысяча) и огромной парковки до развитой инфраструктуры (у жителей свой кинотеатр, фитнес-центр, бассейн, рестораны и даже аквапарк).

Но дальше начинаются неувязки. Советские «семь сестер» построены на пересечении ключевых магистралей, в знаковых для города местах. «Триумф-Палас» затесался позади парка между метро «Аэропорт» и «Сокол», он даже не выходит на Ленинградку. У архитекторов много претензий к реализации амбициозного замысла: пропорции, материалы, эклектичный декор – если рассматривать дом как стилизацию всерьез, здесь много грубых ошибок.

Эксперимент по строительству элитного дома за пределами ЦАО трудно назвать удачным: восьмая «сестра» вышла совсем не родная. И тем не менее жить в нем комфортно и статусно: на уровне 25-го и 30-го этажей расположены две террасные квартиры, на последних этажах – 12 пентхаусов с панорамным остеклением. Дом популярен среди селебрити: в числе жильцов замечены Дима Билан, Илья Авербух, певицы Максим и Алсу.

Павел Гнилорыбов, *москвовед, г д*

Девяностые в Москве показали, что шальные деньги не сразу конвертируются в элитные комплексы. В начале 1990-х годов рынок переваривал жилье сталинской эпохи, еще бродили легенды о качестве квартир в высотках (сильно переоцененных). Мне кажется, что первым настоящим элитным домом Москвы стал «Агаларов-хаус», появившийся в районе Грузин в 1997 году. Во многом это была архитектура экспрессии, шутки и попыток внедрения историзма, часто нелепых. Скажем, «Триумф-Палас» несколько лет спустя рекламировался специально состаренными листовками – будто в «Победу» вставили детали от «Мерседеса». Но уже в начале 2000-х годов появились комплексы в районе Остоженки и Арбата, за которые не стыдно, и продолжают появляться (от «Молочного дома» и «Стольника» до «Дворянского гнезда»).

2002

Жилой комплекс «П три рх»

М л я Бронн я улиц , дом 44

Архитектор Сергей Тк ченко

Если Остоженка – это «Золотая миля», то Патриаршие стали «Милей серебряной». Этот район был популярен еще у советской элиты: уже в 1940-е тут строили дома для крупных военачальников, а в 1970-е появилось много дорогого ведомственного жилья из желтого кирпича. В итоге сформировалось сообщество жителей из партийной, творческой и научной элиты.
В гламурные нулевые булгаковская Москва стала центром новой красивой жизни столицы – свободной, модной, европейской. Как раз тогда на берегу пруда (его вдруг осушили для очистки, и местные всерьез испугались, что и на его месте будет стройка) вырос

гигантский, причудливо украшенный многоярусный дом-торт с куполом в форме безе, апофеоз лужковской архитектуры.

«Патриарх» Патриарших прудов беззастенчиво доминирует над районом. Изначально Сергей Ткаченко предлагал построить совсем другое здание – дом-яйцо. Идею он вынашивал уже давно: роддом в виде яйца Фаберже он хотел возвести в Вифлееме. Но дом-яйцо не устроил заказчика из-за малой полезной площади: на Патриарших должно было появиться что-то существенное. Китчевый «Патриарх» – красноречивый памятник эпохе. Интерьеры формируют понятие новой роскоши: свободные планировки, «умный дом», непременные камины в каждой квартире.
На верхних ярусах – 12 скульптур из стеклопластика с покрытием под камень, среди которых скульптор, муза, диспут, кнут (грозный страж) и пряник (добрый господин), а также градостроитель (тогдашний главный архитектор Москвы Александр Кузьмин) и строитель (сам Ткаченко).

Башенка рядом с «безе» – уменьшенная копия башни Татлина: нереализованный памятник III Интернационалу должен был стать символом воссоединения человечества, разделенного при строительстве Вавилонской башни. А дом-яйцо Ткаченко тоже реализовал: в том же 2002 году он появился в переулках Чистых прудов.

Михаил Белов, *архитектор, профессор МАРХИ*

Лужковский стиль возник при переходе от одной экономической формации к другой. Строительство сопровождалось эйфорией, она дышала в затылок и заставляла всех торопиться. Элитные ли это дома, тогда никто не думал, задачей было продать. И когда вдруг еще в процессе строительства стоимость стала увеличиваться в разы, все просто обалдели. Заниматься архитектурой было выгоднее, чем играть на бирже. И кто быстрее выходил на рынок с готовым домом, тот быстрее мог его продать. Конечно, все очень спешили. Предметом торговли был сам рост недвижимости, перспектива перепродажи: некоторые делали это по несколько раз в ходе строительства дома. На это накладывалось желание Лужкова сделать город особенным и противостояние архитекторов: одни поддерживали его в поисках московской идентичности, другие, наоборот, хотели сделать город модным по-европейски.

А после кризиса 2008 года все это торопливое строительство кончилось. Рынок стал стабильным (если не считать это стагнацией). Теперь деньги вкладывают аккуратно, долгострои в элитном жилье обычное дело. Строят медленнее, зато и значительно тщательнее.

BARKLI GALLERY*

КЛУБНЫЙ ДОМ В МИНУТЕ
ОТ ТРЕТЬЯКОВСКОЙ ГАЛЕРЕИ

ДОМ ВВЕДЁН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

КВАРТИРЫ И ПЕНТХАУСЫ С СОБСТВЕННЫМИ ТЕРРАСАМИ

ОТДЕЛКА DELUXE

495 236 77 88

ОРДЫНСКИЙ ТУПИК, 4А BARKLIGALLERY.RU

РЕКЛАМА. *БАРКЛИ ГЭЛЛЭРИ. **АЭДАС. ***МАРСЕЛЬ ВАНДЕРС. ****ГАЗПРОМБАНК (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)

Жилой комплекс «Молочный дом»

Молочный переулок, дом 1

Архитектор Юрий Григорян, девелопер Rose Group

Главное в элитном жилье по-прежнему центральное расположение. Но теперь этого мало. Формируется понятие клубного дома – малоквартирного комплекса, построенного в престижном районе по эксклюзивному проекту, с развитой инфраструктурой и охраняемой территорией. Именно такие дома в нулевые формируют «Золотую милю». Интересно, что стать жильцом клубного дома было не так-то просто, потенциальные жильцы проходили проверку: клубный дом в нулевые – это всегда тщательно сформированное комьюнити людей одного социального статуса.

Одним из первых проектов такого класса стал «Молочный дом» – он задал стандарты для более

поздних (*Cooper House*, *Grand Prix*, *Crystal House*). Именно этот дом ознаменовал переход от авторских интерьеров к авторским домам. До 1990-х единственной возможностью для архитекторов проявить свой вкус и талант были интерьерные заказы, но в нулевые те же люди начали строить. «Молочный дом» Юрия Григоряна – пример единства интерьеров и экстерьеров, автор продумал все – от направления света до дверных ручек. Дом выполнен в форме дуги: она очерчивает угол между Молочным и Бутиковским переулками, деликатно уступая место скверу. Внутреннее и внешнее находится в постоянном диалоге: сквер отражается в стеклянной галерее, чей пол из сланца похож на парковую дорожку, интерьеры обыгрывают вид за окном. В вечернем свете дом, облицованный юрским камнем, словно повисает в воздухе: галерея растворяется в отражениях сквера.

В каждой квартире – камин и зимний сад, в доме есть двухуровневые квартиры и пентхаусы. Это новая формула московского уюта, вернувшегося в переулки Остоженки, позже от двухэтажных квартир откажутся, но в 2002-м это пик моды. Кульминация единения с природой – эксклюзивная полуподземная вилла во внутреннем дворике с бассейном со стеклянной крышей, каменными ставнями, подземным зимним садом, сауной и собственным гаражом. Первым жителем виллы стал владелец *Rose Group* Борис Кузинец.

2003

Жилой комплекс «Стольник»

М лый Левшинский переулок, дом 5, корп. 2

«А-Б студия», рхитектор Андрей С вин

Чтобы понять характер этого архбюро, достаточно было услышать его название: «Арт-бля». Это потом создатели переименуют его в целомудренную «А-Б студию» и станут строить вполне серьезные сооружения.

В начале нулевых «Арт-бля» – главные архитектурные провокаторы: их знают по веселым грибам-небоскребам, перформансам и объектам «одноразовой архитектуры». И даже элитный дом на «Золотой

миле» они сделали эпатажным. Он не пытается мимикрировать под историческую застройку: построенный в виде женского полового органа, он намеренно привлекает к себе внимание.

Дом, конечно же, клубный: это по-прежнему важно, чтобы считаться элитным. В задумке читается не только стеб: архитекторы делают легкие отсылки к сталинскому стилю, любимому у московской элиты. На нижних этажах по 4 квартиры на этаже, на верхних – по 2–3. Квартиры на третьем этаже имеют выходы на террасу, а весь девятый этаж – квартира-пентхаус 500 кв. м с террасой на крыше. Отделка из патинированной меди применена здесь впервые в России. Дворик украшен цветниками из редких растений.В 2004 году «Стольник» и еще один проект студии (загородный дом) включены в «*The Phaidon Atlas of Contemporary World Architecture*» (UK): в нем собрана тысяча проектов, выбранных ведущими мировыми критиками, историками, журналистами и архитекторами.

2004

Жилой комплекс Copper House

Бутиковский переулок, дом 3

Архитектор Сергей Скур тов, девелопер Rose Group

Клубный дом Сергея Скуратова продолжает и развивает идеи «Молочного дома». Единство с ландшафтом достигается на уровне не только формы и материалов (много стекла), но и цвета: впервые в России при облицовке стен использована

патинированная медь, зелень меди и фасадных стекол делает архитектуру частью пейзажа.

Три корпуса соединены прозрачной галереей-рекреацией с зимним садом, которая визуально приподнимает дома над парком и обеспечивает каждый блок воздухом, комфортным жизненным пространством.

Дом оснащен по европейским стандартам, инженерные системы создают экологически чистую среду обитания – раньше в России об этом редко задумывались. Внутри тот же принцип: на этаже по 1–2 квартиры свободной планировки. «Медный дом» – лауреат ряда престижных премий.

Жилой комплекс «Ефремов , 14»

Улиц Ефремов , дом 14

Ит льянск я комп ния Elbert Construction

Окрестности метро «Фрунзенская» – еще один район, с давних пор облюбованный советской элитой. Например, сталинский дом по адресу Фрунзенская набережная, 50, – «дом свергнутых вождей»: здесь доживали свой век Молотов, Маленков и Каганович.

Теперь у элиты новые потребности, старые дома нужно привести

к современным стандартам. Для этого приглашают иностранную компанию – и это тоже черта эпохи: многие верят, что на Западе лучше знают, как надо.

Этот дом – полная реконструкция пятиэтажного здания 1931 года. Пятиэтажный дом вырос и вверх, и вниз: компания надстроила два этажа и мансарду (многоуровневые видовые квартиры по-прежнему в моде), а под землей обустроила паркинг. Все инженерные коммуникации были обновлены, в квартирах оборудованы гардеробные и комнаты для стирки. Стены утеплены и покрыты штукатуркой высокого качества, новые этажи выделены цветом, фасад декорирован балюстрадами. Придомовая территория тоже приведена в порядок – дом получил совершенно новую жизнь.

2005

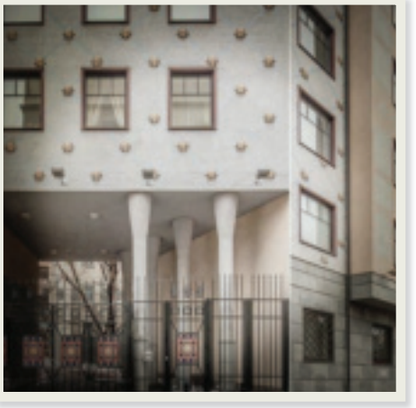
2005 год отмечен проект ми двух бывших бум жных рхитекторов – Мих ил Белов и Мих ил Филиппов . Об в стиле неокл ссицизм , об с отсылкой к Древнему Риму – при этом бсолютно р зные по з мыслу.

Жилой комплекс «Помпейский дом»

Филипповский переулок, дом 13, стр. 2

Архитектор Михаил Белов

Это дом пережил трансформацию от неомодернизма до неоклассицизма прямо в процессе строительства. Вполне предсказуемое по конструкции современное здание архитектор завершил беспрецедентным по декоративности фасадом. Михаил Белов привык работать в разных стилях, и, когда сменившийся заказчик попросил уйти от модернизма, архитектор предложил решение в помпейском стиле. Его примеры уже встречались в России: «Помпейская столовая» А. П. Брюллова в Зимнем дворце в Петербурге, здание ВЦСПС А. В. Власова на Ленинском проспекте в Москве. Этот заведомо фантазийный стиль отсылает к цветным декоративным росписям, найденным при раскопках в Помпеях.



По мнению Михаила Белова, Москве давно не хватает ярких красок и украшений, в старину ей присущих (достаточно вспомнить собор Василия Блаженного, московское узорочье). Белов играет с цветом в интерьере и в экстерьере. Главные цвета – красный, синий и золотой, они появляются в отделке стен, в фасадных росписях по штукатурке, в изразцовых вставках. Второе название дома, *Amorini Dorati*, отсылает к помпейскому *Casa degli Amorini Dorati*: фрески дома золотистых амуров выполнены в тех же цветах. В результате нарядный, пестрый дом, вдохновленный римскими мотивами, оказался по духу московским.

Михаил Белов, *архитектор, профессор МАРХИ, автор «Помпейского дома»*

Этим кварталом я занимался еще с конца 1990-х – реконструировал здание бывшей типографии «Искры революции». И сам этот дом для меня очень важен. Я всегда мечтал сделать помпейский дом, это очень сложный декоративный стиль, и я искал подходящее место. Мне повезло – Филипповский переулок подошел идеально: прямо напротив дома стоит храм апостола Филиппа, довольно яркий и сложный, я с ним разговоры вел.

Я начал строить на этом месте конструктивистское здание – хотел быть модным. Но потом сменились владельцы, и новый заказчик сказал, что его не устраивает такая стилистика. Я уже не рассчитывал доделать этот проект и наудачу озвучил давнюю мечту. Но вдруг оказалось, что жена заказчика училась на искусствоведа и как раз писала реферат по помпейской архитектуре. Весь дом их был завален помпейскими фресками, и он дал отмашку – делай. Судьба!

Жилой комплекс «Римский дом»

2-й Казачий переулок, дом 4, стр. 1

Архитектор Михаил Филиппов

Не все помнят, что в 1989 году проект реконструкции Остоженки был заказан двум архитекторам: Александру Скокану и Михаилу Филиппову. Неомодернизм Скокана тогда победил неоклассицизм

Филиппова, чей нереализованный проект назывался «Третий Рим». Филиппов трактовал район как выросший на руинах Храма Христа Спасителя. Храм предлагалось воссоздать не буквально: новый собор становился памятником утраченному. Город возникал на руинах сверхзамысла, который читался в рисунке улиц: так улицы старинных итальянских городов повторяют

абрис античных амфитеатров. Онтологическая отсылка к Риму проходит через все творчество Филиппова.

Идею «Третьего Рима» он реализовал в переулках Замоскворечья: «Римский дом» стал его первой большой постройкой. При неоклассической строгости элементов декора композиция дома кажется провокационной: круг, вписанный в прямоугольник, смещается к краю и разрывает его, колонны громоздятся одна на другую и перескакивают с этажа на этаж, лесенкой поднимаясь от входа все выше. Но все встает на свои места, если трактовать дом как метафору «Третьего Рима». Круглый внутренний двор символизирует римскую площадь, которую обступили дома – они будто лепятся на холме, забираясь все выше. Логика построения дома – градостроительная, это условная модель целой площади. Каждый элемент стилистически выверен по законам классической архитектуры, случайное соседство этих элементов (как и домов на улице) создает ощущение живого города, при этом ансамбль в конечном счете смотрится органично. Этот проект был назван критиками лучшим постсоветским произведением архитектуры.

Михаил Филиппов, *архитектор, автор «Римского дома»*

В 1984 году я выиграл в Японии престижный международный конкурс с проектом «Стиль 2001 года». Это единственная работа бумажной архитектуры, задуманная всерьез. Бумажная архитектура – это ведь шутка, клуб отдыха архитекторов после работы, когда придумываешь все что угодно как можно дальше от реального строительства. Но архитектура будущего меня интересовала без шуток – мне кажется, юмор в реальной архитектуре вообще неуместен: ты пошутил один раз, а дом остается стоять.

Я обратил внимание, что люди во всех городах Европы стремятся проводить время в историческом центре. Трудно себе представить, что кто-то из центра поедет гулять в спальный район. И людям совершенно неважно, барокко там или ампир: им нравится город в той совокупности, в какой он им достался. Так было всегда – до появления модернизма. Современная архитектура – это Тунгусский метеорит: она всегда выделяется и не может встроиться в город в принципе. Почему? В основе модернизма лежат идеи Ле Корбюзье: колонны вместо стен, ленточные окна – все это противоестественно, нарушает законы ордера и принцип несвешиваемости, по которым до сих пор жила архитектура. «Стиль 2001 года» – это стиль города, отрицающего модернизм, ансамбль классических стилей. И стиль этот выиграл на глобальном уровне: все, что построено до модернизма, объявлено памятниками архитектуры по всему миру. Я до сих пор работаю в этом стиле.

2006

Жилой комплекс «Коперник»

Улица Большая Якиманка, дом 22, корп. 3

Архитектурная мастерская Сергея Ткаченко

Очередное произведение от автора «Дома-яйца» и «Патриарха» – астрофантазия на тему открытий

Коперника: круглые окна в виде небесных сфер, мозаики из смальты с изображением знаков зодиака, звезды на потолке. Сюжетные аллюзии сопровождаются архитектурными цитатами: монументальные фасады и мрамор в отделке поддерживают моду на неосталинский ампир. Есть даже отсылка к «кирпичному стилю», характерному для Якиманки конца XIX – начала XX века: рядом музыкальная школа в стиле историзма,

дом купца Игумнова в псевдорусском стиле (его занимает посольство Франции). При этом Ткаченко не пытается вписать жилой комплекс в исторический контекст: дом громко заявляет о себе и виден издалека, использование неоштукатуренного кирпича работает только на уровне цитаты.

Жилой комплекс из шести корпусов занимает целый квартал за магазином «Гименей» и «Президент-отелем». «Коперник» стал первым домом, который назвали элитным, несмотря на большое число квартир – их 142. Ткаченко берет не клубной камерностью, а фантазией и рекордным числом объектов инфраструктуры. Это не просто дом, а жилищно-коммерческий комплекс: сервисы и услуги доступны в режиме 24/7.

2007

Жилой комплекс «К д ши»

Л врушинский переулок, дом 11, корп. 1

З стройщик «Ре лтэкс»

В XVII веке Кадаши были одной из самых богатых слобод Москвы. Этот заповедный уголок Замоскворечья отлично сохранился: здесь много памятников XVII–XVIII веков, которые создают неповторимый московский колорит. Вписать в такой район элитную новостройку – дело неблагодарное, ведь часто без ущерба исторической застройке этот вопрос не решить. Тем более когда дом возникает прямо напротив Третьяковской галереи. Чтобы здание меньше спорило с окружением, компания «Реалтэкс» пошла по пути усредненной стилизации под классику, автор проекта нигде не указан. Дом украшен эркерами, лепниной и витражами, верхний этаж занимает трехсторонний пентхаус.

На месте жилого комплекса «Кадаши» были палаты XVIII века, застройщик сохранил во дворе одни, со следами «ушастых» наличников в стиле московского барокко. Но в 2013 году старинные фасады палат обшили современными панелями и замазали штукатуркой, превратив их в стилизованную под дом служебную пристройку.

Андрей Пахомов,
арх▣тектор

Понятие элитной недвижимости сильно изменилось с начала нулевых. Первые элитные дома появились на Остоженке, элитность тогда определялась центральным расположением и размером дома.
Но постепенно это понятие размылось. География расширилась, центром стали считать все до Четвертого транспортного кольца. Лично я большие дома вообще не воспринимаю как элитные, хотя сейчас элитными считаются дома и 10 000, и 20 000 кв. м. Теперь важны не размер и расположение, а какие-то специальные условия: жить с видом на природу или рядом с парком, иметь охраняемую благоустроенную территорию, удобный паркинг, отличные интерьеры, и чтобы не было маргинальных предприятий рядом. Сформировался целый ряд атрибутов люксовой жизни, которые обожают жильцы: дорогостоящая отделка фасадов, большие квартиры, камины, в последнее время очень модно наличие террас и эксплуатируемых кровель.

Level Стрешнево

Комплекс апартаментов бизнес-класса на первой береговой линии в зёленом районе

- 4 минуты на машине до метро «Тушинская»;
- Единственный проект в локации на берегу двух рек;
- 90% апартаментов с невероятными видами на воду;
- Большой выбор планировок евроформата;
- Редкие форматы: пентхаусы с террасой и апартаменты с патио;
- Высокие потолки – от 3 до 6 м;
- Отделка white box и чистовая дизайнерская отделка двух видов*;
- Уникальная форма остекления: большие моллированные окна шириной до 2,75 м;
- Собственный двор-сад в 3,6 га и линейный экопарк вдоль набережной;
- Просторные дизайнерские лобби с лаундж-зоной с камином.

+7 495 150-50-57 **level.ru**

Проектная декларация с момента начала строительства размещается на сайтах level.ru и наш.дом.рф. Застройщик – АО СЗ «Евразия». Level – уровень. Реклама. *Отделка white box и дополнительная опция «чистовая отделка» доступны в башне «Запад».

Александр Иванов, *гид*

Во второй половине нулевых годов агрессивное внедрение новой застройки в исторические Кадаши набирало силу. Жилой комплекс «Кадаши» задал новый масштаб в старом районе, и это было очень опасно. Напротив, рядом с церковью XVII века, в 2009 году чуть не построили 6-этажный офисно-жилой комплекс «Пять столиц» площадью 36 000 м², притом что вся старая застройка вокруг была двухэтажной. Такое строительство убило бы Кадаши, но градозащитники вовремя вмешались. Благодаря общественному резонансу инвестор согласился пойти на компромисс и заказал проект Илье Уткину, который выполнил очень качественную, не пошлую историческую стилизацию под квартал двухэтажной застройки с налетом промышленной архитектуры. Пример Кадашей – это правильная динамика смены типа и масштаба элитного жилья в исторических районах.

2008

Жилой комплекс «Смоленская»

Ружейный переулок, дом 3

Застройщик «Авгур Эстейт»

Квартир в элитных домах становится все больше: здесь их уже 252! Проект не авторский, за ним не стоит никакой уникальной концепции, на вид он напоминает обычную многоэтажку по индивидуальному проекту, да и расположен он хоть и в Хамовниках, но в стороне от «Золотой мили». Что же делает этот дом элитным? Количество вложенных в него денег, техническое оснащение, развитая инфраструктура, двухуровневые пентхаусы с видом на Москву-реку. 2008 год – рубеж, после которого массовое элитное строительство в Москве войдет в новое русло: мировой финансовый кризис года заставит девелоперов скорректировать темпы строительства и сместить фокус с количественных показателей на качественные.

2009

Жилой комплекс «Город столиц»

Пресненская набережная, дом 8, стр. 1

Застройщик Capital Group

Один из первых и самых известных многофункциональных центров на территории Москва-Сити сделал компанию *Capital Group* влиятельным игроком на рынке недвижимости. Элитное жилье в небоскребах живет по своим законам: здесь не может быть речи о клубных форматах и соразмерности человеку, чем выше – тем элитнее, ведь главный козырь здесь панорамные виды. Апартаменты расположены на 19–73-м этажах башни «Москва» и на 19–62-м этажах башни «Санкт-Петербург». Они продаются с готовой отделкой в пяти вариантах. Стилистически небоскреб отсылает к конструктивизму XX века.

Проект дался компании непросто: мировой финансовый кризис сделал компанию крупным должником, а начинавший работу архитектор подал на нее в суд. И тем не менее проект получился успешный и важный. Он положил начало развитию приречных территорий – это одно из ключевых направлений деятельности нынешнего главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова (с 2012 года). В 2010 году башня «Москва» вошла в топ-10 небоскребов мира по версии *Emporis Skyscraper Award*.

Level Донской

Комплекс апартаментов бизнес-класса в престижном районе в центре города

- 10–15 минут пешком до станций метро «Тульская», «Шаболовская», «Ленинский проспект»;
- 3 крупных парка рядом: парк Горького, Воробьёвы горы, Нескучный сад;
- Потрясающие виды на МГУ, Москва-Сити и Шуховскую башню;
- Более 25 вариантов планировок евроформата;
- Высокие потолки – до 3,1 м;
- Редкие форматы: апартаменты с камином, с патио, с окном в ванной;
- Отделка white box и чистовая дизайнерская отделка двух видов*;
- Закрытый двор с рельефным озеленением и функциональным зонированием;
- Дизайнерские лобби с библиотекой и лаундж-зоной с камином.

+7 495 150-50-57 **level.ru**

Проектная декларация с момента начала строительства размещается на сайтах level.ru и наш.дом.рф. АО Специализированный застройщик «МКСМ». Level – уровень. Реклама. *Отделка white box и дополнительная опция «чистовая отделка» доступна в секции 2.

2010

Жилой комплекс «Гр н тный, 6»

Гр н тный переулок, дом 6

Архитекторы: Сергей Чоб н, Сергей Кузнецов, рхбюро Speech

Клубный жилой комплекс из трех корпусов в престижном посольском районе недалеко от Патриарших прудов ведет диалог с богатой архитектурой окрестных улиц, и прежде всего с Центральным домом архитектора прямо напротив: к старинному особняку в советское время пристроили новый корпус, его эффектный портал создал архитектор Андрей Буров – автор знаменитого Ажурного дома на Ленинградке. Идею синтеза современной функциональной архитектуры

и многовековой традиции украшения фасадов продолжил Сергей Чобан. Резные орнаменты из натурального камня оформляют фасады, у каждого корпуса свой узор: в византийском, старомосковском и древнерусском стиле. При этом форма зданий предельно проста и лаконична, поэтому ковровый декор не утяжеляет здание, а наоборот, визуально его дематериализует.

Концепция жилых пространств – квартиры-особняки. Роскошные апартаменты с каминами и террасами часто занимают целый этаж, в них предусмотрены комнаты для прислуги с отдельным входом и лифтом, а окна выходят на все четыре стороны света – все это больше напоминает семейное имение в центре города, чем просто квартиру. А современный особняк – это умный дом: квартиры с новейшими инженерными системами продаются с готовой отделкой из натуральных материалов, с оборудованными кухнями и гардеробными. Орнаменты фасада повторяются и в интерьерах, и в сквере: резные панели в лобби, кованые ограждения французских балконов, декор лифтов, декор скамеек и фонарей. Неудивительно, что на старте продаж здесь был самый дорогой квадратный метр в Москве.

2011

Жилой комплекс «Пречистенк , 13»

Улиц Пречистенк , дом 13

Архитектор: Густ в Гельрих (1912 г.), Ренов ция: Весн Девелопмент

Доходные дома начала XX века можно считать прообразом многоквартирных элитных домов: жить в них могли себе позволить только состоятельные люди, они всегда отличались высокими потолками и богатой отделкой. Один из таких – дом основателя Московского торгово-строительного акционерного общества Якова Рекка (фактически девелопера тех лет) – в 2011 году реконструирован с учетом современных стандартов. Дом этот овеян легендами: одним из его жильцов был Александр Фаберже

(родственник ювелира), позднее обе его квартиры занимала группа художников «Бубновый валет».

Ходили слухи, что в этой квартире был спрятан клад, а Михаил Булгаков описал ее в романах «Собачье сердце» и «Мастер и Маргарита». Квартира профессора Преображенского была по адресу: Пречистенка, 24, но интерьеры списаны с дома Рекка.

Известно, что в квартире Фаберже были люстра на 7,5-метровой цепи (на ней качался кот Бегемот) и камин с чугунной решеткой, на лестничных площадках стояли деревянные диванчики, а в вестибюле были мраморные ступени, ковровая дорожка, калошная стойка, дубовая вешалка и швейцар – многие критерии элитного жилья до сих пор актуальны.

После реконструкции дом получил новую жизнь: современные коммуникации, восстановленный дубовый паркет, реконструированная парадная лестница и башня с часами – дом снова оправдывает ожидания самых взыскательных жителей. Он, как и прежде, доминирует над малоэтажной застройкой Пречистенки, при этом вырос на два этажа: их занимают роскошные пентхаусы.

2012

Жилой комплекс Barkli Virgin House

1-й З ч тьевский переулок, 8

Архитекторы: В йсм н Г.В., Ив нов И.В., рхитектурн я м стерск я «АМВ»

В начале нулевых на рынке американской элитной недвижимости вошел в обиход термин *trophy property* («трофейная собственность»). Это особо ценное жилье, которое обладает исключительными преимуществами по сравнению с другими объектами элитной недвижимости, не более 2% рынка. Эксклюзивные пентхаусы на верхних этажах *Barkli Virgin House* – настоящие дома-трофеи: они оформлены легендарной Келли Хоппен, дизайнером британского королевского двора. Королева Елизавета II наградила ее орденом Британской империи, Келли разрабатывала проекты для Дэвида Бекхэма, Дональда Трампа, Хиллари Клинтон и Элтона Джона. В 2011 году дом получил премию *Urban Awards* в номинации «Жилой комплекс с лучшей архитектурой».

Дом расположен между Пречистенской набережной и Остоженкой, в самом сердце «Золотой мили». Он делится на две части: у одной неоклассические фасады, у другой современные. Они соединены общим лобби с 7-метровыми потолками. На каждом этаже одна или две квартиры, которые можно объединить, в пентхаусах можно установить камины. Из окон открываются виды на Кремль, Храм Христа Спасителя, Зачатьевский монастырь и переулки Остоженки. У дома закрытый внутренний двор, оформленный ландшафтными дизайнерами, а к территории примыкает охраняемая зона с объектами культурного наследия.

Леонид Кронгауз, *д ректор по разв т ю Kalinka Group*

В контур дома можно по-разному вписать квартиры, а в них – комнаты. Правильно организовать пространство – это искусство. Правила есть: например, фэншуй (хотя у нас по фэншую на моей памяти никто не строил), правило золотого сечения. Но их легко применять в чистом поле, а в условиях города они могут не работать. Например, окна гостиной должны выходить на красивое место и при этом на юг, а окна спальни – на тихое место. Но если с южной стороны стоит другой дом, а с северной – парк, стоит перенести спальни. Это вопрос здравого смысла и понимания своего клиента.

Barkli Virgin House в этом отношении знаковый – «Калинке» удалось уговорить девелопера полностью переделать дом в угоду грамотным планировкам, функциональности и местному колориту Остоженки. Проект был сдан на год позже, зато собирались продавать квартиры по 15 тысяч за метр, а продавали пентхаусы по 50. Этот подход с подробным вычерчиванием планировок, с учетом того, как, куда и зачем люди ходят, внедрила Катя Румянцева, наш гендиректор. Мы его применяем во всех элитных жилых комплексах, а сейчас стараемся перенести эти идеи и на более дешевый сегмент.

2013

Жилой комплекс «Кленовый DOM»

Пречистенская набережная, 5

Архитектор: Александр Скокан

Придумав концепцию освоения района Остоженки еще в 1989 году, Скокан построил здесь множество незаметных офисных зданий в соответствии с разработанным им средовым подходом. Другими словами, пока Григорян, Скуратов и другие архитекторы входили в историю новейшей архитектуры своими флагманскими проектами

(«Молочный дом», *Cooper House* и др.), Скокан долго оставался в тени. И вот наконец в 2013 году появился клубный дом, ставший визитной карточкой автора новой Остоженки.

В комплексе из двух корпусов 4 и 5 этажей всего 20 квартир, он протянулся вдоль самой Пречистенской набережной, вода и небо отражаются в огромных панорамных окнах без переплетов. В зеркальных витражах отражаются силуэты иллюзорной кленовой аллеи. Говорят, что человеку вредно жить на высоких этажах, но как в условиях душного мегаполиса сохранять соразмерность домов? Жить в самом центре, прямо у реки, в тихом районе с хорошей экологией, да еще с панорамными видами с низких этажей – исключительная для Москвы роскошь. К тому же в квартирах есть зимние сады, летние террасы, можно установить камин.

Михаил Белов, *архитектор, профессор МАРХИ*

Раньше модной была Остоженка, потом Патриаршие, в последнее время выросли в цене Миуссы: здесь открылось «Депо», построили несколько новых кварталов, здесь появился Жилой комплекс «Итальянский квартал». Я тоже живу в этом районе. И это не только смена районов, это еще и эволюция взглядов. Остоженка в целом мне вообще не интересна, потому что это просто оммаж западному образу жизни: культура клонов, хороший ходовой товар.

2014

Жилой комплекс «Итальянский квартал»

улица Фадеева, дом 4

Архитектор Михаил Филиппов

Каждый проект Филиппова – не просто дом, а эстетическая модель квартала. Идея, метафорически воплощенная в «Римском доме», здесь получила развитие. Перед нами снова площадь (полукруглый амфитеатр с «руиной»), на это раз действительно окруженная домами – каждый из которых, впрочем, собран из разноцветных фасадов, как

в Позитано или Сорренто. Ассоциация усиливается повышением этажности: посреди плоской Москвы вдруг попадаешь в итальянский город на холме. У каждого «домика» внутри дома свои детали, формирующие городской колорит: арки, ротонды, колонны, террасы. Все это не просто овеществление метафоры: подсмотренные в Италии ходы остроумно решают задачи элитной инфраструктуры. А центром ансамбля служит старинная колокольня Николая Чудотворца (в советское время ее занимал «Союзмультфильм»).

Михаил Филиппов – архитектурный мыслитель, новатор в неоклассике, противник современной архитектуры как таковой. Тем удивительнее наблюдать внезапные совпадения с трендами. Ключевая идея всего творчества Филиппова – стиль города, стремление мыслить не домом, а улицей, кварталом – неожиданно сближает его насквозь авторскую

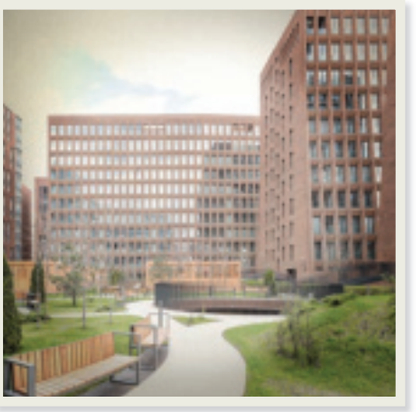
архитектуру с задачами обезличенной урбанистики современной Москвы. Сергей Собянин, став мэром в 2010 году, сместил фокус со строительства к градостроительству. Но если у Собянина за этой идеей прежде всего стоят задачи благоустройства, то у Филиппова – глубокое авторское осмысление пространства города.

2015

Жилой комплекс «С довые кв рт лы», 4-й кв рт л

улиц Ус чев , дом 11,
улиц Ефремов , дом 10, корп. 1

Юрий Григорян, «Мег ном»
Сергей Скур тов, рхбюро С. Скур тов
Андрей С вин, «А-Б студия»



Элитные кварталы вместо элитного дома – звучит как манифест в духе собянинской урбанистики. На месте завода «Каучук» строится целый микрорайон клубных авторских домов от лучших архитекторов города, среди которых Юрий Григорян, Андрей Савин, Максим Куренной, Владимир Плоткин, Александр Скокан, Сергей Чобан. Комплекс решен в едином стиле: концепция дизайн-кода разработана Сергеем Скуратовым. Материал для строительства задал сохраненный кирпичный фабричный корпус архитектора Клейна: все дома должны быть из кирпича, стекла и светлого камня. Строительство все еще продолжается, первыми были сданы 1-й и 4-й кварталы. В общей сложности это 1050 квартир – если рассматривать дома как единый комплекс, то это рекорд по количеству квартир в элитном жилом комплексе.

Этот проект соединил и будто бы подытожил тренды всего периода становления рынка элитной недвижимости в Москве. Современный квартал вписан в городской контекст, старается быть уместным и отсылает к сохранившимся памятникам (вспомним Остоженку и средовой подход Скокана). Дизайн предопределяет архитектуру (а это уже характерная черта собянинской Москвы). Решены и задачи урбанистики: комплекс представляет собой не дом, а самодостаточный благоустроенный квартал (предусмотрено все вплоть до безопасной школьной дороги), рядом модернизированный Усачевский рынок, лучшие в городе школы, станции байкшеринга. При этом дома не безымянные, за каждым стоит имя первой величины (привет из нулевых, когда элитным мог быть только авторский проект). Каждый дом – самостоятельное архитектурное высказывание именитого архитектора, но эти высказывания сливаются в стройный благоустроенный хор.

Григорий Ревзин, *профессор ВШУ, партнер КБ «Стрелка»*

Элитная недвижимость ушла в прошлое вместе со свободой – вместе со свободой слова, свободой предпринимательства, свободой политики. Для элитной недвижимости нужны заказчик, который не только хочет заработать, но и обладает достаточной верой в себя, чтобы претендовать на место в городе, архитектор-художник, который представляет собой личность, а не поставщика услуг, город (шире – страна), который уважает право и того и другого, и идеал, который у них есть и который город готов принимать. У нас были и такие девелоперы – как Борис Кузинец с его идеей Остоженки, такие архитекторы: Филиппов, Скуратов, Григорян, Белов и так далее – и они еще есть, был идеал – выстроить в Москве Европу (разную, от ренессансной до современной) личными усилиями, и город этот идеал принимал. Теперь у нас есть корпорации, безымянные, которые создают квадратный метр в разной упаковке, там нет никакого проявления личности. Торговать можно, проявлять себя и оставаться в истории нельзя, государство и общество с этим согласно. Чтобы была элитная архитектура, нужна элита. Она ушла, вместо этого появился правящий класс – их много, они одинаковы и безымянны. Поэтому им нужен типовой многоквартирный дом с хорошей сантехникой и таким же фасадом.

2016

Жилой комплекс Barrin House

М л я Пироговск я улиц , дом 8

Девелопер: «Донстрой»

Район Девичьего поля уже в XVIII веке полюбился московской знати: в окрестностях Новодевичьего монастыря дворяне строили загородные усадьбы. Большой деревянный дворец с прудами, оранжереей, садом и бельведером построил князь Никита Трубецкой, внучатый племянник первого владельца этих земель, князя Василия Голицына. Усадьба с парком до сих пор историческая доминанта района у метро «Фрунзенская».

Жилой комплекс *Barrin House* отсылает к усадебной жизни района на уровне ценностей, без прямого архитектурного цитирования. Здесь можно почувствовать себя барином XXI века: комплекс из шести современных зданий имеет развитую инфраструктуру и просторный внутренний двор, в квартирах – камины, открытые террасы, зимние сады. Главным украшением минималистичных фасадов служит ритмичный рисунок панорамных окон: обилие света – новая московская роскошь. Парадный фасад, отделанный декоративным кирпичом и природным камнем, украшен авторскими барельефами на тему дворянской жизни от московских художников Павла и Андрея Наличей. Монограмма дома используется в дизайне кованых ворот и лифтов, в декоре интерьеров. Все шесть домов названы в честь влиятельных дворянских родов: *Golitzin House*, *Trubetskoy House*, *Dolgoruky House*, *Volkonsky House*, *Romanoff House*, *Razumovsky House*.

2017

Жилой комплекс Nabokov

Курсовой переулок, 10

Архбюро «Цим йло Ляшенко и п ртнеры»

Место на Остоженке когда-нибудь должно было закончиться. Перед Цимайло и Ляшенко встала очень московская задача – разместить здание с комфортабельными апартаментами на тесном участке в историческом центре. Поэтому был выбран стиль сдержанного минимализма. В проектах Цимайло и Ляшенко всегда много воздуха, но тут это особенно актуально: оригинальные проемы с панорамными окнами обеспечивают необходимую инсоляцию, а белый цвет дома придает ему воздушности. Фасады собраны вручную из 42 800 фрагментов светлого юрского мрамора, графичный рисунок кладки создает ощущение бархатистой фактуры.

Интерьеры тоже обыгрывают черно-белую гамму, они продуманы британским бюро *Aukett Swanke*. Интерьеры пентхауса авторские, от парижского декоратора Жан-Луи Денио. Все апартаменты продаются с готовой отделкой – в последнее время это один из важных критериев элитного жилья.

2018

Жилой комплекс «Современник»

Улиц М шков , дом 13, стр. 1

Брит нское бюро Architects of Invention

Между Чистыми прудами, Покровкой и Садовым кольцом сохранилось много доходных домов. Один из них, на улице Машкова, с конца XIX века служил общественными банями. До 50-х доходные дома обычно были разделены на коммунальные квартиры, но позже рынок недвижимости изменился: с расселением коммуналок и появлением собственного благоустроенного жилья необходимость в банях отпала. В 90-е здесь располагались офисы, и вот, спустя полтора века, британское архитектурное бюро *Architects of Invention* вернуло дому жилое предназначение.

Апарт-комплекс рядом с театром «Современник» – это реконструированный доходный дом, надстроенный современным пятым этажом: его занимают просторные пентхаусы с панорамным остеклением. Дом подкупает честным подходом к архитектуре: историческая часть не пытается выглядеть современнее, современная не стилизуется под историческую – здание интересно смотрится на контрасте. Квартиры продаются с готовой отделкой из натуральных материалов в светлых тонах, что позволяет жильцам персонализировать пространство при помощи ярких элементов декора.

2019

Жилой комплекс «М л я Бронн я, 15»

М л я Бронн я улиц , дом 15б

Архитектор Дмитрий Великовский (бюро Artistic Design)

Новый дом на Малой Бронной – пример возвращения к авторской архитектуре. Неоклассическое здание со скульптурами и балюстрадами спроектировал Дмитрий Великовский. В архитектуре династии частое явление: Дмитрий – внук авангардиста Бориса Великовского, мастера дореволюционной неоклассики, стоявшего у истоков конструктивизма. Новый дом тоже соединил в себе классику и современность: его историзм интернационален, готовая отделка из натуральных материалов лаконична и при желании легко дополняется индивидуальными деталями. Архитектура и интерьеры для Дмитрия существуют на равных: заказчики предпочитают покупать готовый проект с фиксированным бюджетом, а не тратить годы на отделку коробки. В каждой квартире оборудованы террасы и дровяные камины, панорамные окна в пол и французские балконы, на крыше – авторский пентхаус с двумя просторными террасами от чилийского дизайнера Хуана Пабло Молино.

Интересно, что Патрики, ставшие символом европейского образа жизни (бутики, рестораны разных кухонь мира, кафе со столиками на улице – жизнь тротуаров по Собянину), избежали того же в современной архитектуре. Если в районе Остоженки создается ощущение, что ты гуляешь по среднестатистическому европейскому городу, то на Патриках сохранилось ощущение исторического центра Москвы. Новый дом на Малой Бронной отлично вписался по духу, при этом выглядит изящно, актуально и современно.

Леонид Кронгауз, *директор по развитию Kalinka Group*

Интересно проследить, какие районы считались элитными. Мы начинали с Замоскворечья, и вопросов к нам не было: это и был элитный район. Потом фокус сместился на Остоженку: там было много ветхого жилья, на месте которого возникло много жилья элитного – и в результате сформировалась однородная среда. Иногда даже не понимаешь, в Лондоне ты или Нью-Йорке... Красиво, хотя ревнители старины могут не согласиться. Теперь интерес к Хамовникам вышел за пределы Садового кольца. А будущее, возможно, за Чистыми прудами – вот там как раз сохранилась аутентичная московская архитектура, туда приходишь и чувствуешь, что ты именно в Москве. Плюс сами пруды, бульвары, кафе. Новые дома вписывать трудно – историческая застройка плотная, зато можно реконструировать старые: так, например, появился ЖК «Современник».

За 20 лет московская архитектура прошла огромный путь. Появились концептуальные авторские проекты и правдоподобная стилизация под европейские кварталы, качественный дизайн и достижения в области урбанистики. Задачи, которые в 1990-е решались вслепую и наудачу, теперь умеют решать профессионально. Девелоперы и архитекторы научились слышать друг друга, распределять бюджеты и работать на результат. Изменились и сами клиенты, насмотревшись в мире примеров красивой жизни.

Перед городом стоит много вопросов, которые еще предстоит решать. Актуальна ли авторская архитектура? Возможна ли классика сегодня? Как работать с памятниками? Нужен ли уникальный московский стиль? Наметились разные векторы развития элитной недвижимости. Стратегия на уровне города – перестать делить жилье на элитное и неэлитное, а развивать городскую архитектуру как таковую. Развитие приречных зон, редевелопмент территорий вдоль набережных – еще одна актуальная городская программа. Уже в 2020 году будет сдан ряд проектов, которые решают актуальные вопросы на новом уровне. Идею пространства для жизни развивает социокультурный кластер *Lucky*, проблемы реставрации решает знаменитый «Дом с атлантами», жилой комплекс «Меценат» реализует концепцию квартала в историческом районе, а *Capital Towers* – проект в рамках развития набережных Москвы-реки. Новые проекты *Roza Rossa*, *Fairmont* & *Vesper Residences*, *«Царев сад»* разноплановые и амбициозные – развитие рынка обещает быть интересным.

Михаил Белов, *архитектор, профессор МАРХИ*

Настоящая архитектура – это индивидуальные персонифицированные проекты. Часто заказчики в погоне за модой и брендами обращаются за проектом не к архитектору, а к организациям, и получаются, может быть, качественные, но довольно безликие проекты. Мне кажется, что элитные дома должны быть штучными и иметь авторскую архитектуру. И, думаю, мы к этому еще придем, ведь это как минимум выгодно: проекты с ярким проявлением индивидуальности с каждым годом, как яблоко, наливаются ценой, а унифицированные проекты дешевеют. Делать как кто-то на Западе – в это в Москве уже наигрались. Я верю, что поиски самоидентификации увенчаются успехом, и к середине XXI века у московской архитектуры появится свое лицо.

SPIRES – ГОРОДСКИЕ РЕЗИДЕНЦИИ ПРЕМИУМ-КЛАССА

располагаются на западе Москвы рядом с природным заказником «Долина реки Сетунь». Уникальный для городской среды проект состоит из 3 жилых домов переменной этажности и уединенной территории урбан-вилл всего в 5 минутах езды от Кутузовского проспекта.

СТИЛЬ ПРОЕКТА – СОВРЕМЕННЫЙ АР-ДЕКО.

Изысканный, благородный, тонкий стиль, вдохновленный архитектурой Манхеттена 30-х годов. Ар-деко – это стиль наслаждения жизнью здесь и сейчас, олицетворение благополучия.

УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ:

- Квартиры с террасами;
- Квартиры с отдельным входом и собственным двориком;
- Ванные и гардеробные с окном;
- Пентхаусы;
- УРБАН ВИЛЛЫ – индивидуальные трехэтажные дома площадью от 243 кв.м. с террасами и собственными двориками. Это лучший формат жизни для тех, кто ценит комфорт и уединенность загородного жилья с удобством расположения вблизи центра столицы. Для всех владельцев урбан-вилл предусмотрено собственное парковочное место возле виллы.

TEKTA GROUP
Строим лучшее

МОСКВА,
УЛ. НЕЖИНСКАЯ, 5С1
+ 7 (495) 104-49-68
WWW.SPIRES.RU

Сервисные апартаменты

НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ

Возвращаться домой особенно приятно, когда в вазах вас ждут свежесрезанные гортензии, в гардеробной – доставленный из Парижа гардероб, 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 досягаемой 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. Авангардные и тщательно продуманные, изысканные и драматичные – в создании пространств проекта Дэвид смог учесть особенности расположения на главной улице Москвы, вдохновившись культурными и историческими 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.

Точка притяжения:

CLOUD NINE НА БОЛЬШОЙ ПОЛЯНКЕ

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 очутитесь в удивительном для Москвы пространстве – во внутренних дворах проекта, которые служат «городскими гостиными» под открытым небом. Созданные по подобию площадей Версаля дворы украшены мозаикой оттенка бургундского вина и благородного золота.

C*loud 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 возможность в любую погоду любоваться «городскими гостиными», 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 работе с брендом *Ferrari*.

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 потолки высотой до восьми метров в пентхаусе создают желание взмыть в небо.

LUCKY

квартал для осознанной 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, затерявшись в зеленых лабиринтах или за чтением книги в уютном кафе, 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 звёздными 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*

Нельзя идти вперед, смотря назад

Евгения Колосова,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «ДОНСТРОЙ»

Донстрой – тот случай, когда бренд в представлении не нуждается. За 25 лет девелопер реализовал в Москве более 40 проектов в сегментах бизнес-премиум-люкс. Такой опыт и портфель позволяют чувствовать все тренды рынка, и мы попросили Евгению Колосову, заместителя генерального директора компании, сформулировать ТОП-5 фактов, отличающих сегодняшний рынок элитного жилья от эпохи конца 90-х – начала 2000-х.

1 Новая география

Представления о том, где может располагаться элитный дом, за последние 20 лет сильно изменились. Когда-то мантра «location, *location* и еще раз *location*» подразумевала всего несколько улиц, но постепенно дорогие дома переступили границы Бульварного кольца, а затем и Садового. Однако по сути это ничего не изменило: центр остается центром, и что в километре от Кремля, что в трех вас окружает достаточно плотная городская застройка, где людей и машин много, а зелени мало. Поэтому в дополнение к городской квартире покупались загородные дома, где дети могли расти на свежем воздухе, а взрослые – отдыхать от динамики мегаполиса хотя бы по вечерам или в выходные.

Сегодня появляются проекты, предлагающие принципиально новую концепцию. Оказалось, что и в границах Москвы есть большие зеленые пространства, где вполне уместно построить статусный дом. Да, этот дом будет не в самом центре, но необязательно жить «под стенами Кремля», чтобы быть мобильным, и легко и быстро решать свои бизнес-задачи. Зато можно отдыхать на природе, не тратя часы жизни на метания между городом и загородом. Как раз в этом году мы презентовали такой проект – клубный дом «Река». Это камерный особняк в западной части Москвы, с развернутыми на заповедник террасами и прямым выходом к реке Раменке. Интерес к проекту очень высок, и мы понимаем, что ответили на давно созревший запрос состоятельных клиентов.

2 Архитектура нашего времени

К счастью для Москвы, из элитной архитектуры ушел откровенный китч, вычурность и пошлость. Сегодняшние проекты уже не стараются приобрести исторический флер, украшая себя ретро-башенками и флигелями. Я вообще считаю, что дом не может врать, он должен соответствовать своему времени, а не пытаться выглядеть кем-то другим, выглядеть старше. Нельзя идти вперед, смотря назад. Безусловно, там, где историческая застройка однородна и диктует «новичку» определенные правила, архитектура должна соответствовать контексту. Но Москва эклектична, и в большинстве случаев дом с хорошей современной архитектурой может вполне естественно вписаться в пейзаж.

3 Эко-инновации

Осознанность, экологичность, внимание к тому, что и как ты потребляешь – это новая религия нашего мира. Как дому ответить на эти тренды? Во-первых, он может стать для человека чистым эко-пространством. Например, в наши

проекты в центре Москвы – «Жизнь на Плющихе», «Оливковый дом», «Дом на Тишинке» – мы интегрировали системы тонкой очистки воды и воздуха. Люди смогут пить родниковую воду из-под крана и дышать свежестью без малейших признаков пыли. Последнее, кстати, крайне актуально с учетом сегодняшнего числа аллергиков, особенно среди детей. И второе – дом может дать людям возможность проявить свою заботу об окружающем мире. Мы не только в элитном сегменте, но и в бизнес-, и даже в комфорт-классе устанавливаем в паркингах зарядки для электромобилей. Сегодня это редкость, но я уверена, что в скором будущем дома без этой опции станут просто неполноценными.

4 По законам эргономики

Любой продукт меняется не сам по себе, а в ответ на изменение потребительских трендов. И недвижимость не исключение. Меняется наша ментальность, меняются человеческие ценности – и вслед за этим меняются наши дома. Ушло представление о том, что статус непременно нужно подчеркивать размерами – и 500-метровые квартиры стали редкостью. Конечно, есть клиенты, которые привыкли жить на широкую ногу, и для них мы предусматриваем небольшой процент особо просторных квартир, либо предлагаем возможность объединения лотов. Но в большинстве случаев, даже имея возможность купить жилье размером с дворец, люди сегодня выбирают то, что им необходимо и достаточно. На первый план вышла функциональность – и мы как никогда дотошно работаем с планировками квартир, исключая любые «мертвые зоны», нелогичные и неудобные пространства.

Клубный дом «РЕКА»

Здесь же можно упомянуть практичное отношение к инфраструктуре дома. В мире шеринг-экономики закрытые фитнесы и рестораны «только для жителей» людям не нужны: они мыслят рационально, не готовы платить космические деньги за обслуживание этих объектов и спокойно относятся к открытым сервисам. Тем более что аудитория этих сервисов регулируется естественным путем, через высокий уровень операторов.

5 Умные инвестиции

Ушли в прошлое времена, когда можно было заработать целое состояние, купив квартиру на котловане и продав ее после сдачи дома. Рынок вырос и цивилизовался, на нем нет ажиотажа. Но это не значит, что с него ушли инвесторы. Скорее недвижимость превратилась из способа быстрого «шального» заработка в инструмент надежного и спокойного сохранения средств. Поэтому сегодня инвестору особенно важна долгосрочная ликвидность актива: чтобы долго морально не стареть, дом должен быть действительно хорош, сделан из лучших материалов, нафарширован инновационными технологиями.

Кстати, если в прошлом в недвижимость могли вкладываться «не глядя», скупая целые этажи – то сегодня инвестор подходит к выбору очень разборчиво. Он не готов платить только за бетон, он ищет квартиру с «фишкой», редкого формата, с редкими деталями: терраса, камин, уникальный вид. То, что выделит его актив среди прочих, придаст добавленную ценность и в перспективе позволит реализовать его с большей доходностью – неважно при продаже или в арендном бизнесе.

И даже при покупке квартиры для собственного проживания, клиенты в сегментах люкс и премиум оценивают инвестиционный потенциал актива. Потому что они привыкли рассматривать с этой точки зрения любое вложение средств. В ряде наших проектов рост цены квадратного метра достигает 15% годовых, что обеспечивает существенно большую доходность инвестиций, чем, скажем, банковский депозит – и для наших клиентов это весомый фактор при принятии решения о покупке.

ДОНСТРОЙ
МОСКВА
ПЕНТХАУСЫ

КОЛЛЕКЦИЯ НЕПРЕВЗОЙДЕННЫХ ШЕДЕВРОВ

Для тех, кому недостаточно просто лучшего...

#Дом на Мосфильмовской #Кленовый дом
#Дом на Тишинке #Оливковый дом
#Жизнь на Плющихе #Долина Сетунь

495 153 36 47

Проектные декларации строящихся объектов
на сайте www.donstroy.com

ЖИЗНЬ НА ПЛЮЩИХЕ

Ул. Погодинская, 2

Закрытый двор-парк площадью 7500 м²

Элитный дом в зеленых Хамовниках, рядом – скверы, парки и лучшие школы Москвы из ТОП-5.
Уникальная особенность дома – необычайно просторный, полностью закрытый от улицы внутренний двор-парк с танцующим фонтаном.
Инновации: многоступенчатая фильтрация воздуха системой Tion Eco, очистка воды до уровня питьевой, интеллектуальная система безопасности с идентификацией жителей по внешнему виду.
Аккредитация международной системой сертификации LEED подтверждает высочайший уровень экологичности и энергоэффективности здания.
Квартиры со свободной планировкой и возможностью объединения; пентхаусы и квартиры на верхних этажах с террасами, дровяными каминами и зимними садами.
Особенная гордость – целая секция квартир с элитной дизайнерской отделкой. Выдача ключей – в 2019 году.

ДОМ НА ТИШИНКЕ

Средний Тишинский переулок, 5-7

Клубный дом в центре

Современный особняк в 15 минутах от Патриарших прудов. Уникальные фасады из 7 видов натурального камня и панорамные окна подчеркивают благородный внешний вид дома.
Клубный формат инфраструктуры создает атмосферу жизни «среди своих». В парадном лобби – гостиная с камином, библиотека (бизнес-лаунж), детская игровая; на первом этаже – детский сад и фитнес-клуб с бассейном, в которые можно пройти, не выходя на улицу.
Дом полон прогрессивных технологий: доступ по смартфону, очистка воды до уровня питьевой, приточно-вытяжная вентиляция, центральное кондиционирование и фильтрация воздуха с возможностью настройки индивидуального микроклимата в каждой комнате.
На этажах всего 2-4 квартиры свободной планировки с потолками до 3,8 м, большими окнами и низкими подоконниками. На верхних этажах пентхаусы с патио и террасные квартиры.

За подробной информацией обращайтесь по тел. +7 495 153-36-47

ОЛИВКОВЫЙ ДОМ

Ул. Верхняя, 34

Особняк на 64 квартиры

Клубный дом с приватной атмосферой в респектабельном квартале рядом с Тверской. Фасад из двух видов природного гранита: светлый бразильский Delicatus White и темный норвежский Labrador Antique; на окнах – кованые украшения в стиле Art Deco.
В доме: центральное кондиционирование; механическая приточно-вытяжная вентиляция с многоступенчатой фильтрацией воздуха Tion Eco; очистка воды до уровня питьевой с нанофильтрацией, минерализацией и ультрафиолетовым обеззараживанием; интеллектуальная система безопасности с видеоаналитикой.
В квартирах – свободная планировка, потолки высотой до 4 м, панорамные окна, лоджии с окнами «в пол» или французские балконы. На верхних этажах представительские пентхаусы и квартиры с террасами и каминами. Выдача ключей – в этом году.
В 2 минутах – инновационная школа и детский сад.

РЕКА

Ул. Лобачевского, 114

Загородная жизнь рядом с центром Москвы

Клубный малоэтажный особняк уединенно расположен на границе природного комплекса долины реки Раменки в 50 метрах от реки. Заповедная территория перед домом закрыта для нового строительства, а из дома к реке ведет приватный выход. Из окруженного садами и парками дома до центра города можно добраться всего за 10-15 минут.
На этаже всего 2-3 квартиры, окна абсолютного большинства квартир обращены на лес и реку, эксклюзивный подарок владельцам – террасы, балконы или лоджии во всех квартирах.
Подземный паркинг, в котором машиномест почти вдвое больше, чем квартир; консьерж-сервис 24/7; приватный двор с парком и декоративными водоемами – жизнь здесь течет в правильном русле.

1 КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ И ЕЕ ПРИЗНАКИ

DELUXE	ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	ПРЕМИУМ КЛАСС	БИЗНЕС +	БИЗНЕС
МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ				
Центр города – районы сложившейся элитной застройки: Остоженка, Арбат, Патриаршие пруды, Замоскворечье и в традиционно престижных районах для проживания, таких как Фрунзенская, Плющиха, Красная Пресня		Районы ЦАО и некоторые престижные районы ЗАО	Отдельные районы ЦАО (например, Пресня) и престижные районы за пределами Центрального округа	Комфортные для проживания места в различных районах города. За исключением отдельных районов ВАО
ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА				
ТИП СТРОИТЕЛЬСТВА И АРХИТЕКТУРА ПРОЕКТА				
Новое строительство или полная реконструкция. Участие в проекте именитого архитектора			Новое строительство или полная реконструкция. Известное архитектурное бюро	Новое строительство. Индивидуальный проект
КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР В 1 КОРПУСЕ				
Не превышает 30-40	Не превышает 70	Не превышает 100	Нет ограничений	Нет ограничений
НАЛИЧИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БЛОКОВ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ				
Нежелательно	Допустимо размещение на нижних этажах тихих офисов с отдельными входами	Допустимо		
ДИЗАЙН ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗОН И ПРИЛЕГАЮЩАЯ ТЕРРИТОРИЯ ДОМА				
Участие в проекте известной дизайнерской студии. Эксклюзивный дизайн, выполненный с использованием дорогих натуральных материалов. Благоустроенная закрытая прилегающая территория с ландшафтным дизайном		Участие в проекте известной дизайнерской студии. Эксклюзивный дизайн, выполненный с использованием высококачественных материалов. Благоустроенная закрытая прилегающая территория с ландшафтным дизайном		Индивидуальный дизайн, выполненный с использованием качественных преимущественно искусственных материалов. Минимальный внутренний двор
ВХОДНАЯ ГРУППА				
Зона ресепшн. Размер и качество отделки должны соответствовать уровню решений лобби пятизвездочных отелей		Эффектная входная группа, часто с мягкой зоной, камином и вспомогательными помещениями (колясочная, санузел и пр.)		Относительно небольшая входная группа при входе в дом с качественным ремонтом

КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДОМА

Монолит, монолит-кирпич. Деревянные, выполненные из ценных пород древесины или дерево-алюминиевые оконные системы	Монолит, монолит-кирпич. Деревянные, дерево-алюминиевые, алюминиевые оконные системы	Монолит, монолит-кирпич. Увеличенная площадь остекления. Дерево-алюминиевые, алюминиевые оконные системы	Монолит, монолит-кирпич. Увеличенная площадь остекления. Алюминиевые и пластиковые оконные системы

ОБЪЕМНО-ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ КВАРТИР

Высота потолков от 3,4 м и выше. Площади квартир от 80-100 кв.м	Высота потолков от 3,4 м и выше. Площади квартир от 80-100 кв.м	Высота потолков от 3,2 м и выше. Площади квартир от 60 кв.м	Высота потолков от 3 м и выше. Площади квартир от 60 кв.м	Высота потолков от 2,8 м и выше. Площади квартир от 40 кв.м

КОЛИЧЕСТВО САНУЗЛОВ

Число санузлов равно количеству спален + 1 гостевой	Число санузлов равно количеству спален + 1 гостевой	Число санузлов равно количеству спален + 1 гостевой	Минимум 2 санузла	Минимум 2 санузла в многокомнатных квартирах

ОРИЕНТАЦИЯ КВАРТИРЫ ПО СТОРОНАМ СВЕТА

Квартиры должны иметь минимум 2-стороннюю ориентацию	Многокомнатные квартиры должны иметь минимум 2-стороннюю ориентацию	Желательна 2-стороняя ориентация для многокомнатных квартир

ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ДОМА

ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ И ОТОПЛЕНИЕ

Индивидуальный тепловой пункт (ИТП) Сочетание нескольких видов отопления (водное, воздушное и электрическое)	Индивидуальный тепловой пункт (ИТП). Преимущественно водное отопление	Индивидуальный тепловой пункт (ИТП) Водное отопление	Водное отопление

ВЕНТИЛЯЦИЯ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ

Приточно-вытяжная система вентиляции с фильтрацией и обработкой воздуха. Мультизональные системы кондиционирования (VRF-системы)	Приточно-вытяжная система вентиляции. Центральное кондиционирование может отсутствовать, но должны быть определены места для размещения индивидуальных воздухозаборников на фасаде здания	Приточно-вытяжная система вентиляции. Центральное кондиционирование или индивидуальные сплит-системы

ВОДОСНАБЖЕНИЕ

Многоступенчатая система очистки всей воды до уровня питьевой на входе в дом	Система очистки воды до уровня питьевой для кухни	Желательна система очистки воды до уровня питьевой для кухни	Фильтры грубой очистки

2 КЛАССИФИКАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ И ЕЕ ПРИЗНАКИ

DELUXE	ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ	ПРЕМИУМ КЛАСС	БИЗНЕС +	БИЗНЕС
ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ ДОМА				
ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ				
Медная разводка. Электрическая мощность – не менее 25 кВт на квартиру		Медная разводка. Электрическая мощность – не менее 20 кВт на квартиру	Электрическая мощность – не менее 13 кВт на квартиру	Электрическая мощность – не менее 10 кВт на квартиру
ЛИФТЫ				
Лучшие линейки бесшумных лифтов от ведущих европейских производителей (SCHINDLER, THYSSENKRUPP, KONE) Индивидуальный дизайн кабины. Скорость от 1 м/сек. Система плавного спуска.		Бесшумные лифты от европейских или корейских производителей. Высококачественная отделка кабины. Система плавного спуска	Бесшумные лифты от ведущих корейских или российских производителей. Система плавного спуска	Бесшумные лифты от ведущих корейских или российских производителей
СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ				
Многоуровневая система безопасности. Круглосуточная охрана. Видеонаблюдение (контроль кровли, периметра здания, двора и прилегающей территории, подземного паркинга, подъезда, вестибюля, лифтовых холлов и лестничных площадок). Система контроля и ограничения доступа. Охранная сигнализация		Многоуровневая система безопасности. Круглосуточная охрана. Видеонаблюдение (периметра здания, подземного паркинга, входов, лифтов)		Охранник или консьерж. Видеонаблюдение в основных общественных зонах
ПАРКИНГ				
Подземный паркинг. Обеспечение парковочными местами не менее 2,5 м/м на квартиру	Подземный паркинг. Обеспечение парковочными местами не менее 2 м/м на квартиру	Подземный паркинг либо охраняемая наземная парковка в случае реконструкции. Обеспечение парковочными местами не менее 1,5 м/м на квартиру	Подземный паркинг. Обеспечение парковочными местами не менее 1,5 м/м на квартиру	Подземный паркинг. Обеспечение парковочными местами не менее 1,5 м/м на квартиру

ИНФРАСТРУКТУРА ПРОЕКТА

НАЛИЧИЕ ВНУТРИДОМОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Наличие развитой клубной инфраструктуры в доме, например: сигарной и винной комнат, бильярдной, бара, переговорной, каминной зоны, детской комнаты, домашнего кинотеатра, зоны для фитнеса, SPA-комплекса с бассейном. Комната для водителей и охранников. Индивидуальные кладовые	Элементы клубной инфраструктуры в доме, например: сигарной и винной комнат, бильярдной, бара, переговорной, каминной зоны, детской комнаты, домашнего кинотеатра, зоны для фитнеса, SPA-комплекса с бассейном. Индивидуальные кладовые. Смешанное пользование (для жителей и гостей)	Коммерческие помещения на первых этажах. Желательно наличие элементов клубной инфраструктуры в комплексе. Смешанное пользование (для жителей и гостей)	Коммерческие помещения на первых этажах. Смешанное пользование (для жителей и гостей)

ФОРМАТ ИНФРАСТРУКТУРЫ (ОБОСОБЛЕННАЯ/ДЛЯ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ)

Преимущественно для внутреннего пользования жителями дома	Смешанное пользование (для жителей и гостей)

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА, ЗАСТРОЙЩИК

Зарекомендовавший себя бренд застройщика в сегменте элитного жилья	Надежный бренд застройщика	Без ограничений

СТОИМОСТЬ

ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ЦЕН В ПРОЕКТАХ

ОТ **1 000 000** РУБ/КВ.М И ДОРОЖЕ	ОТ **800 000 – 1 000 000** РУБ/КВ.М И ДОРОЖЕ	ОТ **550 000 – 750 000** РУБ/КВ.М И ДОРОЖЕ	ОТ **350 000 – 450 000** РУБ/КВ.М И ДОРОЖЕ	ОТ **200 000 – 280 000** РУБ/КВ.М И ДОРОЖЕ

МАТЕРИАЛ ПОДГОТОВЛЕН АНАЛИТИЧЕСКОЙ СЛУЖБОЙ
KALINKA GROUP

ТЫ ПОМНИШЬ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ...

Автор: **Алексей Беляков**

Одновременно с зарождением рынка элитной недвижимости возникал спрос на соответствующую инфраструктуру – приличные рестораны, салоны красоты, спортивные клубы, бутики модной одежды и т.п. Первопроходцам удовлетворения спроса приходилось начинать буквально с нуля, но именно благодаря им Москва в кратчайшие сроки сравнялась в культуре потребления с европейскими столицами.

Почти никто из них не был профессионалом. Это была краткая эпоха рисковых людей, пассионариев и авантюристов. Они внедряли тут стиль жизни, который сами не знали, который видели только в американском кино и случайно залетевших глянцевых журналах. Картье, шоу-рум, тартар – это были магические слова-коды от совсем чужой действительности.

Какой еще люкс, когда буквально пару лет назад высшим шиком считалась шестая модель «жигулей» (с переплатой, конечно) и вырванный у спекулянтши флакон «*Magie Noire*». «Люксом» тогда в Москве назывался лишь магазин в Олимпийской деревне, с сомнительным ассортиментом одежды.

Но если бы не эти пассионарии – ничего бы не вышло. Они учились сами и учили нас жить красиво. Все началось тогда, в 90-е.

ОКСАНА БОНДАРЕНКО

Основ тель бренд и президент шоу-рум «Li-Lu»

Оксана Бондаренко так и говорит, что открыть первый шоу-рум – было для нее авантюрой. Она получила инженерное образование, училась в аспирантуре, преподавала студентам. Начала осваивать итальянский – просто для себя, и, чтобы практиковаться, устроилась работать на выставку, где итальянцы демонстрировали свои марки одежды, которые тут вообще никто не знал. В том числе и «*Lilu Leshoes*». (Да, оттуда и пошло теперь знаменитое имя шоу-рума Бондаренко.) В результате итальянцам так понравилась энергичная Оксана, что они сами ей предложили: «А давай мы тебе коллекцию оставим, будешь ее продвигать!»

Инженер Бондаренко совсем не понимала, как и что делать со всеми этими вещами, но ей просто было интересно. «И я всегда умела людей уговаривать, – смеется Оксана. – У меня этот коммуникативный дар с детства». Плюс была мама, экономист по образованию. Мама стала учить Оксану простым вещам, она же помогла с помещением: нашлась маленькая комнатка на Патриарших. Там и открылся первый шоу-рум в Москве. Хотя слова «шоу-рум» в нашем языке еще не было.

Слова «фитнес» тоже не было. Его внедрила Ольга Слуцкер, профессиональная фехтовальщица из Ленинграда. В Москве она практически никого не знала, кроме мужа, ради которого и переехала.

Летом 1993 года Слуцкер открыла свой первый *World Class* на Житной улице. «Я предложила людям один из элементов западной жизни, – вспоминает она. – Той жизни, которая десятилетия была у нас под запретом. Наряду с супермаркетами, наряду с иностранными машинами, наряду с путешествиями по миру – я предложила им фитнес. Который до этого они могли видеть только на кассетах VHS. В клубе на Житной нужно мемориальную доску повесить: здесь началась прекрасная история фитнеса в нашей стране. Я хорошо помню свою первую пресс-конференцию на открытии клуба. Тогда половина журналистов просила расшифровать, что такое фитнес, а другая половина сокрушалась: как же так, я буду продавать спорт? Но к концу года у нас было уже три тысячи клиентов. Это очень много».

ОЛЬГА СЛУЦКЕР

Основ тель и вл делиц фитнес-сети World Class

ИГОРЬ СТОЯНОВ

Вл делец и президент имидж-л бор торий «Персон »

Игорь Стоянов в том же году открыл свой первый салон «Персона». Стоянов вообще учился в педагогическом на историка, но бросил институт, решил заняться бизнесом. Пытался разными, но все не то. Даже планировал сделать ресторан с Игорем Бухаровым. И однажды, когда он стригся у хорошего мастера, Стоянова осенило: салон, надо открыть собственный! В книге «Бизнес от сердца», которая скоро выйдет, Стоянов рассказывает, что на открытие салона решил потратить 30 тысяч долларов, их ему дали родители, чтобы Игорь купил себе квартиру в Москве. Только этих денег не хватило, пришлось занимать и занимать.

«Думаю, если бы я на мгновение задумался о прибыли, возврате инвестиций, начал бы планировать, то испугался бы и не пошел дальше. Бизнес не любил тогда расчетов, дело любило отважных. А я был тем самым отважным и безумным, просто делал. Боялся и делал».

Безумный Стоянов нашел помещение, в жутком состоянии, он лично вскрывал старые полы и выносил землю. Но оттуда, из той грязи и земли проросла целая сеть «Персона», которая делала головы всех наших звезд и до сих пор остается весьма успешной на рынке.

90-Е БЫЛИ УНИКАЛЬНЫМ ВРЕМЕНЕМ. ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СОВЕТСКИЕ ЛЮДИ НАУЧИЛИСЬ ТОМУ, НА ЧТО В ДРУГИХ СТРАНАХ УШЛИ ВЕКА.

ТАТЬЯНА РОГАЧЕНКО

Генер льный директор комп нии «Бьюти Альянс», вл делиц нескольких с лонов Jean Louis David

Татьяна Рогаченко, которая теперь владеет российской франшизой *Jean Louis David*, занималась продажей медицинского оборудования. В 1998 году ее пригласили стать директором парфюмерного отдела компании «Эрмитаж». «На самом деле, – улыбается Рогаченко, – мне кажется, что если человек имеет талант продавца, то он может продавать все что угодно. Я могу продать вам ресторан, где мы сейчас пьем кофе. Ну а потом, для женщины работать в бизнесе красоты – это вообще большой шанс». Конечно, Рогаченко, как все модницы, хорошо знала туалет в Столешниковом переулке, где спекулянты торговали фирменными шмотками. Она помнит очереди в ГУМе за немецкими туфлями. «И там каждый брал тот размер, который доставался. А потом в туфли либо заливали водку и разнашивали, если они были малы, либо наоборот укладывали туда стельки, если были велики».

А хорошие французские духи тогда продавались лишь в магазине «Золотая роза», куда выстраивалась очередь из советских женщин со всей страны. И теперь Татьяне, инженеру-строителю по специальности, предстояло заполнять рынок новыми ароматами.

АРКАДИИ НОВИКОВ

Первый российский рестор тор, основ тель комп нии Novikov Group

Только Аркадия Новикова можно считать настоящим профессионалом, он честно прошел весь путь от студента кулинарного техникума до зам-директора ресторана. Но советский общепит многие еще хорошо помнят, даже приличные рестораны отличались знаменитым «ненавязчивым сервисом». «В рестораны тогда в основном ходили при гостиницах, хотя и работали уже маленькие кооперативные — в них всегда стояла очередь (такую очередь в наше время я увидела только у Тимати в бургерной, да и то только первые дни)», — вспоминает писатель и сценарист Оксана Робски, — Но чтобы тебя пропустили без очереди, ты должен был быть завсегдатаем, вот такие были первые фейсконтроли.

В книге «Неправильный бизнесмен» (она вышла в этом году) Новиков говорит: «Я сказал себе: хочу сделать ресторан, в котором я смогу подойти к гостю, порекомендовать блюдо, что-то приготовить сам...»

Такого у нас действительно не было, это все «западные штучки». Не было – надо сделать. Счастье первопроходцев было в том, что они быстро заполняли очевидные бреши. А в стране были сплошные бреши. Проблема была лишь с финансами и помещением. Новиков сумел быстро найти партнера, но вот место? И обнаружил бывшую столовую техникума на Сухаревской. Явился к директрисе техникума, та с интересом выслушала нахального парня, и выставила условие: ежедневно кормить 200 студентов бесплатно. «Такова была наша арендная плата, – пишет Новиков. – Конечно, я согласился. С 1991 по 2012 год (почти двадцать лет) ресторан «Сирена» выполнял свои договорные обязательства».

Первый новиковский ресторан существует до сих пор, в том же месте. Почему именно рыбный? Новиков объясняет экономическими реалиями тяжелого периода: «Единственным доступным продуктом приличного качества на тот момент была рыба, речная и морская. Хорошее мясо достать было практически невозможно».

В начале 90-х достать тут что-то было вообще невозможно. Оксана Робски вспоминает: «Году в 1995-м, отдыхая на Майорке, я увидела магазин с индийской и китайской мебелью. Старинные сундуки, грубо сколоченные шкафы и столы с витиеватыми решетками. Моментально приняла решение открыть такой же в Москве. Ничего подобного тогда еще не было. Люди заходили, озирались и спрашивали: а куда же это можно поставить? Но постепенно пошла мода на мою мебель, особенно благодаря тому, что ее покупали в свои первые, только открывающиеся рестораны Федор Бондарчук и Степан Михалков. До сих пор, кажется, стоят в ресторане «Ваниль» мои табуретки. Гусев в своем первом ресторане «Обломов» сделал восточную комнату из моей мебели.... Так что я стала, как сейчас говорят, трендсеттером в мебельной моде.

Однажды ко мне в магазин пришла Ольга Слуцкер, она только строила тогда свой «Ворлд класс» в Жуковке и приглядела старинный шкаф. Это было воскресенье, и продавцы ей сказали, что хозяйки сегодня нет. Тут Ольга показывает им за окно и спрашивает: «А это не она подглядывает, как вы тут работаете без нее?» И действительно, я приехала в свой выходной проконтролировать, как там все без меня обходятся. Ольга меня раскрыла, вышло очень смешно, так мы и познакомились».

ОКСАНА РОБСКИ

Писатель, сценарист

ОЛЬГА СЛУЦКЕР

Основатель и владелица фитнес-сети World Class

Слуцкер в то время также искала хорошее оборудование для своих спортзалов. Не было! Были только качалки в подвалах, куда ходили особые пацаны, самодельные тренажеры и плакаты со Шварценеггером на грязных стенах. Ольга находила все за границей.

«Меня, конечно, обманывали, – вспоминает Слуцкер. – *World Class* шведский порезвился на моем незнании. Мы ждали иностранцев как манну небесную, думали, они такие честные. А нас обманывали безбожно. В основном по ценам на оборудование и деньгам. Но мы быстро научились. Мы вообще быстро учимся».

Ольга понимала: здесь нет фитнес-тренеров, надо учить своих ребят. «Где? В Америке, конечно. И мы поехали. Вот так «на деревню дедушке». Приехали в Сан-Диего на конвенцию для инструкторов. И просто всюду записались, везде ходили. Потом я поняла, что нужно двигаться дальше. Спрашиваю кого-то: «А кто у вас здесь главный?» К русским тогда относились очень хорошо, хотели нам помогать. И они говорят: «Вот кабинет, здесь руководство». И я постучалась, зашла: «Хэллоу, я из России, мы хотим сотрудничать, научиться, у нас клуб». Мы первые к ним приехали, и они нам были очень рады».

Когда я припомнил, что точно так же делал Петр Великий, который лично вывозил мастеров в Голландию, учиться корабельному делу, Ольга усмехнулась: «Да, я была именно как Петр Великий, хорошее сравнение».

Вообще первое дело, будь то клуб, ресторан, салон, шоу-рум – это тернистый путь сплошных ошибок и просчетов. Просто надо идти, не страшась пути, как пел Никита Михалков в «Жестоком романсе» (о нем чуть позже).

Аркадии Новиков

Аркадия Новикова в самую горячую пору, когда в «Сирене» вовсю шел ремонт, вдруг оставил партнер, раздумал. И только чертовское обаяние Новикова и абсолютная уверенность в том, что проект будет сделан, помогли ему тогда срочно найти финансирование. Хотя все равно не хватило денег, и перед открытием Новиков притащил из дома свой пылесос, чтобы избежать лишних трат.

Игорь Стоянов

Стоянов вспоминает, что тогда же получил очень важный урок: «Всегда, когда один вкладывает деньги, его спутники хотят реализовать свои амбиции за чужой счет. А это приводит к ошибкам и неоправданным тратам». Например, ему предложили купить дорогущий музыкальный центр «*Bang* & *Olufsen*». «Но оказалось, – резюмирует Стоянов, – что его мощности хватало лишь на то, чтобы покрыть один зал».

Вообще 90-е, которые стало модно проклинать, были уникальным временем. За несколько лет вчерашние советские люди научились тому, на что в других странах ушли века. Было много глупостей, смешного погружения в пошлую роскошь, всей этой удали под девизом «жизнь удалась». Но мы же были как дети, наивные и жадные до всего нового.

Оксана Робски

«Мне нравилось делать то, чего еще не было в Москве, — делится Оксана Робски. — Так появилось и Агентство женщин-телохранителей, и мастерская по изготовлению одежды для персонала, а самый первый мой проект был цветной иллюстрированный журнал про собак. До этого издавался только черно-белый «Друг». Мы с моей партнершей Леной Заворотней отпечатали тираж в Финляндии (офсет, тогда еще о таком качестве печати наши медиа и мечтать не могли), но личные обстоятельства моей жизни поменялись, и я уехала из России. Теперь же есть огромное количество журналов про кого угодно — от собак и до сусликов, а тогда это казалось невероятным.

Наши женщины, конечно, оказались впереди прогресса и потребления.

МЫ ЖДАЛИ ИНОСТРАНЦЕВ КАК МАННУ НЕБЕСНУЮ, ДУМАЛИ ОНИ ТАКИЕ ЧЕСТНЫЕ. А НАС ОБМАНЫВАЛИ БЕЗБОЖНО. НО МЫ ПРОСТО НАУЧИЛИСЬ. МЫ ВООБЩЕ БЫСТРО УЧИМСЯ.

«Русские женщины очень любят себя, – объясняет Татьяна Рогаченко. – Они ценят хорошие продукты, красивые вещи, прекрасные запахи. Они всегда выбирают лучшую косметику. И были такие, которые отказывались от обеда, наверное, но копили деньги на хорошие духи. А вот когда мы стали продавать линию по уходу для мужчин, это было сложно поначалу. Мужчины всегда покупали только что-то для бритья, после бритья, ну еще дезодорант. И здесь, конечно же, произошла революция. Когда 10 лет назад я только открыла свой первый салон, мужчин, которые приходили на маникюр, были единицы. А уж педикюр – это вообще. А сейчас мужчины делают это все спокойно, потому что они заботятся о здоровье, и потому красивые ногти – это нормально. Но чтобы их приучить – нам пришлось долго работать».

Татьяна Рогаченко

Оксана Бондаренко

Оксана Бондаренко говорит, что ту одежду, которую продавала, носила сама, учила, так сказать, личным примером. И ведь никакой светской жизни еще не было, чтобы налетали фотографы и снимали тебя во всех ракурсах. Просто являлась на ужин в ресторан. Кто-то из девушек обязательно спрашивал: «Ой, а что это за блузка у тебя?» Так и продвигала товары.

Бондаренко поняла тогда же, что глянцевые журналы, которые только появились, тоже могут помочь. «Это тоже было как мое ноу-хау. Потому что в то время этого у нас никто не делал». Тогда журналов было всего – только *Elle* и *Cosmopolitan*. Даже *Vogue* еще не появился. Но Бондаренко сообразила, что журналам надо давать вещи на съемку, это ведь тоже поддержание бренда. Подружилась с редакциями, дело пошло.

«Тогда же я как раз познакомилась с Тиной Канделаки, – продолжает Оксана. – Она только приехала в Москву и не была такой знаменитой, как сейчас. Но ей очень нужны были модные вещи. Я много кого знаю из тех времен, когда они совсем не были известными. Вот Тина – абсолютная селф-мейд-вумен».

Но что Тина – даже очень известные люди, люди с деньгами еще многого не знали и не понимали.

Слуцкер говорит, что она ни с кем не была знакома в Москве, встречалась и знакомилась уже в своем клубе. К ней пришли Александр Мамут с женой, к ней пришла семья Березкиных. Александра Винокурова, ныне одного из самых крупных инвесторов, она помнит совсем мальчиком, которого родители привели заниматься фитнесом.

«Моими первыми клиентами были Светлана и Федор Бондарчук, Наталья Ветлицкая, Игорь Николаев и Наташа Королева, семья Юдашкиных. Для меня это были люди из телевизора. Я их не знала. А еще семья Михалковых. Как-то Никита Сергеевич пришел посмотреть, где же пропадает его жена, которая всю жизнь посвящала дому и семье. И я даже полагаю, что увлечение Татьяны фитнесом, особенно групповыми танцевальными программами, дало ей толчок, чтобы стать руководителем фонда «Русский Силуэт», начать свою собственную карьеру».

Ольга Слуцкер

Аркадии Новиков

А еще приходили бандиты. Как же без них в 90-е? Они тоже хотели новой красивой жизни. И еще чтобы с ними делились. Вот рассказ Аркадия Новикова:
«Как-то в ресторан «Сирена» пришли несколько кавказских ребят. Положили на стол пистолет и сказали мне:
— Ты должен переписать на нас несколько процентов бизнеса, мы станем совладельцами ресторана, и наш человек будет заместителем директора.
Я сказал:
— У вас есть два варианта: либо вы уходите, либо вам сначала придется избавиться от меня — только так вы получите этот ресторан.
После моих слов за моей спиной встал здоровяк метра под два ростом, взял меня за шею и поднял. Домой я вернулся с красной шеей, покрытой порезами от ногтей. Вот после этого я и обратился в органы за помощью. Больше к нам такие гости не заходили. Тогда все было очень четко, одни организованные группы «крышевали» другие».

В *World Class* эти накаченные ребята тоже заваливались.
«Мне не хотелось, конечно, чтобы в клуб ходили эти тревожные пацаны, – говорит Ольга Слуцкер. – Да, они очень любили физкультуру, они очень много платили, но тогда уходили люди, которые ценили свою безопасность в клубе. Я уже видела, как открывались рестораны, а потом возникали какие-то разборки, стрельба-пальба, и люди в этот ресторан переставали ходить. И ресторан закрывался. Я же ложилась костьми, чтобы избежать этих рисков. Я сама встречалась с этими пацанами, сама их убеждала. И знаете, как-то с ними договаривалась. Я ведь у них ничего не просила, я не хотела у них ничего отнять, я строила свой бизнес».

Впереди еще будет много рисков, «кидалов», будут дефолты и кризисы. Но все эти наши герои станут почти что богами, титанами, супергероями. И вот что интересно. Ни один из них не хотел бы ничего изменить в прошлом, если бы вдруг представилась такая возможность.

«Рассуждая о плюсах и минусах моего первого ресторана, – говорит Новиков. – задумываясь, оглянувшись назад, что бы я переделал, я полагаю, что ничего не стал бы менять».

Все они довольны, как сложилась их жизнь, карьера, бизнес. Теперь они уже в статусе гуру, выступают с лекциями, мастер-классами, пишут книги, готовят своих детей в преемники. Ни о чем не жалеют. Даже о провалах и ошибках.

...Ольга Слуцкер вспомнила, как несколько лет назад на каком-то светском мероприятии к ней подошел мужчина и рассказал свою историю. В дефолт 1998-го года он все потерял. Разорился его банк, жена бросила, уведя детей. Богатая жизнь резко оборвалась. Он потерял даже квартиру, остались только долги. У него оставалась лишь карточка в *World Class*, оплаченная на год вперед. «И там я проводил все дни, – улыбнулся мужчина. – Плавал, тренировался, посещал все занятия и думал, думал, думал, перемалывал свой ужасный стресс. И это мне помогло возродиться. Теперь у меня новый бизнес, молодая красивая жена, у меня дети, у меня все замечательно. Спасибо вам!»

Ольга Слуцкер

BURO.Beauty
Ул. Рочдельская, д.15, стр.7, г. Москва
+7 (495) 653 85 63
10:00-22:00 ежедневно
Рублево-Успенское ш., д.85/1, Барвиха,
ТЦ DreamHouse
+7 (495) 653 85 64
11:00-22:00 ежедневно
Ул. Весенняя, д.2/1, п. Заречье,
ЖК Сколково Парк
+7 (495) 653 85 73
10:00-22:00 ежедневно
СЕТЬ
КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ
САЛОНОВ КРАСОТЫ

АГЕНТ ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Екатерина Румянцева размышляет о том, будут ли в будущем востребованы услуги агентств недвижимости и как технологии могут изменить их.

Привыкнем ли мы к роботам? Привыкнем! Они будут нашими незаменимыми помощниками в обычной жизни.

Цифра сделает прозрачными многие процессы: сложно будет выставить объект по цене выше рынка, купить или продать не по рыночной стоимости. Робот умеет сравнивать и анализировать данные. Рынок рано или поздно придет к большой и мощной платформе, в которой будут оцифрованы все бизнес-процессы риэлторской услуги, у покупателей и продавцов будет своя *Siri*.

Нажав на кнопку, мы сообщим *Siri* о своих желаниях, и нейронная сеть по тегам в объявлениях подберет нам квартиру или дом нашей мечты. Систему научат распознавать слова и оцифровывать речь: «Я люблю бегать, смотреть в окно на воду, работаю в таком-то бизнес-центре и собираюсь завести семью».

Робот задаст те же вопросы, что задает брокер. И сделает за нас выбор по *smart*-поиску.

Останутся ли брокеры?

Хороший вопрос, и у меня нет однозначного ответа. Но прежде, чем мы шагнем в идеально оцифрованное будущее, должен быть пройден промежуточный этап – изменение технологического мышления и навыков всех участников рынка и агентств, и покупателей, и девелоперов. Не менее важно, чтобы каждому было удобно использование новой технологии. Что я имею в виду?

• Если продавцу нужно заполнить сто полей о своей квартире, чтобы разместить ее в агрегаторе по продаже недвижимости, то это неудобно. Особенно для продавца премиального и элитного сегмента. Проще обратиться в агентство, которое возьмет на себя всю предпродажную подготовку, от съемки до красивого описания.

• Если брокер привык пользоваться блокнотом для работы со своими клиентами и будет сопротивляться внедрению CRM, несмотря на то, что система при правильном использовании способна удвоить его продажи, его вытеснят более технологичные коллеги.

• Если девелопер не оцифрует и не внесет свои данные в новые умные системы, то умному алгоритму подбора жилья для клиента будет просто неоткуда брать информацию, что вновь возвращает нас к услугам агентства, которое собирает и анализирует всю информацию от застройщика вручную, заменяя клиенту тот самый алгоритм выбора.

В пользу брокеров пока говорит тот факт, что стоимость покупки элитного жилья все еще не предполагает действий в один клик. К тому же, приобретение недвижимости является не только крупнейшим финансовым вложением, но и созданием сценария и образа жизни. Ошибиться в этой покупке не то же самое, что выбрать неподходящие ботинки или автомобиль. Цена ошибки и ее исправления может быть весьма высока. К тому же, есть ряд условий успешной сделки, выполнить которые самостоятельно очень сложно.

Владение полной информацией

Собрать базу качественных объектов недвижимости – задача не из простых. Далеко не все собственники готовы «светить» свои выставленные на продажу элитные квартиры и дома в базах типа Циан и Авито. Кто-то вообще предпочитает формат закрытых продаж. И тогда доступ к объекту ограничен эксклюзивными правами агентства, которое обслуживает клиента. Только в случае, если агентство не справляется с продажей вверенного объекта, собственник дает разрешение на его размещение в базах других агентств, специализирующихся на продаже элитной и премиальной недвижимости. Эта специализация важна по той причине, что с годами база данных объектов и клиентов становится активом компании, и брокеры имеют возможность готовить персональные предложения покупателям и продавцам.

Несмотря на конкуренцию, все брокеры заинтересованы в скорейшем выполнении заказа клиента, поэтому такое явление, как партнерские сделки, когда комиссионное вознаграждение делится между брокерами разных агентств, весьма распространено. В этом случае брокеры-конкуренты действуют сообща ради успешного результата.

Доступ к базам объектов других агентств, собственная эксклюзивная база, владение информацией о девелоперах и стоимости объектов, является уникальным преимуществом риэлторских компаний, на котором они и строят свой бизнес. Без обращения к этой экспертизе можно не найти подходящий объект недвижимости, либо купить его по завышенной цене (или продать свой по заниженной).

В интересах девелопера продать все лоты в новом объекте, в интересах агентства подобрать для клиента лучший лот в соответствии с его целями: для собственного проживания, дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду. Успешное агентство легко договаривается с застройщиком о хороших условиях приобретения.

Профильная экспертиза

Области знаний профессиональных компаний на рынке недвижимости весьма обширны, равно как и компетенции ее сотрудников. Требуется доскональное знание рынка, на котором работает агентство, и сегмента недвижимости, и групп покупателей. Больше всего мы ценим развитые коммуникативные качества для ведения продуктивного общения с разными типами клиентов. Эффективное посредничество в переговорах между сторонами сделки – суть работы брокера.

Важно знание законодательств, регулирующих сделки с недвижимостью. При этом необходимо признать, что нормативно-правовая база очень запутанная. Из профильных знаний специалистов агентства – выбор оптимальной финансовой и налоговой схемы для сделки, оказание помощи во взаимных расчетах между покупателем и продавцом.

3 Актуализация ожиданий

Рынок недвижимости находится в динамике. Две волны кризисов существенно скорректировали ценовые предложения и их объем. В том числе стоимость практически окончательно перешла в рублевый формат представления, хотя еще недавно объекты недвижимости экспонировались в долларах или евро. В этом отчасти причина психологического барьера многих продавцов, покупавших свои квартиры и дома в валюте и желающих выставить на продажу объекты в рублях по актуальным рыночным ценам. Объективную оценку недвижимости можно получить только у специалистов агентств, которые смогут сверить все параметры с аналогичными предложениями и рыночными перспективами.

Актуализация ожиданий клиента важна и при покупке, и при продаже недвижимости – все хотят продать дороже и купить дешевле. Но личные представления о цене часто не коррелируют с реалиями.

Опытный брокер взамен тактики отложенной продажи и, по сути, наращивания убытка от упавшей в стоимости недвижимости может предложить стратегии ре-инвестирования, позволяющие нивелировать потери за счет роста в цене альтернативных объектов. В случае покупки недвижимости хороший агент обязательно примет во внимание все мотивы покупателя – от инвестиционных тактик до потребностей всех членов семьи.

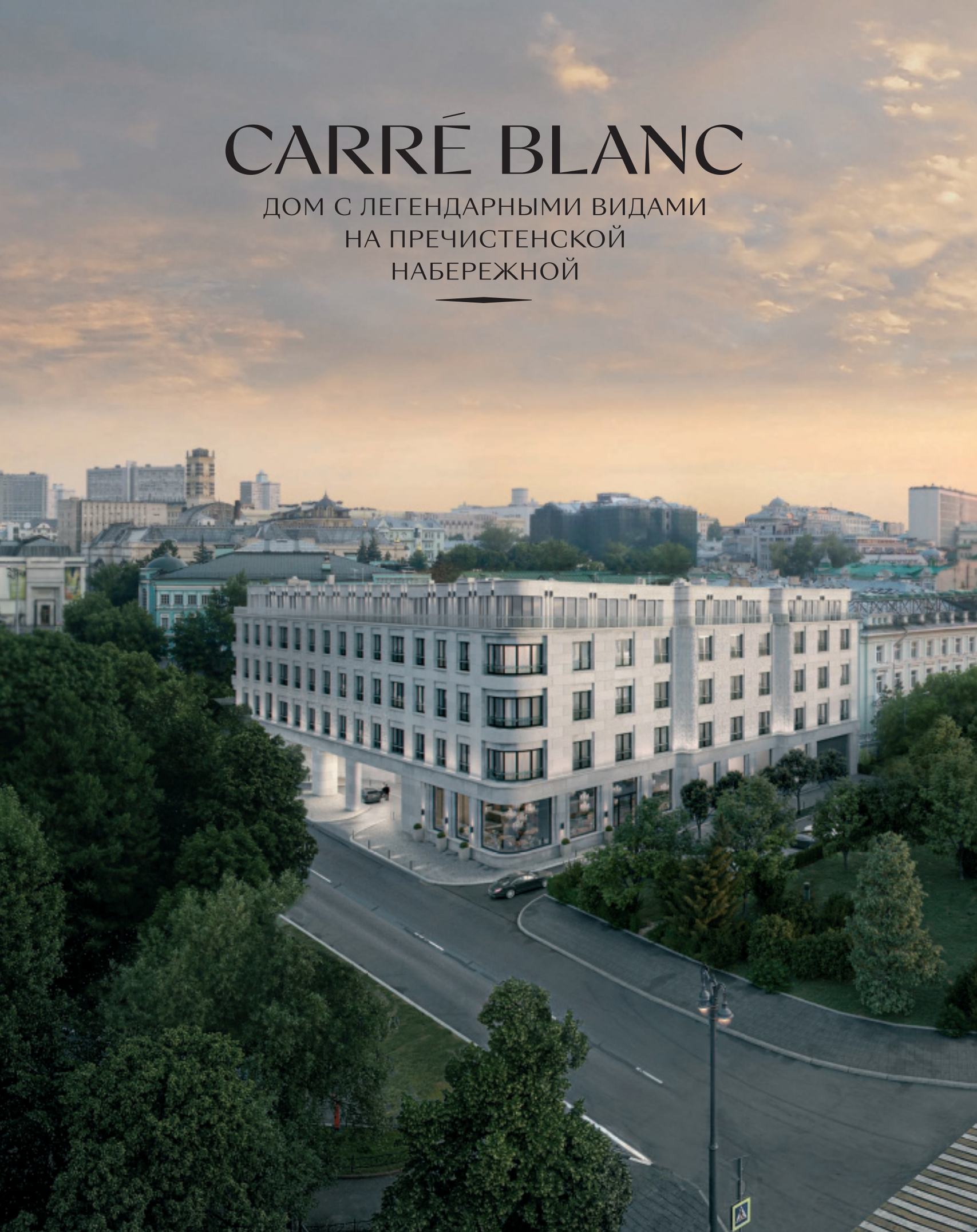
4 Баланс интересов

Идеальная сделка, это когда и продавец, и покупатель совершают ее с итогом *win-win,* то есть с учетом и соблюдением интересов каждого участника. Как показывает практика, если интересы и продавца, и покупателя не приходят к консенсусу, только профессиональный брокер способен разрешить конфликт и довести до сделки. Часто он выполняет роль психолога, помогая разобраться в барьерах и эмоциях клиентов. В идеале у каждой из сторон должен быть свой брокер, который заинтересован как в заключении сделки, так и в удовлетворенности своего клиента.

5 Безопасность

К сожалению, мы не можем говорить о том, что рынок недвижимости в России полностью прозрачен и регламентирован. Вероятность рисков при покупке недвижимого имущества все еще очень высока, и риски эти лежат в разных областях – от скрытых проблем с объектом (нарушение прав собственности, искаженная информация о состоянии и т.п.) до откровенно мошеннических схем. Обращаясь в проверенное агентство, вы избегаете большинства проблем, поскольку каждая сделка сказывается на репутации компании. А в условиях высокой конкуренции и относительно небольшой целевой аудитории покупателей элитной недвижимости большинство участников риэлторского бизнеса очень дорожит своим добрым именем. Именно поэтому в штате агентств профильные юристы, бухгалтеры, оценщики, итогом работы которых является и проверка объекта, и выбор оптимальной финансовой и налоговой схемы покупки. Самостоятельно провести эту работу просто невозможно. Агентства же предоставляют пакет услуг в рамках стандартной комиссии.

Что касается меня, то я за трансформацию отрасли в технологическом плане. При этом, как владелец бизнеса, прекрасно понимаю проблему сопротивления изменениям. Это сложный путь, который пройдут самые прогрессивные и гибкие. Как в теории Дарвина – выживают не сильнейшие, а наиболее быстро адаптирующиеся. Рано или поздно мы все оцифруем, и лишь творческие процессы невозможно будет оцифровать, потому что творчество – это дыхание Бога в человеке. Творческое начало останется за нами.



CARRÉ BLANC

ДОМ С ЛЕГЕНДАРНЫМИ ВИДАМИ НА ПРЕЧИСТЕНСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

ПРОСТРАНСТВО БЕЗ ВРЕМЕНИ

Вадим Мальцев, арт-директор бюро VADIM MALTSEV DESIGN & DECOR о том, как эволюционировал российский дизайн интерьеров, как предугадать тенденции и какие главные тренды мы наблюдаем в 2019 году.

Получив образование в США, а затем и опыт в итальянском бюро, архитектор Вадим Мальцев основал собственное бюро *VADIM MALTSEV DESIGN* & *DECOR*. Бюро создает пространство и предметы, наполненные смыслом и ассоциациями. Каждый клиент приносит с собой в проект важную историю. Самая главная часть работы – визуализировать этот рассказ, как и их образ жизни, и перенести его в оригинальное пространство, которое одновременно эстетично и функционально.

Границы между дизайном и искусством стерты. *Salone del Mobile.Milano* бьет рекорды посещаемости, а восьмиметровая инсталляция Гаэтано Пеше ликует на площади Дуомо, с сотней воткнутых иголок, символизирующих проблемы насилия в отношении женщин.

Но если у итальянцев дизайн в крови, у нас интерес проснулся недавно. В одной только Москве за последние пару лет появилось много качественных галерей, таких как *Tirage* 1/1, *Mirra*, *Booroom*, NG *gallery*, которые с успехом реализуют авторские предметы. Мы видим, как на них растет спрос. Ярмарка *Cosmoscow* всем запомнилась дебютом галереи «Тираж», продавшей *Step* Валентина Лелльманна за 50 тысяч евро. Это ли не успех?

Я наблюдаю за волной тенденции на коллекционные предметы. Это удивительные объекты с сильным гендерным, культурным, чувственным подтекстом. Они вызывают в сердце мгновенный отклик. О них интересно читать и ими хочется владеть.

Например, предметы голландского архитектора Альдо Баккера выполнены из мрамора и даже базальтовых вулканических пород, которые покрыты лаком *Urushi*. Эту древнейшую технологию использовали в Японии для усиления прочности стрел и деревянных копий. Или стол *Cicada* из нашей коллекции, посвященной

Интерьер гостиной во французском стиле
by VADIM MALTSEV DESIGN&DECOR

Вадим Мальцев, арт-директор бюро

Я наблюдаю за волной тенденции на коллекционные предметы. Это удивительные объекты с сильным гендерным, культурным, чувственным подтекстом. Они вызывают в сердце мгновенный отклик.

природе. Он выполнен из градиентного стекла и дает отсылки к удивительному насекомому, ставшему символом эпохи ар-деко. Технология производства такого стекла очень сложна, ее могут осилить единицы, и в основном они находятся в Италии и Франции.

Такую историю интересно изучать. Особенно когда ты приходишь в дом, и что-то цепляет глаз. Поэтому меня всегда интересуют отношения объекта и человека. Когда не сведущий в дизайне человек эмоционально откликается на незнакомые идеи. Интерьер в момент обретает внутреннюю энергетику, индивидуальность. Именно это мы проносим в наши интерьеры. Мы создаем настоящее безвременное пространство, отсеивая те тренды, про которые никто не вспомнит через год-два. Мы думаем о целостности интерьера, о его атмосфере.

Я вижу, как в последние годы вслед за итальянской классикой декораторы стали отдавать предпочтение французской эклектике. Это жанр, в котором можно бесконечно смешивать вещи разных стилей, времен и культур. Когда любимые предметы владельцев идеально смотрятся рядом со столиком *Christian Liagre*, к примеру.

Даже дома звезд наполнены антиквариатом с блошиных рынков и изделий неизвестных художников. Редакция AD недавно была в гостях у Ленни Кравица. Мы видим, как потрепанная временем кровать Владимира Кагана из 60-х контрастирует с креслами неизвестного бразильского дизайнера *Zanini de Zanine*. А над роялем из оргстекла, принадлежавшим Ингрид Бергман, висит картина его крестника. Сегодня такой богемный декор очень востребован. Поэтому тренды смещаются в сторону аутентичных пространств, где можно увидеть естественное смешение цвета, материалов, дизайнерских мебельных новинок и винтажной мебели, доступных по цене графических работ и дорогих живописных полотен.

Стол Cicada в интерьере столовой
by VADIM MALTSEV DESIGN&DECOR

ОТ РОККО ДО РОТКО

Как менялись интерьеры элитных домов

Автор: **Яна Прохорова**, искусствовед, специалист по contemporary art. В сфере научных интересов: русское искусство 1920 – 1930-х годов, архитектура модернизма и мода.

Предметом нашего исследования будут интерьеры домов российской элиты на небольшом, но очень богатом на события промежутке времени – 1990-е – настоящие дни.

В России с незапамятных времен вкусы элиты тесно связаны с политическими и экономическими эпохами. В 90-е наша страна переживала глубокий экономический, социальный и культурный кризис. Стремительно менялась вся жизнь страны. В социальную группу элиты в то время попала партийная номенклатура, научные деятели и военная верхушка. У многих из них, как и у миллионов обычных людей, была заветная мечта: поселится в доме на Набережной, Сталинской высотке, чуть позже – в башнях Вулыха или жилом комплексе «Царское село». «Москва слезам не верит» – эталонный фильм по меркам 80-х годов не только с художественной точки зрения, но с эстетической – так выглядели интерьеры благополучия. Или фильм «Любовь с привилегиями» 1989 года, в котором показана отделка квартиры советского чиновника. Что можно сказать о дизайне того времени? Приблизительно одинаково обставленные и отремонтированные квартиры с однотипным набором мебели – вот и весь дизайн. Обязательные атрибуты: стенки, хрустальные люстры, массивная мебель, кожаные предметы интерьера, домашняя библиотека.

И вот наступают 90-е годы и наши соотечественники, вдохновленные ветром перемен, начинают браться за свои квартиры и дома. Хозяйство – все то же, старое, какое было, такое и осталось – нового никто еще не построил. Поэтому новым полем для экспериментов стал ремонт. У выпускников МАРХИ (а также Строгановки, «Мухи») было не так много возможностей для самореализации. Те, кто оставался в профессии, после выпуска шли в строительные институты, но были и другие, рискнувшие связать себя с новой для России профессией – дизайном интерьеров. Со вкусом, сформированным, как правило, в интеллигентной семье и закаленным за годы учебы, они были далеки от жизни своих заказчиков. Что, несомненно, сказывалось на уровне работ. Вкус менялся со временем. Немаловажную роль в этом вопросе сыграла доступность зарубежных фильмов, тех самых, на видеокассетах VHS. Журналов своих не было, западные еще не везли, а те, что везли, не все читали, особенно из тех, кому надо было читать. Не все талантливые дизайнеры того времени имели профильное образование – многие из них попали в профессию случайно и по-разному.

Первым открытием начинающего дизайнера было понимание, что его вкус ничего не значит по сравнению с желанием заказчика.

«По образованию я архитектор и 20 лет проработала в крупном архитектурном бюро декоратором интерьеров. В профессии у меня получился необычный такой симбиоз. Но это редкость. Чаще всего ты либо архитектор, либо дизайнер-декоратор, который наполняет уже сформированное пространство. Дизайнер – тот, кто создает дизайн светом, отделкой, тканями и фактурой. Архитектор строит функцию дома. А когда ты в одном лице, то приходится вдвойне учиться все просчитывать. С опытом и хорошей насмотренностью начинаешь чувствовать дом», – рассказывает Евгения Михайлова, архитектор, дизайнер и декоратор.

Первым открытием начинающего дизайнера было понимание, что его вкус ничего не значит по сравнению с желанием заказчика. Любой архитектор-декоратор попадал под основной тренд рынка того времени – «сделай круче, чем у соседа». И тут уже было не важно, из какой элитной субкультуры происходил заказчик, – мейнстрим того времени задавали довольно маргинальные заказчики, строившие свою жизнь по «понятиям». Многие из них не доживали даже до окончания строительства своего загородного дома – в то время в каждом поселке находились брошенные дома разной степени готовности. В 90-е годы свобода обретала причудливые формы. И одна из этих форм – возможность любой перепланировки за деньги. Так появлялись нетривиальные интерьеры: из двухкомнатной хрущевки делали аквапарк с экзотическими животными или джакузи устанавливали над жилыми комнатами соседей.

К сожалению, тогда не многие люди ценили прекрасное наследие советского прошлого в виде лепнины, деревянных окон, дверей из массива и прочего. Даже несмотря на качество и возможность прослужить в интерьере еще долгие годы – все менялось на новое и современное: дубовые рамы на пластиковые окна, глиняная лепнина на гипсокартон. В противовес современному тренду на реставрацию, бережное отношение к наследию и созданию аутентичных интерьеров. Сохранять наследие дорого, но в этом и состоит новый шик – как известно, создание копии, даже из хорошего материала, дешевле чем реставрация оригинала.

Хотелось бы заметить, что в начале 2000-х начался настоящий бум импорта строительных и отделочных материалов. Тех самых, о которых на практике не знали

наши ни архитекторы, ни дизайнеры. «Открылись границы и появился рынок, где продавались импортные краски, итальянская и испанская плитка и многое другое. Появились очень хорошие немецкие магазины. Но одновременно с экспериментами возникла мешанина стилей и направлений. При этом хозяин сам определял стиль. «Отсюда и излишества появлялись», – рассказывают Сергей Бельченков и Камиль Магомедов, основатели строительной компании ООО «СК БиМ», работающей на этом рынке с начала 90-х годов.

Были, по их воспоминаниям, и забавные случаи, которые указывают на совершенную незрелость рынка того времени: «Использовалась отделка снаружи байромиксом – декоративной штукатуркой, кварцевым песком или мраморной крошкой. Ее мешали с краской. И была отделка деревом и последующей разноцветной пропиткой. Это было очень модно и наши люди даже не знали, что эту краску нельзя использовать для внутренних работ, так как она была токсична. По инструкции она могла применяться только для наружных работ. Модной также считалась отделка «шуба», или «короед», которая давала рельефные покрытия как на шубе. Это было крайне неудобно в быту, потому что можно было легко об нее пораниться».

Декор времен зарождения спроса на дизайн интерьеров чаще всего устраивал заказчика, если на выходе получалось ярко и «дорого-богато». Закат этой прекрасной эпохи начался в 1998 году вместе с радикальными экономическими и политическими изменениями в стране. Жизнь не стояла на месте, и уже многие люди, что были в категории «новые русские», теряли свои позиции и освобождали место на экономической арене для тех, кто строил новую экономику. Эпоха дикого капитализма заканчивалась, и, хотя деньги еще были «легкие», доставались они уже не откровенным бандитам, а людям, которых сейчас мы называем «предприниматели». В этот период произошло еще одно очень важное событие – появился рынок недвижимости и девелопмент. Девелоперы начали строить другое жилье, которое должно было удовлетворять спрос новой элиты. Дизайнеры стали образованнее, прочитали западные специализированные издания (до сих пор в нашей стране нет ни одного специализированного журнала для дизайнеров), выучили английский, стали разбираться в предложениях на рынке стройматериалов, и даже появились отечественные журналы о недвижимости и ремонте, которые описывали все топовые проекты, а страна (или только Москва) зачитывалась ими с большой завистью. Например, «Домовой» (с 1993 г.), «Частная архитектура» (с 1994 г.), «Мир & Дом» (с 1994 г.), «*Salon Interior*» (с 1994 года), «Проект Россия» (с 1995 г.), «Идеи вашего дома» (с 1997 г.), «*Maison Francois*» – «Мезонин» (с 1998 года), «Современный дом» (с 1998 г.). Многие

известные на сегодняшний день дизайнеры, владельцы своих студий, начинали работать именно тогда. Такие как: Андрей Рудаков, Альбина Назимова, Павел Осипов, Алексей Козырь, Иван Чувелев, Натальи Лобанова, Михаил Филиппов и др.

Период 2000-х в дизайне

И вот начались двухтысячные. Наши соотечественники стали активно ездить за границу – себя показать и на людей посмотреть. А посмотреть было на что: отели с интерьерами от ведущих архитекторов мира, дома с многолетней историей интерьера, общественные места. И постепенно стало формироваться понимание, что собой представляет действительно качественно и красиво оформленное пространство. Высокие цены на нефть определили рост доходов населения в целом, и результате мы в начале 2000-х получили еще и строительный бум.

Стал появляться запрос на функциональность в жилье. Постепенно вышли из моды золотая лепнина и имитации питерских дворцов, которые наши соотечественники, не имея другого примера для роскоши, брали за образец. И тут произошло еще одно событие – неизбежное – рынок начал дифференцироваться: появился рынок элитной недвижимости и появилась недвижимость бизнес-класса. В части эволюции вкусов и концепций можно сказать, что рынок элитной недвижимости стал закрываться и формироваться под влиянием одних движущих сил, а рынок бизнес-класса – стал набирать

объем и формироваться под влиянием рынка элитной недвижимости. Часто получалось так, что родители жили в элитной недвижимости, а детям покупали бизнес-класса. И надо сказать, что если чада были не сильно гордые, то уже году в 2000-м они узнали, что такое *Ikea*, и начали ее применять в быту (*Ikea* в 2000-м была не так уж доступна массовому потребителю). Потому что она была современной и не похожей на вычурную мебель родителей. Следом и родителям не захотелось быть «не модными» и возник запрос на более сдержанные интерьеры и роскошь для понимающих. На рынке появилось множество иностранных мебельных брендов, вырос спрос на предметы декора и услуги декораторов.

Актуальное настоящее

К 2008-му году папы с мамами (и «статусными» любовницами – раскрытие их роли в дизайне интерьеров – тема отдельного исследования) еще живы, бодры и полны сил, первое поколение детей уже выросло и тоже имеет свои представления об организации жизненного пространства, и обе категории уже многократно побывали за границей, правда, каждая из них вынесла оттуда что-то свое. Папы с мамами – шикарные интерьеры 5-звездочных гостиниц, а дети – функциональный дизайн европейских сверстников. И вот тут самое время вспомнить про Интернет. В 2006-м году уже появился *You*Tube, а *Instagram* в 2010, а *Facebook* – вообще в далеком 2004-м. И конечно первый *iPhone* в 2007-м. Все эти инновации сделали возможным беспрецедентное распространение информации в мире, в том числе на рынке дизайна. Российские дизайн-проекты стали больше походить на мировые, российские дизайнеры стали подписываться в Инстаграме на своих заграничных кумиров, и можно с уверенностью сказать, что российский рынок (по крайней мере сознательная его часть) начал стремиться стать частью мирового рынка. Подход к отделке квартир тоже претерпел изменения.

«Что такое современный хороший ремонт? Это ремонт из качественных материалов. Пользуется спросом отделка стен декоративными покрытиями. Полы должны быть из штучного паркета или натуральных пород дерева. Обои могут стоить бесконечных денег. Санузлы – максимально функциональные. Если ванная, то с гидромассажем и дорогой качественной сантехникой. Предпочтения людей стали меняться. Безвкусным становится отделка столешниц в ванной мрамором. Важную роль при отделке занимает освещение. Оно должно быть аккуратным – «звездное небо» из лампочек на потолке – вчерашний век. И пришла мода на экологически чистый материал, как и во всем мире. Качеством работы российские специалисты вполне могут конкурировать с иностранными коллегами», – считает Сергей Бельченков, и Камиль Магомедов добавляет: «И, конечно, «умный дом». Заказчики сейчас интересуются и разбираются в технологиях».

А что с декором?

Никому больше в голову не придет вешать на стену обнаженную натуру кисти сомнительного художника. В моде современное искусство, обращение к арт-дилерам и посещение модных галерей.

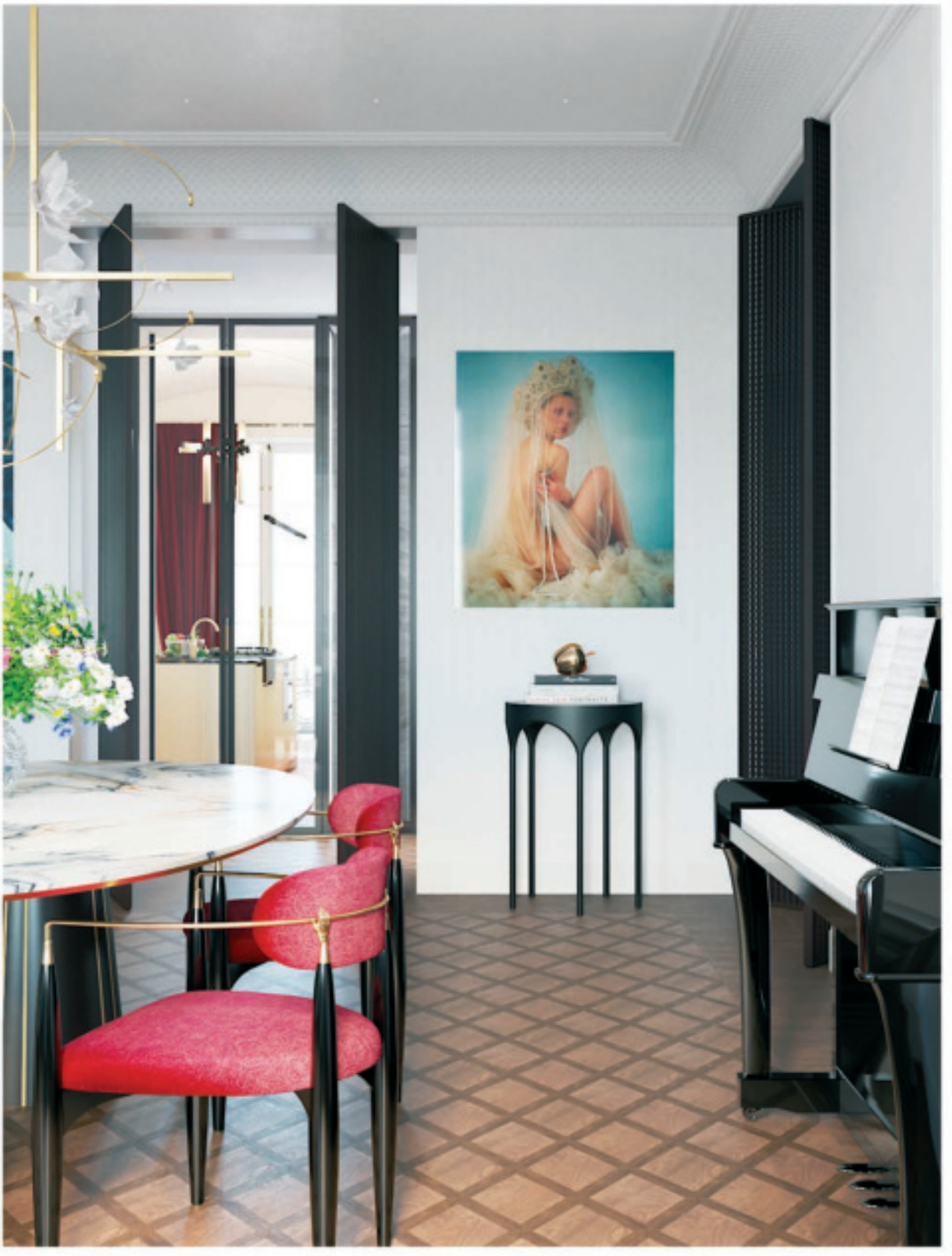
«Искусство, я уверена, должно гармонично, естественным образом присутствовать в интерьере. Без надуманности. Притом, что искусство является сильнейшей частью интерьера. Хороший предмет коллекционного дизайна тоже может играть роль доминанты», – считает Алина Пинская, искусствовед, основатель галереи коллекционного дизайна и абстрактного искусства «Палисандр» на Трехгорной мануфактуре.

«Искусство становится доступнее, а рынок прозрачнее, и с каждым годом количество аукционных домов растет. Конечно, в экономике спад, но искусство все равно продается и покупается. За последнее время открылось много новых площадок, где можно купить не только предметы искусства, но также и тиражную работу или авторский сувенир. С каждым годом укрепляет свои позиции международная арт-ярмарка *Cosmoscow*. У людей появилась возможность совершать покупки предметов искусства онлайн. Это молодое, быстро растущее направление».

Девелоперы стараются следить за мировыми трендами и готовы приглашать на серьезные проекты звезд мирового архитектурного рынка. Покупатели выбирают то, что реально более качественно, и стараются тратить деньги не только на функциональность пространства, но и на уникальные дизайнерские концепции, стиль и ауру дома. Девиз «у кого дороже, тот и круче» ушел безвозвратно в прошлое. Мировые тренды побуждают разбираться в искусстве, дизайне и архитектуре. И Россия – не исключение.

Девелоперы стараются следить за мировыми трендами и готовы приглашать на серьезные проекты звезд мирового архитектурного рынка.

VADIM MALTSEV



ARCHITECTURE | INTERIOR DESIGN | FURNITURE

+7 812 920 42 47
www.maltsevdesign.com | maltsev_design

MOS

Жить в столице

Российская элитная недвижимость в сравнении с британской, французской и американской. Что определяет ключевые отличия?

Автор: **Виктория Власова** – архитектор и дизайнер интерьера, основатель бюро Victoria Vlasova Interiors. Член британской ассоциации дизайнеров BIID, российской ассоциации ADDI. Входит в число лучших 200 дизайнеров России по версии Elle Decoration.

ФОТОГРАФ: JEAN COLET

MOW

МОСКВА

Довольно долго, вплоть до 2000-х, приватизированные «сталинки» и остатки более ранних построек составляли то наследие, которое было представлено на московском рынке недвижимости как элитное, правда уже с небольшим включением первых, несколько вычурных, экспериментальных новостроек.

Москва образца 2019 года – город с крайне неоднородной застройкой, где рядом с панельным домом можно встретить премиальный жилой комплекс международного класса. Но все же теперь элитная недвижимость в столице – это реализованный современный девелоперский проект с представительными дизайнерскими входными группами, со своей закрытой территорией и продуманным ландшафтным дизайном. Такие дома проектируются с вместительными подземными паркингами, передовой инженерией и всей необходимой инфраструктурой.

Однако совершенно неструктурированный микс из архитектурных строений разных периодов создает острый дефицит на видовые квартиры, ибо смотреть на грустный фасад неухоженного дома напротив не хочется никому. Именно в силу социальной неоднородности вопрос охраняемой территории и паркинга становится первостепенным для премиального сектора.

Средняя стоимость квадратного метра элитного жилья: ₽ 750.000 € 100.000

Самые престижные районы города:

Хамовники, Остоженка, Замоскворечье

Самый дорогой лот и его особенности:

двухэтажные апартаменты с мансардой, на Остоженке за 6,3 миллиарда рублей в особняке начала XX века, который был реконструирован в 2010 году.

Лучшие дома Москвы преимущественно расположены в Хамовниках, на Остоженке и в Замоскворечье. Выбирая дом, состоятельный покупатель планирует ходить в привычный его образу жизни ресторан, покупать продукты в качественных магазинах и водить детей в школу с однородным контингентом. Словом, крайне важно наличие инфраструктурных объектов, соответствующих высоким стандартам, а также хороших парковок.
Первенство по такой недвижимости Москвы сейчас держит район Хамовники – в его контурах сразу несколько парковых зон (Нескучный сад, Парк Мандельштама, Новодевичьи пруды, Лужники), рядом Москва-река с прекрасными набережными и много прекрасно сохранившихся памятников архитектуры, что создает совершенно особую атмосферу района. Из минусов по-прежнему остается старый жилой фонд – проблема, которая свойственна в целом Москве. В Хамовниках расположена «Золотая миля» Москвы – Остоженка и переулки в направлении набережной. Тут как раз самая высокая концентрация элитного жилья, а значит наибольшая однородность соседства.

Второй рекордсмен по количеству сделок в элитном секторе – Замоскворечье. Район с высокой концентрацией культурных, исторических и религиозных объектов на улицах Новокузнецкая, Пятницкая, Большая Полянка. Этот район больше любят за хорошо сохранившийся исторический облик. Именно в нем реализовано большое количество девелоперских проектов в реконструированных домах.

Текущая ситуация на рынке

Долгое время квартиры в элитных комплексах продавались в бетоне (*shell & core*), и покупатель мог воплощать любые свои дизайнерские мечты и амбиции, но одна проблема – на их реализацию дополнительно уходит от полутора и более лет после покупки. Наконец, девелоперы начали создавать концептуальные клубные дома с полной финишной отделкой, где апартаменты продаются с законченными ванными комнатами и укомплектованной кухней продуманного дизайна – а это уже, согласитесь, совсем другой подход. Многие этого ждали.

Второй значимый тренд рынка недвижимости – обращение к историческим зданиям. В связи с ограниченностью площади в центре Москвы под застройку, да и со сформировавшимся опытом девелоперов, началась активная работа по проектам с реновацией и реставрацией архитектурно-значимых объектов. Обладать квартирой в таком доме – это, несомненно, роскошь с особым изыском.

Третий тренд архитектурной московской жизни – формат коллабораций девелоперских компаний с международными сетями отелей. Такие проекты подразумевают продажу апартаментов высшего уровня с сервисом пятизвездочного отеля, где вся инфраструктура ресторанов, *wellness* и SPA доступны круглосуточно. Вы не думаете о подборе обслуживающего персонала и можете активно перемещаться по миру, зная, что ваша собственность находится всегда под управлением менеджеров высочайшего уровня, а отель получает постоянного клиента. Как раз для тех, у кого много недвижимости по всему миру.

Еще один тренд – хотя он же скорее и обращение в историю: в Москве наконец появились частные виллы и таунхаусы в центре. Разумеется, так же с подземным паркингом и с премиальной инфраструктурой.

Резюме

Покупая квартиру в клубном доме в Москве, вы получите сервис, эстетику и комфорт, и пока еще не столкнетесь селекцией жильцов уровня европейских аналогичных объектов, но такой проект однозначно может гарантировать безопасность и приватность.

Самым слабым же местом в структуре элитной недвижимости является отсутствие общей вдумчивой градостроительной политики Москвы. Всегда может появиться новый объект, который перекроет вид или снизит стоимость жилья из-за изменения инфраструктуры.

ФОТОГРАФ: ALEXANDR BORMOTIN

LONDON

ФОТОГРАФ: EVA DANG

ЛОНДОН

Финансовая столица мира, Лондон, один из привлекательнейших городов для инвестиций. В его юрисдикции зарегистрировано наибольшее число международных торговых компаний и лиц со сверхкрупным чистым капиталом среди всех городов мира. При этом более 47% территории столицы Великобритании занимают зеленые зоны.

Облик города сложился в викторианскую эпоху – и немногим позже. Королева Виктория правила Британской империей с 1837 по 1901 годы, за такой продолжительный период понятием «дом в викторианском стиле» стали обозначать очень разные постройки: от неоклассики до неготики. Но именно викторианские таунхаусы и жилые блокированные дома рядовой застройки определили архитектурный стиль столицы. Несмотря на то, что Лондон считается обителью глубоких традиций, больше половины зданий, которые составляют нынешний Лондон, были все же построены в первой половине 20 века.

Сейчас Лондон представляет собой довольно сложную структуру из 32 административных районов – боро, весьма различных по духу и социальному составу проживающих в них. Ядро административного центра – Вестминстер. Еще во времена Шекспира это был город, отделенный от Сити полями и заболоченными пространствами. Болота осушали и землю застроили, а Вестминстер стал округом Лондона, где находятся королевская резиденция, здание парламента и важнейшие государственные учреждения.

За Вестминстером начинается Вест-Энд – главный торговый центр города, где расположены многочисленные кинотеатры, мюзик-холлы, ночные клубы, дорогие отели и именно там находятся лучшие дома Лондона.

Средняя стоимость квадратного метра элитного жилья: £ 100.000

Самые престижные районы города:
Mayfair, *South Kensington*, *Belgravia*, *Chelsea*, *Richmond*

Самый дорогой лот и его особенности:
пентхаус за 160 миллионов фунтов в люксовом жилом комплексе *One Hide Park*, где также расположен 21-метровый бассейн на террасе с видом на *Knightsbridge* и Гайд-Парк.

Еще в XVI веке в Вест-Энде начали селиться придворные аристократы. Вскоре район стал одним из самых престижных мест города. До сих пор дом в Вест-Энде является пропуском в высший свет Лондона. Надо заметить, что сливки британского общества всегда предпочтут исторический дом в одном из лучших центральных районов – *Mayfair*, *South Kensington*, *Belgravia*, *Chelsea* или *Richmond*. Для настоящего англичанина отдельный дом с высокими окнами и своим личным двориком,

а лучше садом, всегда в приоритете перед квартирой в самом прогрессивном современном девелоперском проекте. Однако купить такой объект бывает не так просто, и надо понимать, что в центральном Лондоне вы покупаете прежде всего расположение, а потом уже недвижимость.

Чтобы понять почему это так, надо разобраться в особенностях британского права, которое определят несколько форматов обладания недвижимостью в самом дорогом городе Европы. Начнем с того, что формально вся земля принадлежит Короне. Собственно, Корона может давать статус частной собственности *Freehold*, формально звучащее как безусловное право собственности на недвижимость, когда не только здание, но и участок земли, на котором оно расположено, находятся в собственности владельца (такой вариант преимущественно распространяется на дома и таунхаусы, а не на квартиры).

Второй вариант *Leasehold* – право, дающее эксклюзивное владение недвижимостью на правах аренды на определенный период времени – максимум 999 лет, и, как правило, за номинальную годовую земельную ренту. Почти все квартиры в Лондоне продаются на правах *Leasehold*. И когда в Англии говорят «купить квартиру», то имеют в виду очень долгосрочную аренду. Большинство квартир при такой продаже имеют в запасе 90-100 лет аренды.

Однако в самых элитных районах Лондона *Mayfair* и *Belgravia* есть свои особенности. Квартиры в этих районах продаются с арендой не более 10-20 лет, чтобы избежать обязательного продления. Цена аренды будет в среднем выглядеть как треть к цене за саму недвижимость. Купить квартиру в этих районах – означает приобрести статус, поэтому тот, кто решил жить на *Mayfair*, должен быть готов заплатить до полумиллиона фунтов стерлингов за 20-летнюю аренду, чтобы получить право жить в этом районе.

Кроме всего прочего, квартиры и дома в исторических районах чаще всего довольно компактные с низкими потолками. И часто с плохо решаемым вопросом паркинга. Муниципалитет при покупке может дать только лицензию в виде наклейки на лобовое стекло, которая позволяет парковаться на близлежащих улицах.

Текущая ситуация на рынке

В связи с ограниченностью площади под застройку в центре города и строгой архитектурной политикой, строительство новых объектов в премиальных районах ведется очень точечно и всегда со стремлением стилистически вписать новые строения. Но в техническом плане это уже, конечно, проекты ультрасовременного уровня с роскошными лобби, ресторанами, бассейнами и зонами SPA и, конечно, подземным паркингом. Готовьтесь выполнять весь кодекс правил поведения, заселяясь в такой комплекс. При покупке вы получите целый мануал касательно многих вопросов – от цвета портьер для органичности восприятия облика здания снаружи до прописанных ограничений по времени на вечеринки.

Кроме того, при всем великолепии и комфорте проживания, такой комплекс не подошел бы для семейного формата. Для этих целей подходят *Chelsea* и *Kensington*, районы с хорошими школами. Здесь мы возвращаемся к традиционным и не очень просторным объектам, типа «*character building*» и соответствующим обязательствам. По всем этим причинам выбор сделать всегда не просто. Есть вариант с другим направлением поиска: это дома в элитных районах пригорода Лондона – таких как *Richmond*, *Hampstead*, *Windsor* или графство *Surrey*. Особенности, связанные с таким типом жилья, очевидны. Это уже совсем другой стиль жизни, и поиск водителя для детей станет лишь малым вопросом на ряду с другими возникшими задачами.

Альтернативным вариантом на рынке премиальной недвижимости становится реконструируемый район *Nine Elms*, *Battersea*. На реализацию программы развития района было выделено несколько миллиардов фунтов. Масштабная реконструкция, которая органично вписывается в концепцию центральной части Лондона, превращает этот район в суперсовременный жилой и деловой квартал. *Nine Elms* получит прямое сообщение с *Covent Garden*, *Soho*, *Fitzrovia* и *South London*. Потенциал этой области уже оценен Госдепартаментом США, и теперь тут расположено новое здание посольства США стоимостью 1 млрд долларов.

Резюме

Жить в определенных районах столицы Великобритании – означает получить пропуск в высший свет. По этой причине купить дом или квартиру в клубном доме в Лондоне совсем не просто, и в открытой продаже такие лоты практически не встречаются. Серьезные риелторские агентства могут давать информацию о подобных объектах только под личный запрос. Но, тем не менее, по данным компании Knight Frank, в третьем квартале прошлого года почти каждый пятый дом или квартира стоимостью более $12,8 млн доставались покупателям российского происхождения. Также много сделок фиксируется с гражданами из стран арабского и азиатского мира, поэтому таким однородным, каким был Лондон ранее, он уже не будет никогда.

ПАРИЖ

Немного другая картина сложилась в столице Франции: цены ниже лондонских и ажиотажа меньше. Париж представляет собой коммуну и департамент, разделенный на 20 округов. Самыми престижными районами принято считать 6, 7, 8 и 16 округа, в которых ценятся исключительно исторические строения, а мест под новую застройку в центре фактически не выделяется. Дома этих районов представляют собой особняки, построенные конце XIX века, в период градостроительной революции, проходящей по инициативе Наполеона III. Именно он, побывав в свое время Лондоне, захотел преобразить образ тогда еще, по сути, полусредневекового Парижа. Получив неограниченные полномочия от монарха, префект города Жерж Осман практически перекроил уличную сеть Парижа, разрушив большую часть старого города для создания осей, пронизывающих столицу и открывающих прекрасные виды на монументы. В этот же период была создана полноценная система канализации и озеленение широких улиц и бульваров обновленного Парижа.

Принципы градоустройства времен Наполеона III до сих пор не потеряли своей актуальности – высота и размеры зданий подчиняются единому закону равномерности, за последние 150-180 лет почти не было исключений из этих правил. Благодаря этому Париж остается однородным и одноуровневым. Сохраняемые границы города, его четкий план устройства и нехватка площадей для нового строительства постепенно превратили столицу в живой действующий музей.

PARIS

ФОТОГРАФ: ANTHONY DELANOIX

Средняя стоимость квадратного метра элитного жилья: € 50.000

Самые престижные районы города:

6, 7, 8 и 16 округа.

Самый дорогой лот и его особенности:

апартаменты площадью 1000 кв.м, с 16-ю комнатами, расположенными на трех этажах особняка XVIII века, за 39 млн евро. Объект находится на улице *Saints*-Pères в престижном седьмом округе Парижа. В стоимость недвижимости также входит сад площадью 300 кв.м.

Дома, которые сохранили не только исторический дух, но и торжественную атмосферу интерьеров со средней площадью квартир от 200 квадратов, конечно, восхищают. Высокие потолки, лепнина, роскошные двери и окна в пол, паркет и мраморные камины с большими надкаминными зеркалами, балконы с ажурным литьем, но... при этом отсутствие привычных уже нам всем удобных инженерных решений. Проблема со звуко- и теплоизоляцией, малые пространства отведенные под кухню, не будет никакого подземного паркинга, полноценной климатической системы или даже привычного центрального отопления. Любая модернизация стоит не только больших денег, но и нервов, времени на согласования. А иногда усовершенствования попросту невозможны.

Зато будет атмосфера, которую французы ценят и совершенно не хотят ее менять. Именно любовь парижан к своей истории и поддержание своих традиций придают дополнительную ценность объекту. По этой же причине квартиру в элитарном доме купить иногда совсем не просто. В отдельных домах кандидатуру потенциального покупателя должны согласовать все жильцы. Ну, а примут ли после согласования покупки нового собственника полностью – это еще один большой вопрос. И к примеру, покупателю-американцу при возражении запросто может быть сказана фраза вроде: «Простите, но Вы сидите на стуле, который старше, чем Ваша страна».

Текущая ситуация на рынке

Конечно, существуют объекты элитной недвижимости в Париже не только в исторических зданиях, но и в домах современной постройки в наиболее престижных районах центра. Таких домов в Париже очень немного, при этом новостройки, соответствующие высоким требованиям качества жилья, предлагающие большие площади квартир и обязательно парковочные места, могут считаться суперэлитными, если имеют хорошее расположение.

Но население растет и ради сохранения исторической части возникает тренд на переезд в удобные пригороды. Уже сейчас за пределами исторического города находится бизнес-район Дефанс, где сосредоточены образовательные учреждения, научные лаборатории, спортивные сооружения и даже министерства. Все они удобно соединены с центральной частью Парижа линиями метрополитена и формируют новый благополучный район.

Резюме

Если любовь к Парижу побеждает, а вопрос денег не стоит, то стоит обратить внимание на закрытые районы французской столицы. Самым элитарным районом считается Вилла Монморанси – одна из самых необычных европейских закрытых общин. Это монополизированное пространство в 16-м округе Парижа представляет собой поселок элитных домов в особой обстановке, которую обязуются поддерживать все жители. Здесь, к примеру, действует запрет на газонокосилки, и даже мусор вывозится на миникарах для избежания шума от грузовиков. Обслуживается исключительно частными маршрутами, доступ к которым предоставляется только для местных жителей и их гостей. Поселок полностью изолирован от окружающей городской жизни, и функционирование охранных сооружений финансируется за счет сборов, выплачиваемых совладельцами. Кроме этого, резиденция ограничена общей площадью и парком, что позволяет жителям заниматься размеренной разнообразной деятельностью, оставаясь внутри поселка.

Возможно, хотя бы точечно Париж полностью сохранит свою культуру от воздействия мигрантов, коих сейчас по статистике уже около 20%.

NEW YORK

ФОТОГРАФ: TODD QUACKENBUSH

НЬЮ-ЙОРК

В целом мы, с нашей попыткой нагнать упущенное, ближе к американцам, поэтому именно их девелоперские проекты вдохновляют и именно американский опыт мы стараемся перенять. Нью-Йорк – самый молодой из четырех описанных городов. Столица не административная, но финансовая. Город развивался очень быстро, а принцип его устройства сильно отличается от многих других городов: в 1811 году был утвержден Генеральный План Манхеттена, по которому дальнейшая застройка упорядочивалась и планировалась строго ортогональная ориентация улиц по всей незастроенной территории острова. Изначально план подвергался критике за монотонность, но в дальнейшем стало очевидно, что равномерно распределенные улицы пропускают поток транспорта больший, чем в старых европейских городах с радиально-кольцевой структурой улиц.

Образ города небоскребов начал формироваться с начала 20 века и сложился к его концу, когда Нью-Йорк стал занимать первое место по количеству высотных зданий. Сейчас уже в городе построено 5500 небоскребов (дома свыше 150 метров). Высокая цена земли, замкнутость островной территории, а главное – наличие прочных скальных пород, позволяющих строительство таких строений, сделали этот город очень особенным.

Но селебрити вроде актрис Джулии Робертс живут подальше от высоток в районах *Greenwich Village* или *West Village*, выбирая дома, окруженные зеленью с особой атмосферой, больше подходящих для семейной жизни.

Средняя стоимость квадратного метра элитного жилья: $ 100.000

Самые престижные районы города:

Upper East Side, *West Side*, *Chelsea*, *Green Village*, *West Village*

Самый дорогой лот и его особенности:

пентхаус с шестью спальнями, за 95 млн долларов в 432 *Park Avenue*, считающимся самым высоким жилым зданием в мире.

Если говорить о Нью-Йорке, известно, что самая дорогая недвижимость большого яблока – это дома на Манхеттене с видом на центральный парк. Исторически тут жили богатые семьи, каждая семья занимала отдельный дом. Но город развивался, и позже элитная недвижимость была представлена также многоквартирными домами с селективной публикой и портье у дверей.

Эти дома существуют по сей день и юридически являются кооперативами. При этой форме собственности владелец всего здания – компания, а жильцы по сути покупают не физические квадратные метры, а акции этой компании.

Главная особенность кооперативов – серьезные ограничения и требования к покупателям и к владельцам квартир, среди которых могут быть требования к покупателям раскрыть всю финансовую и личную информацию о себе, продемонстрировать хорошую кредитную историю и высокий стабильный доход будущего владельца. По этой же причине, если квартира покупается в кредит, первый платеж запрашивают на уровне не менее 50% от стоимости. Могут возникать серьезные проблемы со сдачей квартиры в аренду, например, разрешение сдавать вашу квартиру вы можете получить только после двух лет проживания в ней. Или может быть определено ограничение на сдачу не более года за пять лет. Надо очень хотеть жить в таком доме, чтобы решиться на покупку квартиры в кооперативе.

В настоящее время новые проекты Нью-Йорка организованы по принципу кондоминиума, это более понятная нам форма собственности. Собственник владеет конкретными квадратными метрами своей недвижимости. В кондоминиумах нет никаких ограничений на покупку, продажу или сдачу квартир в аренду, поэтому это более ликвидный вариант. Но у него есть свои особенности – их меньше (всего треть рынка), они несколько дороже, и публика будет, разумеется, менее избранная. Но в современных проектах предусмотрены все возможные удобства в виде консьерж-службы, спорт-клуба, бассейна, химчистки, салона красоты и других самых разнообразных предложений.

Текущая ситуация на рынке

Кроме района вокруг центрального парка, хорошо ценится сейчас *Hoboken*, как район белых воротничков с *Wall street*, и более творческий район *Tribeka*. Для семейных резиденций лучшие районы – это *Dobbs Farry* и *Terry Town*, в которых убедительное соседство с домами Рокфеллера и Цукерберга говорит по определению само за себя.

Есть особый тренд, который может сделать недвижимость Нью-Йорка сверхдорогой: в связи с поднятой темой экологической безопасности, власти решили прекратить массовое строительство небоскребов из стекла и стали. Мэр Нью-Йорка Билл де Блазио запускает программу *Green New Deal*. А причина в том, что стекло и сталь нагреваются гораздо быстрее других строительных материалов и отдают в атмосферу большое количество тепловой энергии. Стеклянная поверхность в 5 раз превосходит по теплоотдаче стену из кирпича. В результате, количество кислорода в городском воздухе падает, возникает потребность в дополнительном кондиционировании, а небоскребы в холодный период года нуждаются в более интенсивном обогреве. Сталь и стекло давно уже стали материалами, используемыми в строительстве премиальных зданий. Однако период их активного применения, как видно, подходит к концу. Люди не просто хотят жить в красивом городе, но и оставаться в нем здоровыми.

Резюме

Согласно рейтингу «Форбс», Нью-Йорк является лидером среди городов мира по количеству проживающих в нем миллиардеров. В 2018 году в «городе большого яблока» насчитывалось 79 человек, владеющих десятизначными состояниями в долларовом эквиваленте, а в 2019 уже на 9 человек больше. И преимущественно это американцы, причем многие – из других частей страны. Главное суметь доказать, что вы достойны жить в соседстве с самыми значимыми личностями мира. Насколько это серьезно? Например, в знаменитом кооперативном доме «Сан-Ремо», построенном в 1930 году, когда-то жили Дайана Китон, Брюс Уиллис, Стивен Спилберг, Дастин Хоффман и даже Стив Джобс, а вот Мадонну, Шер и Антонио Бандераса сюда не приняли!

Да, есть еще одна общая особенность американского рынка недвижимости – ничего невозможно купить без риэлтора, даже если этот дом нашли вы сами, проходя по улице мимо или в интернете, а коммунальные платежи и налоги несоизмеримо выше московских.

Вот так выглядит картина с лучшими домами мира в крупнейших городах. Выбор места и дома – это всегда вопрос образа жизни и среды обитания. Везде есть свои особенности, и их невозможно не учитывать. Где и как вы хотите жить и развиваться, где хотите пустить корни, учить детей, какими хотите видеть своих внуков – решать только вам. Мир открыт!

ФОТОГРАФ: COLTON DUKE

МАРИНА ЮСОВА:

«Одна из главных наших ценностей – умение заглянуть в будущее»

Интервью с генеральным директором подразделения «Калинка – Недвижимость» **Мариной Юсовой**.

Какие услуги предоставляет «Калинка – Недвижимость» в составе Kalinka Group?

МАРИНА ЮСОВА: «Калинка – Недвижимость» не только отдельный бизнес, но и отдельный бизнес-процесс в структуре группы компаний, который существует уже 5 лет и набирает все большие обороты, занимая весомую долю рынка. Мы начали развиваться как *b2b*-услуга для девелоперов в виде внешнего отдела продаж, но сейчас спектр наших услуг гораздо шире. По факту, чаще всего мы занимаемся *fee*-девелопментом. Можно уверенно заявить, что среди агентств, занимающихся продажами дорогого и элитного жилья, мы единственные предоставляем полный комплекс разработки девелоперского проекта «под ключ» только за будущую комиссию от продаж.

На данный момент в «Калинка-Недвижимость» мы развиваем несколько направлений:
• классическая ко-эксклюзивная реализация продукта,
• реализации объекта в качестве генерального брокера,
• работа со стресс-активами,
• услуги стратегического консалтинга.

Можете подробнее рассказать о специфике услуг, каких-то конкретных успешных кейсах?

М. Ю.: Примером успешного кейса в модели ко-эксклюзивной реализации объекта является проект «Воробьев Дом» (застройщик «МР Групп»), в котором нам принадлежит 60% всего проданного актива. Мы начали реализовывать «Воробьев Дом» 4 года назад, на тот момент на ко-эксклюзивный формат вошли 4 ведущих агентства-брокера, а теперь мы остались там, можно сказать, одни, несмотря на строгие условия девелопера и высокую конкуренцию, обойдя их всех в результативности. В этом году мы торжественно завершим реализацию всего «Воробьева Дома». В элитном сегменте, в отличие от бизнес-класса, очень сложно удерживать лидерство и быть стабильно лучшим. Нам это удалось.

На сегодняшний день у нас в портфеле более 15 ко-эксклюзивных и эксклюзивных проектов в сегменте бизнес-класс, премиум-класс и де-люкс. Над проектами работает команда из более 20 человек.
Есть и дополнительная услуга – история о помощи, когда девелопер имеет свой сформированный отдел продаж, но что-то идет не так: плохо работает реклама, не совершаются сделки. Тогда нас приглашают в качестве брокера, задача которого показать мастер-класс: мы помогаем выстроить работу внутри отдела продаж девелопера, рассказываем о новых возможностях в области маркетинга, учим правильно обрабатывать лиды, то есть выступаем как опытные коучи и старшие товарищи.

Что касается работы с объектом в качестве генерального брокера, то это самый сложный процесс, который требует высокого мастерства, поскольку объект к нам приходит значительно раньше, чем он выходит на старт реализации, то есть мы его ведем на протяжении всех периодов

Мы помогаем девелоперам создавать уникальные продукты и задавать тренды.

предпродажной подготовки: сначала находим подходящую площадку, упаковываем проект в части маркетинга, выявляем ключевые моменты – на что делаем акценты, как позиционируем, тестируем спрос, корректируем предложение, придумываем нейминг, привлекаем именитых архитекторов, дизайнеров к этому продукту, подготавливаем книгу продаж, готовим пул конкретных брокеров под продажу объекта. В дальнейшем мы также работаем с агентами, то есть привлекаем посредников, проводим брокер-туры. Таких проектов у нас два, это жилой комплекс «11», *Eleven* (Застройщик «Росстройинвест»), который мы активно анонсировали в прошлом номере журнала, а второй комплекс, который готовится к выходу на продажу, на Малой Грузинской, представлен в этом номере. Это будет действительно редкий формат в редкой локации, очень любимой покупателями, и мы ожидаем, что спрос превысит предложение. С жилым комплексом на Малой Грузинской мы помогали девелоперу правильно «упаковать» проект, разработать маркетинговый план продвижения. Дело в том, что в агентствах всегда значительно выше компетенции в маркетинге, потому что у нас изначально меньше бюджета, чем у девелопера, и стоит острая задача его эффективного расходования, более умным и прогрессивным образом. Бюджеты девелопера часто раздуты, а мы знаем, как снизить расходы и получить максимальную конверсию.

Еще одна из главных наших ценностей – это стратегический консалтинг и глубокая аналитика. Когда проект планируется выводить на рынок, зарождается концепция и нейминг, необходимо понять текущий спрос, проанализировать реальность и заглянуть в будущее – что может случится на рынке, какие тренды и тенденции станут влиять на продажи через два, четыре года, когда объект будет построен, чтобы ни за время строительства, ни через 5-10 лет он не потерял своей ликвидности. У нас есть свой звездный, хорошо известный на рынке специалист, Роман Попов со своей командой, и благодаря их данным мы помогаем застройщикам принять правильные решения в части концепции продукта и ценообразования.
Добавлю также тот факт, что девелопер часто не очень корректно оценивает конкурентное поле, а конкуренция сейчас чрезвычайно высока. Многие объекты быстро амортизируются. Мы, общаясь «на передовой» с покупателями (а формат работы агентства подразумевает глубокую связь с клиентом, позволяя узнавать инсайды и прогнозировать ожидания), первыми начинаем замечать явления, которые через пару лет будут набирать обороты. В итоге наши эксперты становятся визионерами, поскольку через нас проходит огромный поток покупателей, то есть данные подкреплены большой выборкой. Работая с нами, девелопер обретает надежное плечо, умного партнера, ведь мы берем ответственность за все промежуточные решения, поскольку рискуем своими

деньгами. Мы помогаем девелоперам создавать уникальные продукты и задавать тренды.

Какие преимущества получает девелопер, делегируя продажи «Калинка-Недвижимость»?

М. Ю.: Отдел продаж девелопера – это часто новая, не обкатанная структура. Мы же специализируемся на продажах, применяя разные технологии продаж, даже на сложном рынке. Видим разные кейсы, успешные и не успешные, анализируем ошибки и эффективные новшества. Мы знаем весь рынок, работали и на стороне девелопера, и на стороне агентства, поэтому у нас знания рынка «по обеим сторонам баррикад». Наши брокеры работали с разными продуктами, и это, кстати, причина, по которой лучшие продавцы идут в агентства – работать только с одним проектом быстро надоедает, а мы можем себе позволить ротацию, и это реально работает. Плюс мы используем ресурсы материнской компании *Kalinka Realty* не только в части аналитической службы. Был случай, когда мы сидели на «вертушке», и рекламная кампания застройщика была совсем не эффективна. Мы запустили анонс через брокеров *Kalinka Realty* по ее клиентской базе и закрыли 11 сделок.

«Калинка Недвижимость» – одна из немногих, кто работает с так называемыми стресс-активами. Чаще всего это объекты недвижимости, построенные не профильными девелоперами. К сожалению, при строительстве собственного объекта, они не обращаются за созданием продукта к профильным специалистам, которые имеют многолетний опыт. В итоге, совершив ряд ошибок в упаковке проекта, наполнении, продвижении, выбрав неправильные планировочные решения, опираясь только на свое мнение, рождается продукт, который не имеет спроса. К нам обращается довольно много непрофильных девелоперов, объекты которых плохо реализуются, ввиду перечисленных ошибок, и в итоге к нам попадают дома, которые имеют не очень хорошее реноме, а сегодняшнему покупателю не просто важен дом со всеми характеристиками, но ему важно также, чтобы дом был успешен. То есть, если сегодняшний покупатель видит, что квартир в доме продано мало, он его сознательно не выбирает. С такими стресс-активами мы тоже работаем, имея в портфеле четыре подобных продукта. Какие меры предпринимаются: если возможно, то мы меняем планировочные решения, если это невозможно, то обязательно меняем маркетинг-стратегию, очень часто переделываем нейминг, стратегию продвижения, меняем брокеров, меняем подход, то есть создаем из существующего продукта новый продукт и по-новому его анонсируем рынку. Корректируем ценообразование, систему скидок, технологию продаж, ставим на продажи своих опытных брокеров, которые более подготовлены к работе со сложным продуктом. Также у нас есть интересная услуга, которая называется «ревитализация», – мы забираем контакты, которые когда-то получили менеджеры девелоперов и не смогли обработать. Забрав полностью эту «корзину», пытаемся реанимировать то, что можно. За всю историю «ревитализации» мы закрыли 18 сделок по контактам из оставленной «корзины».

В чем ценность вашей компании для конечного потребителя?

М. Ю.: Наша главная ценность для конечного потребителя в доступе к закрытой информации. Мы знаем об объектах, которые должны построится в ближайшие 5 лет. По ним нет никакой рекламы, о них можно узнать только у нас и заранее забронировать лучшие объекты, поскольку на этапе непосредственно продаж девелопер выводит активы порционно, придерживая ценные лоты до самой высокой стадии готовности. Но в рамках пресейла и наших уникальных возможностей клиент может получить любой актив, и даже познакомиться с девелопером, что также дает возможность войти в сделку с максимальным дисконтом. Квартиры в одном и том же комплексе обладают разной степенью ликвидности. Для того, чтобы выбрать беспроигрышный вариант, требуются данные и специфические знания. Покупатель получает их от нас и выигрывает.

Такие проекты, как «Поклонная 9», на Малой Грузинской, стартуют в формате персонального информирования. Основная рекламная кампания только готовится, но мы уже рассказываем о проекте клиентам, и самые оперативные приобретают лоты на лучших условиях. Застройщик не склонен быть строгим в самом начале, в этом есть и психологический эффект – первые покупатели сакральны, они высказали доверие рублем, запустили сам механизм продажи-покупки, их хочется поощрить.

Наша главная ценность для конечного потребителя в доступе к закрытой информации.

Наша задача – помочь клиенту сделать правильный выбор, сориентировать его в море предложений. Мы несем ответственность за дальнейшую работу с его объектом – выгодную перепродажу или сдачу в аренду.

Огромное количество когда-то невостребованных площадок пользуется повышенным спросом.

Как вы соблюдаете баланс интересов девелоперов, продавая конкурирующие проекты?

М. Ю.: Баланс интересов соблюдается планами продаж застройщиков, которые мы выполняем. Сам бизнес-процесс устроен таким образом, что мы не заинтересованы в создании искусственной конкуренции между нашими партнерами. Запросы покупателей разные, и то, что в нашем портфеле имеются проекты на любые предпочтения, скорее, несет в себе синергетический эффект, нежели нарушает баланс в чью-то пользу.

Какие тренды вы можете отметить в сегменте дорогих новостроек?

М. Ю.: Положение рынка таково, что история «вам предлагается объект в данной локации» больше не работает. Рынок трансформировался таким образом, что от девелопера ждут не только жилых площадей, но и инфраструктуры, образа жизни, и тогда локация уходит на второй план. Мы видим, как огромное количество когда-то невостребованных площадок пользуется повышенным спросом благодаря градостроительным изменениям – благоустройство, открытие новых станций метро, плюс девелоперы создают такой продукт, который смещает спрос, забирает долю рынка у традиционных форматов. Например, клиенты, которые еще вчера рассматривали только Запад или только Хамовники и только готовое жилье, вдруг охотно покупают *Lucky*, который сдается только через 2 года, потому что они действительно хотят жить в рамках предложенной концепции. И они готовы подождать. К примеру, был покупатель, который живет на Таганке, и он рассматривал для расширения жилья только Таганку, но в итоге сделал приобретение в *Lucky* опять же за счет очень интересной концепции. То есть мы видим радикальные изменения как в девелоперских предложениях, так и в покупательских предпочтениях. На фоне очень высокой конкуренции побеждает все-таки продукт. Мы видим реальный спрос на трендовую инфраструктуру – фитнес-маркеты, полезные общественные пространства и тому подобные точки притяжения. Лайфстайл становится важнее, чем общепринятые форматы, которые еще 2-3 года назад прекрасно действовали.

Еще один тренд в том, что элитное жилье становится доступнее, и это задало очень большой спрос на арендные квартиры, которые рассматривают как привлекательный пассивный доход. С появлением в новых проектах в центре лотов небольших площадей стало возможным сократить стоимость сделки и рассматривать их покупку как хорошие инвестиционные проекты. Речь в том числе о чеке от 15-20 миллионов рублей.

Сколько проектов одновременно может вести «Калинка – Недвижимость»?

М. Ю.: Я бы не стала устанавливать лимиты. Мы обладаем достаточными ресурсами и мы легко масштабируемся. Уже сейчас компания активно изучает рынок недвижимости Санкт-Петербурга, мы не против работы и в других регионах. Мы наработали системный подход, четко выстроенный процесс отбора людей и работы с проектами. Поэтому мы можем быстро и эффективно расширяться вместе с ростом запросов от девелоперов.

KALINKA GROUP ПРЕДСТАВЛЯЕТ:
KALINKA LEGAL SERVICES

Объем успешно завершенных сделок в год

Мастерство, помимо заложенных природных качеств, формируется за счет «количества сыгранных шахматных партий». Это, прежде всего, понимание деталей и нюансов.
В среднем KLS совершает около 70-80 самых разнообразных высокобюджетных сделок в год. В риэлтерских компаниях Москвы не существует ни одного юридического подразделения, способного обеспечить аналогичное количество успешных кейсов.

Количество клиентов

Услугами KLS пользуются не только клиенты и брокеры Kalinka Group, но и другие брокерские компании города Москвы.

В *KLS* вы можете заказать услуги:
- По структурированию и проведению сделок с недвижимостью;
- Юридической экспертизе объекта недвижимости/контрагента (*Due* diligence);
- Взысканию брокерской комиссии с недобросовестных принципалов.

Уникальные кейсы

KLS обладает лучшей экспертизой по взысканию брокерской комиссии с недобросовестных принципалов. Такие кейсы решаются положительно даже при отсутствии договора.
Разнообразнейшая судебная практика, наработанная в последние 2 года, позволяет решать самые сложные ситуации в этом направлении.

Экспертный уровень и консультирование

В ноябре 2019 года компания запустила видеоблог, где можно задать сложный вопрос по налоговому законодательству, валютному регулированию или структурированию сделок.

Смотрите видеосюжеты на ютуб-канале Kalinka Group TV и на портале kalinka-realty.ru в разделе Блог.

Мурат Бороков,
руководитель Kalinka Legal Services (KLS)

Лучшая юридическая служба отличается от хорошей юридической службы в первую очередь высоким уровнем мастерства, которое позволяет решать даже уникальные для России кейсы.

Именно такими экспертизами обладает *Kalinka Legal Services* (*KLS*) – дочерняя компания *Kalinka Group*, которую возглавляет Мурат Бороков.

Для запроса консультации обращайтесь по телефону: +7 495 792-51-22
или в офис компании по адресу: Москва, Молочный пер. д. 1.

KALINKA GROUP

360° услуг для партнеров и клиентов

ПОКУПАТЕЛЯМ

Вторичный рынок элитного жилья

Загородная недвижимость

Городская недвижимость

Юридическое сопровождение сделок

• Лимузин-сервис позволяет сделать осмотр объектов максимально комфортным. Мы заберем вас из любой нужной точки и доставим по назначению.

Новостройки элитные, премиум-, бизнес-класс

Мы являемся официальными представителями самых надежных застройщиков и продаем все лучшие новостройки. Обращаясь к нам за покупкой квартиры в новом жилищном комплексе, вы сможете приобрести лучшие лоты. Мы обладаем огромным массивом данных и руководствуемся, в первую очередь, интересами покупателей. Мы гарантируем приобретение объекта по цене застройщика.

• Специальные предложения для клиентов *Kalinka Group* от партнеров.
• ВСЕ УСЛУГИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ БЕСПЛАТНЫ.

Инвестиционные объекты

Для успешных инвестиций в недвижимость необходимы знания. Наша аналитическая служба – одна из лучших на рынке. Мы оцениваем объекты по многим параметрам: локация, динамика спроса, потенциал объекта в перспективе, сверяем все плюсы и минусы. В результате кропотливой работы аналитиков и брокеров наши клиенты приобретают недвижимость, которая сохраняет и преумножает капитал.

Street retail

Наша специализация – подбор объектов коммерческой недвижимости для инвестиций. Мы можем подобрать для вас самые ликвидные предложения в элитных ЖК и небольшие торговые помещения на самых востребованных улицах центра Москвы. Мы помогаем на всех этапах сделки – от подбора объекта до филигранно выверенного юридического договора.

• Паспортные программы.
• Недвижимость для детей.

• Инвестиции в высоколиквидную жилую и коммерческую недвижимость в России и за рубежом.

ПРОДАВЦАМ, ПАРТНЕРАМ И ДЕВЕЛОПЕРАМ

Рекламное агентство LOVE в составе группы компаний Kalinka предлагает девелоперам комплексные решения в маркетинге и брендинге, основанные на уникальной экспертизе во всех сегментах рынка недвижимости, способствующие максимизации прибыли и повышению эффективности продаж.

Оценка недвижимости

Предпродажная подготовка объекта (фото, видео, описание)

Мероприятия по продвижению объекта среди целевой аудитории:

Мы знаем, где и как правильнее искать покупателей недвижимости. Эти знания, которые мы постоянно обновляем, позволяют нам успешно находить клиентов на протяжении многих лет. Обратитесь к нам, и мы поделимся экспертизой для эффективного продвижения вашего объекта.

Создание востребованных концепций жилых объектов. Содействие в выборе дизайнеров проекта

Kalinka Group помогает в разработке концепций объектов недвижимости, создающих добавленную ценность объекту и повышающих его конкурентоспособность. Мы сотрудничаем с лучшим экспертами в области дизайна и самыми известными брендами:
Hermès, *Philippe Starck*, *Ralph Lauren*, *Kelly Hoppen*, *YOO*,
и ряд других звезд.

Маркетинговое сопровождение

Внешний отдел продаж

Мы готовы полностью взять на себя организацию процесса реализации объекта: подготовка проекта к выводу на рынок, позиционирование и план продвижения, осуществление продаж.

Работа со СМИ

Аналитический отчет по рынку элитной недвижимости

KALINKA
REAL ESTATE CONSULTING GROUP

SINCE 1999

20
Л Е Т

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ.
НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

Fantastic house

Ул. Малая Грузинская, д. 44/30, стр. 1

Клубный дом *Fantastic house* – это 28 исключительных квартир с продуманными планировками, изысканными входными группами и лобби с дизайнерской отделкой в стиле минимализма. Дом, расположенный на Малой Грузинской улице, создан известным архитектурным бюро «Цимайло Ляшенко и Партнеры». Площадь квартир от 62 до 164,5, пентхаусов от 177 до 240 квадратных метров. В каждом пентхаусе спроектирован дровяной камин и терраса. На площадке один пентхаус с индивидуальным лифтом. Высота потолков достигает 3,5 метров.

Дом находится на огороженной территории с красивым английским садом. Подземный паркинг на 45 машино-мест.

Жилой комплекс Eleven

Звенигородское шоссе, вл. 11

Квартиры и пентхаусы площадью от 44,7 до 280 квадратных метров в стильном жилом комплексе *Eleven*, проекте культового архитектурного бюро «Меганом» Юрия Григоряна. В квартирах высокие потолки от 3,6 до 4,2 метра, а благодаря большому количеству окон пространство очень светлое и объемное. Дизайнерская отделка квартир и пентхаусов предполагает два стиля на выбор: светлый и контрастный. В квартирах будет установлено самое современное инженерное оборудование, электроприборы и сантехника премиального класса. В отделке пространств будут использованы натуральное дерево и камень.
В большинстве квартир красивые панорамные виды на город. Разноплановая инфраструктура – отдельное преимущество жилого комплекса: фитнес-зал с бассейном 25 метров и 4 дорожками, детский клуб, гастро-маркет «Амбар», большая детская площадка площадью 344 квадратных метра и спортивная площадка площадью 210 квадратных метров с оборудованием датской фирмы *Kompan*.
Фасад дома проектировал лично Юрий Григорян – и это шедевр современной архитектуры.

Для получения подробной информации обращайтесь по телефону: +7 495 725-25-81

Клубный дом «Рогожский вал 12»

Рогожский вал, д. 12

Апартаменты площадью от 32,2 до 85,2 квадратных метров в клубном доме в составе отеля *Hampton by Hilton*. Это первый комплекс с апартаментами класса премиум и сервисным управлением от всемирно известного гостиничного оператора.

Клубный проект средней этажности располагается в одном из самых интересных исторических районов Москвы – на Таганке. *Hampton by Hilton* бережно вписан в существующую застройку. Первые 9 этажей здания отведены под отель, а 3 последних этажа с 10-го по 12-й с лучшими видами займут приватные апартаменты – всего 27. В комплексе предусмотрена своя инфраструктура, включающая супермаркет, фитнес-клуб с бассейном, ресторан, магазины, салоны.

Особое преимущество проекта – безупречный гостиничный сервис, доступный как гостям, так и жителям апартаментов *Hampton by Hilton*. При этом вход в часть комплекса с апартаментами спроектирован отдельно только для жильцов и их гостей.

Жилой комплекс «Поклонная 9»

Поклонная улица, д. 9

Концепция 32-этажного здания в стиле известных московских высоток и небоскребов Нью-Йорка предполагает размещение на нижних этажах 5-звездочного отеля. Это дает ряд бесспорных привилегий для владельцев апартаментов в доме на Поклонной:

- доступ к услугам и безупречному сервису оператора международного уровня,
- сопутствующая инфраструктура – рестораны, кафе-бары, магазины, SPA-комплекс, бассейн, фитнес-зал, конференц- и банкетные залы.

Большинство апартаментов имеют видовые террасы. Эффективные планировки, большая площадь остекления, обилие естественного света, дизайнерская отделка премиального уровня, многоуровневый подземный паркинг как нельзя лучше соответствуют потребностям современных жителей мегаполиса, которым посчастливится жить у одного из самых больших парков вблизи Москвы-реки и центра города.

Жилой комплекс «8 Ярдов»

ул. Ефремова, д. 9А

Представляем вам 8 клубных таунхаусов площадью от 237 до 390 квадратных метров в Хамовниках на едином земельном участке закрытой территории с собственным английским садом. Комплекс расположен на 2-й линии домов по ул. Ефремова в районе со сложившейся застройкой. Внутреннее пространство помещений сдается в состоянии *shell* & *core*. Высота потолков – до 6 м. Лестницы с нулевого по третий этаж – монолитные. Каждому домовладению принадлежит участок земли и открытая терраса на верхнем 4-м этаже. Фасады здания будут отделаны мрамором, клинкерным кирпичом, украшены панно из литого чугуна и натуральным деревом. Стилистика ар-деко. Под всей территорией участка будет подземный паркинг с прямым доступом в таунхаусы. Машино-места запроектированы под автомобили *long* и имеют угол разворота под спорткары. В подземном паркинге будут установлены зарядки для электрокаров. Каждое домовладение оборудовано гидравлическим лифтом – IGV (Италия).

Автор проекта – Станислав Кулиш.

Жилой комплекс «Бродский»

1-й Труженников пер., вл. 16-18

Brodsky – дом на набережной с собственным ландшафтным парком. Фасад дома напоминает о многоуровневых арках римского Колизея, венецианских палаццо и одновременно возвращает нас в московские дворы с парадным входом через арку. Элегантная роскошь интерьеров 67 квартир с отделкой создана сочетанием дорогих материалов: натурального камня, мрамора, дерева ценных пород, хромированной стали и стекла. Из панорамных окон квартир открывается вид на изгибающиеся набережные Москвы-реки, с верхних этажей – на Кремль и Храм Христа Спасителя.

Расположение в одной из самых востребованных локаций в городе для семейного проживания с развитой и сложившейся инфраструктурой (школы, сады, парки, рестораны). Уникальные виды на набережную Москвы-реки, Москва-Сити, Воробьевы горы, МГУ, МИД. Тихая и зеленая улица в центре Москвы. Для владельцев квартир предусмотрен собственный *wellness*-центр и детский клуб.

Для получения подробной информации обращайтесь по телефону: +7 495 725-25-81

Жилой комплекс «Cameo»

Долгоруковская ул., д. 23А, стр. 1

10 предложений площадью от 232 до 550 квадратных метров.

Caméo – закрытый комплекс из 17 двух- и трехэтажных вилл, всего в трех минутах от м. «Маяковская», с дизайнерским садом и частным парком. У каждого дома собственный уютный *front yard* и скрытый от глаз *back yard*. Входные двери скрыты за арками в тосканском стиле, и такие же арки украшают террасы на третьих этажах. Высокие потолки: 4,2 метра на первом этаже и минимум 3,5 метра – на втором и третьем. Подземная часть *Caméo* – это тщательно продуманное и необычайно комфортное пространство, где есть паркинг с широким и плавным въездом для машин всех типов и размеров. Здесь же находится круглосуточный пост портье. Дверь с электронным замком ведет из паркинга на нулевой этаж вашей виллы. Отсюда на лифте или по лестнице можно подняться на любой уровень дома. Все аспекты обслуживания *Caméo* берет на себя лучшая управляющая компания в премиальном сегменте Москвы *Sawatzky Property Management*. Резиденты вилл получают полный набор привилегий международного консьерж-клуба *Quintessentially*.

Жилой комплекс «Lucky»

2-я Звенигородская ул., д. 12, стр. 1

Квартал *Lucky* состоит из восьми жилых домов (семь 21-этажных башен и одно здание высотой 13 этажей) и социокультурного кластера – детский сад, образовательный центр, художественные мастерские, танцевальные студии, школы изучения иностранных языков, фитнес-центр, медицинский центр, кофейни, рестораны, фермерские магазины и офисы.

Все квартиры жилой части квартала предлагаются с современными удобными планировками и готовой высококачественной отделкой, включающими кухни от итальянского бренда *Dada* и оборудованные ванные комнаты. У некоторых квартир – собственные видовые террасы.

Каждая квартира имеет ориентацию на две или три стороны света.

Расположение квартала максимально удобно: в 200 метрах станция метро «Улица 1905 года». В пешей доступности четыре парковые зоны: «Красная Пресня», «Красногвардейские пруды», парк Декабрьского восстания и Пресненский детский парк.

Жилой комплекс «Fairmont Residence»

1-я Тверская-Ямская ул., д. 12

Жилой комплекс «Fairmont» – это два здания, в одном из которых расположен пятизвездочный отель, а во втором – 36 апартаментов. Отель и апартаменты соединены общими этажами, где расположены торговая галерея, конференц-залы, фитнес-центр с бассейном, рестораны и паркинг, при этом у каждого из зданий отдельный вход.

Апартаменты предлагаются с люксовой отделкой, кухни и ванные комнаты полностью оборудованы. Главные преимущества проживания в сервисных апартаментах «*Fairmont Residence*»:

- консьерж-сервис 24/7;
- услуги горничной, няни, портных и химчистки;
- сервис личных водителей и портье.

Площадь апартаментов: 83-274 квадратных метра.

Высота потолков: 3,5 м.

Жилой комплекс «Cloud Nine»

ул. Большая Полянка, д. 9

Cloud Nine – продуманный проект реновации четырех домов XIX-XX веков, каждый из которых воссоздан в собственной архитектурной концепции. Одно из лучших расположений в городе: четвертый дом от Кремля, две минуты до Третьяковской галереи, пять минут до парка «Музеон».

В домах *Cloud Nine* 45 квартир площадью от 80 до 310 квадратных метров с отделкой в двух стилистических решениях: индустриальный эко-шик и современная классика. Высота потолков 3,55-4,1 м, в двухуровневых квартирах — до 8 м. Над отточенным видом интерьеров работал дизайнер бренда *Ferrari*.

Приточно-вытяжная вентиляция с подготовкой, увлажнением и очищением воздуха; многоуровневая система очистки воды, резервная система бесперебойного обеспечения горячей водой, интеллектуальная система «умный дом».

Инфраструктура: подземный паркинг на 70 машино-мест, *wellness*-студия, детский клуб, кладовые.

Жилой комплекс «Villa Grace»

Пожарский пер., вл. 3, 5

Клубный проект класса *de luxe* расположен в самом сердце столице и одновременно в тихом переулке. В доме всего 20 квартир с уже готовой эксклюзивной отделкой, выполненной по уникальному авторскому проекту с применением экологически чистых материалов – полы из натурального дерева редких пород, двери из массива, натуральный камень в ванных комнатах.

Клубный особняк включает в себя три архитектурно индивидуальные части: *Part Rainier, Part Albert* и *Part Mogambo* с открытыми террасами. Закрытая внутренняя территория площадью почти 1500 квадратных метров, с красивым ландшафтным дизайном, зоной отдыха и детской площадкой. В подземной части дома размещен паркинг на 34 машино-места.

Площадь квартир от 100 до 800 квадратных метров, высота потолков – 3,2 до 3,7 м. Во всех квартирах предусмотрены келлеры/хозяйственные комнаты, в гардеробных и ванных комнатах имеются окна.

Жилой комплекс «Голутвинская слобода»

Якиманская наб., д. 2, корп. 1

Клубный жилой дом премиум-класса на 12 квартир площадью от 90 до 362 квадратных метра с видами на Москву-реку, памятник Петру I и Пречистенскую набережную. Реконструированное здание является частью историко-архитектурного ансамбля «Голутвинская слобода» на Якиманке. В шаговой доступности Парк искусств «Музеон», фитнес-клуб и SPA в Жилом комплексе «Коперник».

На 1-м этаже клубного дома расположились выставочные и административные помещения с отдельными входами, а также 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.

Жилой комплекс «White Khamovniki»

Олсуфьевский пер., д. 9

White Khamovniki – новый клубный дом в Хамовниках рядом с парком «Усадьба Трубецких». Он создан для самых современных людей, основа представлений о красоте и изяществе которых лежит в минимализме. Харизматичная геометрия фасада, панорамные окна в пол и арт-объекты внутри зданий – искусство становится частью повседневной жизни тех, кто не хочет жить иначе.

Дизайн-отделка 76 квартир в двух башнях *White Khamovniki* – пример нового шика, утонченные стилистические решения в сценариях *white*, *ginger* и *grey*.

Приватный двор дома находится в возвышающейся над уровнем земли зоне отдыха и доступен только для жильцов. Подземная парковка рассчитана в том числе и на гостевые машины. Для хранения вещей предусмотрены келлеры.

Площадь квартир от 42 до 191 квадратного метра. В каждой из башен – двухуровневые пентхаусы с террасами и каминами.

«Резиденция на Всеволожском»

Всеволожский пер., вл. 5

«Резиденция на Всеволожском» гарантирует своим жителям спокойное уединение московского центра и потрясающие виды на Остоженку, Кремль, Храм Христа Спасителя. Это один из немногих домов в самом центре Москвы, который может похвастаться собственным уютным ландшафтным двориком. Фасад дома выполнен в стиле ар-деко, который традиционно отождествляется с элегантной роскошью. В отделке декора используются натуральные материалы, которые создают благородное сочетание и красиво старятся, а значит дом сохранит свой элитарный облик и много лет спустя.

Всего 21 квартира с полной свободой зонирования пространства для воплощения любого дизайн-проекта. Площадь квартир от 100 до 450 квадратных метров, высота потолков в квартирах 3,3 м, в пентхаусах – 3,8 м.

В доме предусмотрен двухуровневый подземный паркинг.

Для получения подробной информации обращайтесь по телефону: +7 495 725-25-81

Дом с Атлантами

ул. Солянка, д. 7, стр. 1

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.

Расположение дома позволяет жить в самом богатом историческом окружении, среди которых парк «Зарядье», Кремль, Большой и Малый театры, ГУМ, ЦУМ, Гранд Кофемания и многое другое. По-настоящему уникальным этот дом делает стометровая терраса, открывающая жителям свой собственный вид на старую Москву. Приватный внутренний двор – идеальный вид из тихих спален. Бывшая парадная дома отныне роскошный лобби с консьерж-службой 24/7.

Все лоты продаются с отделкой из элитарных натуральных материалов в универсальном классическом стиле или минимализме.

Жилой комплекс «Большая Дмитровка IX»

ул. Большая Дмитровка, д. 9

Жилой комплекс «Большая Дмитровка IX» состоит из трех 6-этажных особняков – «История», «Порода» и «Свет». Каждый из них выполнен по индивидуальному проекту. В историческом особняке сохранены плитка, ковка, двери, ведущие в приквартирные холлы. 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 ориентированы во двор и тихие переулки. На верхних этажах пентхаусы с выходом на открытые террасы.

Инфраструктура: депозитарий, фитнес-клуб, услуги консьержа.

Двухуровневый паркинг на 209 машино-мест, отдельный лифт для спорткаров, станция для зарядки электрокаров и автомойка.

Жилой комплекс «Царев сад»

Софийская наб., д. 36/10, 34с

Жилой комплекс расположен на Софийской набережной – на «Золотом острове» прямо напротив Кремля, открывая панорамные виды на Васильевский спуск, парк «Зарядье», Собор Василия Блаженного, Софийскую набережную, Репинский сквер и Москва-Сити.

В XVI веке именно здесь был разбит Государев Сад по указу самого Ивана III. Сегодня на этом месте расцветает многофункциональный комплекс премиальных апартаментов «Царев Сад». Апартаменты (от 103 квадратных метров) и пентхаусы сохранят в интерьерах черты исторической архитектуры. Инфраструктура комплекса вместит в себя подземный паркинг, рассчитанный на представительский класс автомобилей, ресторан высокой кухни, SPA, коммерческие и торговые площади. На месте внутреннего ландшафтного двора в прошлом была та часть Государева Сада, где выращивали фрукты и овощи к царскому столу.

«Столешников 7»

Столешников пер., д. 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 квадратных метров и 1 пентхаус 360 квадратных метров, выполненные в чистовой отделке в 2 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 ювелирный бутик *Harry Winston*.

Жилой комплекс «Малая Бронная, 15»

ул. Малая Бронная, д. 15

В доме на Малой Бронной, 15 предусмотрено 23 квартиры и 1 пентхаус, которые соответствуют особому статусу дома. Проекты фасадов и интерьеров клубного дома разработаны всемирно известным архитектурным бюро *Artistic Design*. Площадь квартир от 102 квадратных метров. Редкая недвижимость на притягательных для жизни Патриарших прудах. Высокие потолки и французские панорамные окна с видами на исторический центр Москвы станут приятным дополнением к изысканным интерьерам. В доме предусмотрены самые современные инженерные решения. Центральная система кондиционирования, работающая по принципу системы климат-контроля. Индивидуально для каждой квартиры установлены увлажнители воздуха. Для 20 квартир в доме спроектированы камины.

Безопасный частный двухуровневый подземный паркинг на 40 машино-мест. Персональный консьерж-сервис. Комфортная система безопасности предполагает контроль доступа, комплексное видеонаблюдение по периметру и внутри дома.

Квартира рядом с Зачатьевским монастырем

2-й Зачатьевский пер., д. 13

Прекрасная двухуровневая светлая квартира площадью 185 квадратных метров с современной отделкой в элитном шестиквартирном жилом доме, построенном по эксклюзивному проекту в благоустроенном районе «Золотой мили».

Оригинальное архитектурное решение, продуманная планировка: просторная гостиная, кухня, оснащенная всей необходимой техникой, мастер-спальня со своей ванной комнатой, детская, гостевая спальня, а также гардеробная и кладовая комнаты.

Высокие потолки, первоклассные строительные и отделочные материалы.

Огороженная и круглосуточно охраняемая территория, собственная наземная парковка, наличие всех коммуникаций.

Земельный участок с прилегающей территорией оформлен в общую долевую собственность.

KALINKA
REAL ESTATE CONSULTING GROUP

SINCE 1999

20
Л Е Т

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Двухуровневый пентхаус в жилом комплексе «Ломоносов»

Мичуринский проспект, д. 6, корп. 2

Эксклюзивный двухуровневый пентхаус площадью 327 квадратных метров на 17-м этаже жилого комплекса «Ломоносов».

Планировка: на первом уровне расположены – кухня-гостиная, просторный холл, две спальни, ванная комната с постирочной, гардеробная комната.

Второй уровень: мастер-спальня с ванной и гардеробной комнатами, гостиная с камином и домашним кинотеатром, выход на застекленную террасу, гостевой санузел, зимний сад. Неповторимые панорамные виды на Воробьевы горы, МГУ, Москва-Сити.

Жилой комплекс «Depre Loft»

Петровский б-р, д. 17, стр. 1

Клубный дом *«Depre»* – уникальный проект в самом центре Москвы на бульварном кольце. Идеально подходит для тех, кто привык всегда быть в центре событий, оставаться мобильным и в то же время предпочитает жить в тихом месте. Редкие для центра Москвы преимущества – закрытый внутренний дворик, идеально приспособленный для неспешного отдыха на свежем воздухе вдали от столичной суеты, собственная подземная парковка и охраняемая территория. Пространство соединяет последние тенденции в строительстве апартаментов премиум-класса с аристократическим прошлым. Предлагается всего 20 апартаментов без отделки, с собственным входом. Паркинг на 38 машин.

Предлагается квартира без отделки площадью 206 квадратных метров на 3 этаже. Окна выходят во двор и на тихий переулок. В планировке предусмотрены 5 комнат, 4 спальни, 4 санузла.

Видовой пентхаус в жилом комплексе «Созвездие Капитал»

ул. Шаболовка, д. 10, корп. 1

Видовой пентхаус площадью 308,4 квадратных метров с 5 спальнями на 18-м этаже жилого комплекса «Созвездие Капитал».

На первом уровне расположены: кухня-гостиная, кабинет-спальня, ванная комната, кладовая и гардеробная комнаты.

На втором уровне: закрытая мастер-зона со спальней, ванной комнатой с окном и гардеробной, две гостевые спальни с собственными ванными комнатами.

На третьем уровне: гостевая спальня с санузлом, просторная кухня-гостиная с выходом на террасу.

В пентхаусе сделан ремонт в авторском стиле, с использованием самых высококачественных материалов и эксклюзивной мебели.

Благодаря панорамным окнам, квартира воспринимается максимально светлой и объемной. Из окон и с террасы открываются красивые виды на Шуховскую телебашню, Воробьевы горы, Лужники, МГУ и многие другие достопримечательности столицы.

«Noble Row»

Коробейников пер., д. 1, стр. 5

Одна из самых роскошных резиденций в безупречном комплексе *Noble Row*. Ее архитектурное решение создает ощущение пышного великолепия уже на входе. В отделке интерьеров, разработанных по проекту *Ralph Lauren Home*, нашли воплощение как современные, так и классические веяния. Изысканное сочетание традиционных английских предметов домашнего обихода и голливудского блеска в стиле ар-деко – сверкающие хрустальные люстры, стены с роскошной гипсовой резьбой, классическая лепнина со множеством замысловатых деталей и зеркала с позолоченной оправой в восточном стиле XVIII века – создают великолепную атмосферу для отдыха и общения.

Общая площадь 550 квадратных метров. Три спальни и мастер-спальня, занимающая целый этаж.

Жилой комплекс «Большой Головин»

Большой Головин пер., д. 11

Красивая, просторная 4-комнатная квартира после полного ремонта с заменой всех внутренних коммуникаций и качественной современной отделкой и комплектацией. В квартире ранее никто не проживал. Высокие потолки (3,2 м), гипсовая лепнина.

Квартира с продуманной, функциональной планировкой (узаконена), созданной по авторскому проекту московским архитектурным бюро, которая включает: просторную гостиную с выходом на балкон, 3 спальни, 2 полноценных санузла (один из них с окном), кухню, постирочную, большую прихожую. Полностью готова для проживания: меблирована дизайнерской мебелью, множеством вместительных шкафов для хранения вещей в каждой комнате, текстилем, светильниками. Современная функциональная кухня немецкого производителя *Nolte*, со встроенной техникой *Bosch*, *Liebherr*, *Miele* (посудомоечная машина, винный шкаф, варочная панель, духовой шкаф, холодильник).

В квартире 11 окон, которые выходят на 2 стороны.

Жилой комплекс «Дом на Бурденко»

ул. Бурденко, д. 3

Новая квартира в современном американском стиле для семьи с двумя детьми.

Для обивки мебели и отделки стен использованы роскошные натуральные ткани и обои из последних коллекций ведущих американских производителей. Двери, некоторые предметы мебели произведены в США по эскизам дизайнера квартиры. Дорогие породы мрамора привезены из Италии. Уютная и полностью готовая к проживанию квартира удобно зонирована:

- входная часть состоит из прихожей, холла-гардеробной и постирочной комнаты.
- 60-метровая гостиная объединяет обеденную, рабочую и диванную зоны со встроенным домашним кинотеатром. К ним примыкает роскошная кухня.
- 2 просторные детские спальни и ванная выделены отдельным блоком.
- хозяйская приватная часть включает спальню, гардеробную и ванную комнаты.

Жилой комплекс «Гранатный Палас»

Гранатный пер., д. 8

Жилой комплекс «Гранатный Палас» – роскошный клубный дом класса *De Luxe*. В доме всего 17 квартир площадью от 220 до 750 квадратных метров. Окна всех спален выходят в тихий двор. К услугам жителей роскошная инфраструктура: сигарный клуб, фитнес-клуб, включающий бассейн с противотоком, сауну, хаммам, массажный и парикмахерский кабинеты, женский клуб с библиотекой, детскую игровую комнату, холодильник для шуб, кладовую.

К продаже представлена роскошная квартира – полностью эксклюзивный дизайн-проект известного английского архитектора *Kelly Hoppen*. Таунхаус полностью меблирован итальянской мебелью и всеми аксессуарами на заказ от *Kelly Hoppen*.

5 спален, кухня-гостиная, SPA-зона, массажный кабинет, отдельная зона для прислуги со своим выходом, 8 санузлов, 2 общих входа через ресепшн и с охраняемого двора, тренажерный зал, кинотеатр, кинозал, действующий камин.

4 машино-места в подземном 2-уровневом паркинге входят в стоимость.

Жилой комплекс «Патриарх»

ул. Малая Бронная, д. 44

Жилой комплекс «Патриарх» – 12-этажный монолитный дом на 28 квартир. В доме: бассейн, сауна, тренажерный зал, солярий, турецкая баня, каминный зал с баром. В просторных квартирах есть зимние сады и камины, на окнах установлены деревянные стеклопакеты, высота потолков – 3,2 метра.

На продажу выставлена уникальная квартира с видами на Патриаршие пруды. Для комфортного проживания спроектированы: эффектная видовая гостиная площадью 75 квадратных метров с действующим дровяным камином; кухня-столовая площадью 34 квадратных метра; кабинет площадью 37 квадратных метров (может быть использован как гостевая спальня); главная спальня площадью 56 квадратных метров с собственной ванной (27 квадратных метров) с окном и гардеробной; две детские спальни, каждая со своим санузлом, ванной комнатой и душем.

Пентхаус в TriBeCa APARTMENTS

Нижняя Красносельская ул., д. 35, стр. 48

Пентхаус площадью 315 квадратных метров с отделкой по авторскому дизайн-проекту на 9-м этаже жилого комплекса *TriBeCa* APARTMENTS.

Функциональное планировочное решение включает в себя: просторную кухню-столовую, гостиную, мастер-спальню с ванной и гардеробной комнатами, гостевую спальню, кабинет, гостевой санузел, зону, оборудованную для персонала со своим санузлом. В апартаменте установлены: система видеонаблюдения и обзора, приточно-вытяжная система подачи воздуха, система осушения воздуха в ванной, акустическая система. В гостиной есть камин с возможностью включения через приложение. Высокие потолки, панорамные окна, собственная терраса, откуда открываются красивые виды на Москву. Есть возможность дополнительно приобрести 4 квадратных метра в подземном паркинге.

Апартамент в Smolensky Deluxe

1-й Смоленский пер., д. 21

Апартамент площадью 125,5 квадратных метров с дизайнерской отделкой на 3 этаже в жилом комплексе *Smolensky Deluxe*.

Удачное архитектурное решение пространства включает в себя: гостиную-столовую, кухню, мастер-спальню с ванной и гардеробной комнатами, спальню, ванную комнату с хаммамом, гостевой санузел с постирочной, кладовую и гардеробную комнаты. Внутреннее пространство выдержано в стиле современной классики. В отделке использованы натуральные материалы: дерево, кварцит. Установлена система «умный дом», приточно-вытяжная вентиляция, многоуровневое освещение. Из панорамных окон открываются виды во внутренний двор комплекса и на храм Николая Чудотворца.

Видовая квартира в жилом комплексе «Итальянский квартал»

Ул. Фадеева, д. 4А

Видовая квартира площадью 220 квадратных метров на 5 этаже в жилом комплексе «Итальянский квартал». В квартире выполнен ремонт в современном стиле *loft Luxury c* использованием высококачественных материалов: дуб, кожа аллигатора, натуральный камень. Стены облицованы итальянским кирпичом ручной формовки.

Планировка квартиры: гостиная зона, кухня, кабинет, спальня с ванной комнатой, гардеробная, гостевой санузел, хозяйственная комната. В зимнем саду есть пруд с живыми карпами и черепахами, кинотеатр и зона барбекю. В квартире имеются палюдариум и 5 аквариумов с морской и речной водой, в которых обитают мурена, крабы, экзотические разноцветные рыбки. SPA-зона включает сауну, хаммам, джакузи с подсветкой. Квартира оснащена бесперебойным электропитанием, системой «умный дом» с управлением с телефона или планшета. В квартире никто не жил. За квартирой закреплены пять независимых машино-мест.

Апартамент в гостинице «Москва»

Ул. Охотный ряд, д. 2

Апартамент с отделкой площадью 130 квадратных метров на 5-м этаже премиального комплекса гостиницы «Москва».

Функциональное планировочное решение включает в себя: кухню-гостиную, мастер-спальню с ванной и гардеробной комнатами, гостевой санузел, гардеробную и постирочную комнаты. Внутреннее пространство выдержано в стиле современной классики. Мебель и техника ведущих производителей. Из окон открываются панорамные виды на Театральную площадь, Большой театр, Метрополь, Собор Спаса Нерукотворного Образа и Успенскую церковь.

U-PRIVÉ|CLUB
FAMILY OFFICE

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ, А ТАКЖЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КОМПАНИЙ И СОБСТВЕННИКОВ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ ФИНАНСОВЫМ ВОПРОСАМ, ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ И ПРОВЕДЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЁТОВ

U-Privé Club входит в международную инвестиционно-финансовую Группу Gx2 Group, основанную в 1991 году

г. Москва, Суворовская площадь д. 1/52 корп. 2
тел.: +7 (499) 110-33-70

u-prive.club
www.gx2capital.com

Квартира в жилом комплексе «Трилогия»

Ул. Трехгорный вал, д. 4, стр. 1

Квартира свободной планировки площадью 117,6 квадратных метров на 4-м этаже жилого комплекса «Трилогия».

Большое количество окон позволяет спланировать: кухню-гостиную, 2 спальни со своим кабинетом, который можно использовать как гостевую спальню, гостевой санузел. Окна ориентированы на парк и внутренний двор. Также в собственности машино-место в подземном паркинге.

Апартамент в жилом комплексе «Академия»

Нащокинский пер., д. 7

Роскошный апартамент площадью 300 квадратных метров с отделкой по авторскому дизайн-проекту на 3-м этаже жилого комплекса «Академия».

Продуманное до мелочей архитектурное решение включает в себя: кухню-столовую, которая отделена от просторной гостиной (110 кв.м) стеклянными раздвижными перегородками, приватную зону, состоящую из трех спален, каждая из которой имеет собственную ванную и гардеробную комнаты, гостевой санузел, постирочную и гардеробные комнаты.

Вся мебель и техника известных европейских брендов: B&B, *Kuppersbusch*, кухня *Varenna poliform*, холодильники *Liebherr*, светильники *Floss*, полы выполнены из мрамора и массива дуба. Панорамные окна и высокие потолки делают пространство светлым и воздушным. За квартирой закреплено два машино-места в подземном паркинге.

KALINKA
Real Estate Consulting Group

SINCE 1999

20
Л Е Т

МОСКВА-СИТИ

Апартамент в башне «ОКО»

1-й Красногвардейский проезд, д. 21, стр. 1

Апартамент площадью 224 квадратных метра с дизайнерской отделкой на 81 этаже башни «ОКО». В оформлении использованы дерево и мрамор, установлена техника лучших мировых производителей: кухня премиального итальянского бренда RIFRA со встроенной техникой *Kupersboosh*, сантехника от итальянской марки FANTINI.

Функциональная планировка: просторная гостиная с кухней; 3 отдельные мастер-спальни с гардеробными, гостевой санузел.

Апартамент расположен в зоне этажей – APOGEE LEVEL. Это премиальный уровень с самыми высокими потолками среди апартаментов комплекса, лучшие панорамные виды на высоте 350 метров.

Апартамент в башне «Запад» комплекса «Федерация»

Пресненская наб., д. 12

Апартамент площадью 221 квадратный метр с отделкой на 49-м этаже самого высокого небоскреба Европы – башне «Федерация».

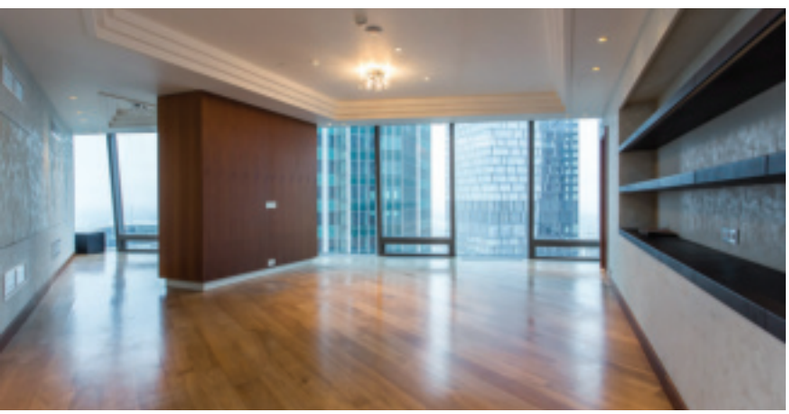
Функциональная планировка: просторная гостиная с возможностью оборудовать две мастер-спальни и гардеробные комнаты.

Панорамные виды на город: Останкино, Московский ипподром, Живописный мост и Сити.

Красивая входная группа, зона ожидания, выход в торговую галерею, расположенную на 4-минусовых этажах комплекса. Сообщение с центральным ядром, подземной парковкой и другими зданиями Сити через минусовые этажи без необходимости выхода на улицу.

Развитая инфраструктура комплекса: премиальный фитнес-клуб *Nebo*, ресторан *Sixty*, кафе, рестораны, магазины.

В настоящее время апартамент сдан в аренду и предлагается к продаже как действующий арендный бизнес.



Апартамент в башне «Запад» комплекса «Федерация»

Пресненская наб., д. 12

Апартамент площадью 142,6 квадратных метров с отделкой на 50-м этаже самого высокого небоскреба Европы – башне «Федерация».

Функциональная планировка: просторная гостиная, с возможностью оборудовать 2-ю спальню или рабочий кабинет, мастер-спальня, гардеробная комната, кухня с отдельным входом из лифтового холла, гостевой санузел.

Панорамные виды на город: Останкино, Московский ипподром, Живописный мост и Сити.

Красивая входная группа, зона ожидания, выход в торговую галерею, расположенную на 4-минусовых этажах комплекса. Сообщение с центральным ядром, подземной парковкой и другими зданиями Сити через минусовые этажи без необходимости выхода на улицу.

Развитая инфраструктура комплекса: премиальный фитнес-клуб *Nebo*, ресторан *Sixty*, кафе, рестораны, магазины.

Апартамент «Город Столиц», башня «Санкт-Петербург»

Пресненская набережная, д. 8, стр. 1

Апартаменты площадью 182 квадратных метра с индивидуальной дизайнерской отделкой на 34-м этаже башни «Санкт-Петербург».

Просторная гостиная с обеденной зоной и кухней, 2 спальни (мастер-спальня, гостевая), отдельные гардеробные комнаты, постирочная, гостевой санузел. Апартаменты полностью меблированы, установлена встраиваемая мебель и бытовая техника.

Самые захватывающие панорамные виды на центр города: набережную реки, Белый дом, гостиницу «*Radisson Royal*».

МФК «Город Столиц» привлекает к себе внимание будущих собственников, рассматривающих проживание в Москва-Сити, за счет собственной и развитой инфраструктуры, включающей 2-уровневую торговую галерею, где расположены различные магазины, уютные рестораны с террасами, кафе, отделения банков, медицинский центр, фитнес «*World Class*» с бассейном.

KALINKA
REAL ESTATE CONSULTING GROUP

SINCE 1999

20
ЛЕТ

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОДМОСКОВЬЕ

АВТОР: ДМИТРИЙ МАКАРОВ

Дом в клубном поселке «Барвиха»

Рублево-Успенское шоссе, 6 км от МКАД

В оформлении двухэтажного дома с цоколем площадью 750 квадратных метров использованы ценные породы дерева, мрамор.

Дом современный, очень функциональный, светлый и просторный, со вкусом обставлен мебелью от ведущих дизайнеров.

Расположен в 6 километрах от Москвы, в клубном поселке «Барвиха» на угловом участке с соснами.

В доме 9 комнат: 5 спален (две из них смежные), 3 ванные комнаты, 2 кабинета с санузлом, гостевая комната с санузлом. Прачечная, отдельная комната для персонала (с ванной комнатой и дополнительной кухней).

SPA-зона с турецкой парной, душевой, дубовой купелью и креслом с парикмахерской мойкой.

При столовой стеклянная теплица.

Дом в коттеджном поселке «Резиденции Бенилюкс»

Новорижское шоссе, 17 км от МКАД

«Резиденции Бенилюкс» – один из лучших поселков на Новорижском шоссе. В оформлении трехэтажного дома площадью 2000 квадратных метров использованы ценные породы дерева, мрамор, оникс, дом со вкусом обставлен итальянской мебелью.

Планировка

цоколь: комната отдыха, джакузи, сауна из кедра, санузел из оникса, кальянная, винная комната, гардеробная, санузел, кладовые помещения, постирочная, хозяйственная комната, комната охранника, выход в гараж на 4 машино-места, квартира для персонала с отдельным входом, подземный переход в SPA-зону: бассейн, тренажерный зал, душевые, санузел, русская баня, хаммам, бильярдная.

1 этаж: прихожая, санузел, кухня, столовая, гостиная с выходом на веранду, кабинет, спальня.

2 этаж: 2 детские спальни, санузел, спальня с санузлом, спальня с санузлом.

3 этаж: домашний кинотеатр, 2 гардеробные комнаты, санузел, кабинет.

Для получения подробной информации обращайтесь по телефону: +7 495 725-25-81

Дом в поселке Agalarov Estate

Новорижское шоссе, 21 км от МКАД

Загородная резиденция в одном из самых элитных поселков Подмосковья.

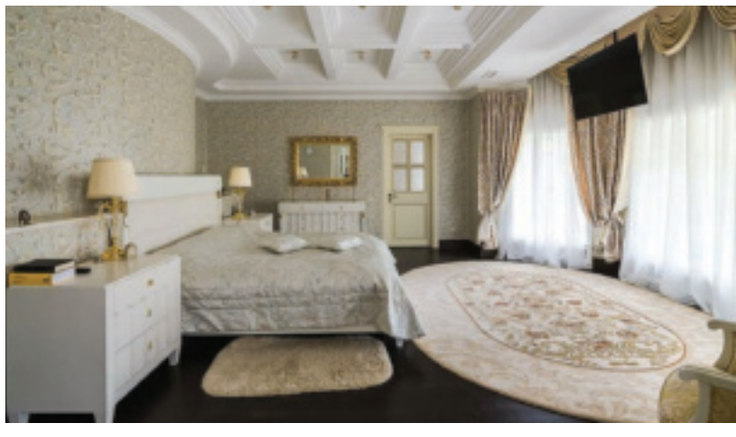
Agalarov Estate – синоним роскоши. Красота подмосковной Швейцарии гармонично сочетается здесь с архитектурными шедеврами. Каждый дом уникален, как и инфраструктура поселка. К услугам жителей вертолетная площадка, SPA-отель, фитнес-клуб, рестораны, игровые и спортивные территории. Есть свое гольф-поле на 18 лунок, созданное под руководством американских дизайнеров. На поле – водная система из 14-ти озер, 4-х водопадов и 7-ми фонтанов.

Дом площадью 1650 квадратных метров находится на участке в 60 соток. На двух основных этажах дома расположены:

1 этаж: прихожая, гардеробная, кабинет, каминный зал, столовая с выходом на веранду, спальня с ванной комнатой и гардеробной, кухня-столовая, гараж на 3 машино-места, кладовая.

2 этаж: библиотека, 2 кладовые, спальня с гардеробной и ванной комнатами, основная спальня: кабинет, спальня, гардеробная и ванная комната, детская комната с санузлом.

На цокольном этаже расположены: бойлерная, блок для персонала (кухня, спальня, гардеробная, ванная комната), бар, кинотеатр, винная комната, бильярд, бассейн, душевые, сауна, санузел, хаммам. В мансарде – 2 спальни, санузел, комната отдыха.



Дом в клубном поселке «Барвиха-XXI»

Рублево-Успенское шоссе, 7 км от МКАД

Современный загородный дом площадью 840 квадратных метров, где изысканные элементы декора и эксклюзивная мебель поддерживают атмосферу спокойного комфорта. В проекте сочетаются безупречный стиль, удобство и функциональность. На территории в 30 соток помимо дома расположены закрытая веранда для барбекю, детская площадка и бассейн.

Участок с красивейшим ландшафтным дизайном гармонично вписывается в окружающую природу.

Планировка дома: цоколь: SPA-зона (комната отдыха, сауна, хаммам, душевые, санузел); тренажерный зал, постирочная, зона для персонала (2 комнаты, санузел, кухня).

1-й этаж: прихожая, гардеробная, гостевой санузел, гостиная с камином и выходом на террасу, кухня-столовая, кабинет, гостевая спальня с ванной комнатой, котельная, гараж на 2 машино-места.

2-й этаж: холл, основная спальня с ванной комнатой и гардеробной, 2 спальни с индивидуальными гардеробными и ванными комнатами.

Дом в деревне Шаганино, поселение Щаповское

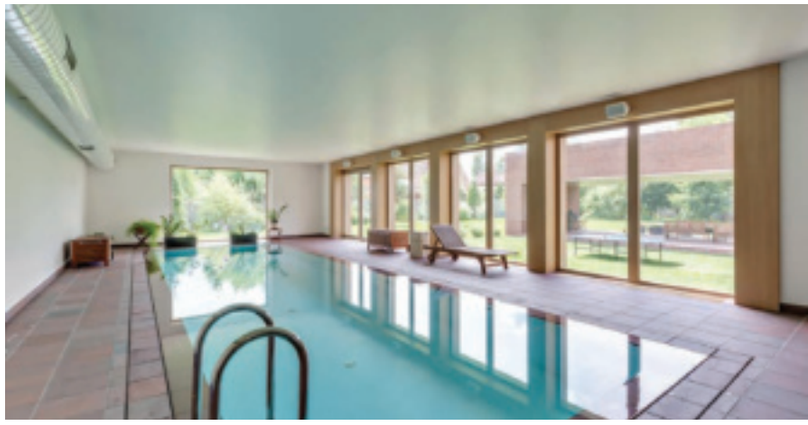
Калужское шоссе, 29 км от МКАД

Выдержанная концепция и высочайший уровень исполнения этого дома площадью 800 квадратных метров – заслуга известного архитектора Юрия Григоряна, архитектурное бюро «Меганом». Художественное решение, дизайнерские детали и предметы интерьера создают здесь ощущение светлого и объемного пространства.

Планировка дома: 1 этаж: прихожая, гардеробная, гостевой санузел, двусветная гостиная с камином, кухня, столовая с выходом на террасу, 3 спальни, 2 санузла, зона хранения, чайная комната, SPA-зона: бассейн, хаммам, сауна, душевая, санузел, выход на участок.

2 этаж: зона для отдыха, 4 спальни с индивидуальными ванными и гардеробными комнатами; выход из спален на просторную террасу.

Панорамное остекление фасада создает визуальное единение с окружающей природой. На участке в 40 соток расположен гостевой дом и открытая парковка на 6 м/м. Есть собственный сад с фруктовыми и декоративными деревьями, оборудованы дорожки и установлено освещение.



Дом в коттеджном поселке «Лайково»

Рублево-Успенское шоссе, 12 км от МКАД

Меблированный дом площадью 620 квадратных метров на участке с ландшафтным дизайном в коттеджном поселке «Лайково» в экологически чистом Одинцовском районе. Прекрасное сочетание стиля, удобства, функциональности и близости к природе.

Планировка дома

1 этаж: гостиная с выходом на террасу, кухня, столовая, кабинет, санузел.

2 этаж: холл, 4 спальни со своими ванными комнатами.

Цоколь: домашний кинотеатр, спортзал, спальня, зона отдыха, сауна, хаммам, душевая, серверная, санузел.

Дом в поселке «Трувиль»

Минское шоссе, 17 км от МКАД

Дизайнерский таунхаус площадью 476 квадратных метров в фешенебельном коттеджном поселке «Трувиль». При создании интерьера использованы мрамор, ценные породы дерева, эксклюзивный текстиль. Отличительная черта проекта – продуманная до мелочей планировка.

1 этаж: прихожая, гардеробная, холл, гостиная, парадная столовая с камином и выходом на террасу-патио, просторная кухня с зоной для завтраков, гостевой санузел, прачечная, помещение котельной с отдельным входом.

2 этаж: холл, главная спальня с балконом, гардеробной и ванной комнатами, 2 спальни с гардеробными и ванными комнатами.

3 этаж: холл, малая гостиная с TV-зоной, кабинет, санузел, 2 спальни с гардеробными и ванными комнатами.

Удобная транспортная доступность, собственное озеро, блестящая архитектурная концепция и высочайшее качество домов выделяют «Трувиль» даже среди премиальных проектов Подмосковья.

Усадьба Усово

Рублево-Успенское шоссе, 23 км от МКАД

Главный дом площадью 1000 квадратных метров спроектирован для жизни и отдыха.

Цокольный этаж: кинозал, бильярдная, SPA-зона с массажным столом, тренажерный зал, два санузла, рабочая кухня, гардеробная, постирочная, бойлерная, кладовые.

Первый этаж: прихожая, гардеробная, гостевой санузел, кабинет, центральный холл, кухня, столовая, гостиная, санузел, SPA-зона: бассейн, сауна, хаммам.

Второй этаж: мастер-спальня с санузлом и гардеробной, две гостевые спальни с санузлами и гардеробными.

Мансарда: две гостевые спальни с санузлами.

На участке: ландшафтный дизайн, беседка-барбекю, беседка для отдыха, пруд.

Отдельно расположен гараж на 6 авто с квартирой для персонала на 6 спален.

Для получения подробной информации обращайтесь по телефону: +7 495 725-25-81

Царское село

Рублево-Успенское шоссе, 9 км от МКАД

Просторный дом площадью 900 квадратных метров в современном стиле с дизайнерской отделкой интерьеров. Большая площадь остекления наполняет комнаты светом в любое время года, в гостиной панорамные окна с живописными видами на участок. В отделке интерьеров использовались только натуральные материалы (камень, ценные породы дерева, много стекла и зеркал).

Планировка дома

1 этаж: прихожая, холл, гостиная, кухня, столовая, гардеробная, комната отдыха, винная комната, комната для персонала, постирочная, SPA-зона: сауна, хаммам, массажный кабинет.

2 этаж: 3 спальни с гардеробными и ванными комнатами.

3 этаж: спальня с санузлом, гардеробная, кабинет.

Эксплуатируемая кровля.

На участке проведены ландшафтные работы, высажены крупномеры и кустарники, вымощены дорожки, установлено освещение.

Дом в деревне Молоденово

Рублево-Успенское шоссе, 22 км от МКАД

Дом в классическом стиле на участке с ландшафтным дизайном в охраняемом коттеджном поселке. В доме выполнен качественный ремонт, и он обставлен дизайнерской мебелью.

Планировка дома

цокольный этаж: бассейн, винный погреб, котельная, постирочная, санузел, сауна, тренажерный зал.

1 этаж: гардеробная, зал, кабинет, кухня, санузел, столовая, холл.

2 этаж: 3 гардеробные, 3 санузла, 3 спальни, холл.

3 этаж: библиотека, бильярдная, игровая комната, санузел, спальня.

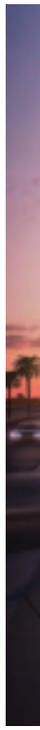
Отдельно расположен дом для персонала 175 квадратных метров с гаражом на 2 автомобиля, стоянка на 4 автомобиля и беседка.

KALINKA
REAL ESTATE CONSULTING GROUP

SINCE 1999

20
ЛЕТ

ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Пентхаусы и апартаменты Limassol Del Mar

Лимассол, Кипр

Апартаменты и пентхаусы на верхних этажах в одном из самых роскошных жилых проектов Средиземноморья. *Limassol Del Mar* расположен на набережной в самом популярном и привлекательном с точки зрения инвестиций городе Кипра. Из всех апартаментов открывается панорамный вид на море.

Собственная территория площадью 34 км находится на первой береговой линии. Преимущества *Limassol Del Mar*:

- Захватывающий панорамный вид на море.
- Уникальная архитектура.
- Идеальное пространство для качественной жизни: сервис пятизвездочного отеля, SPA-комплекс, фитнес-зал, лаундж для жильцов и консьерж-услуги.
- Подземная и наземная парковки. Парковочные места включены в стоимость резиденций.
- Просторные пентхаусы и апартаменты различной конфигурации с садами на крыше и частными бассейнами.
- Le Plaza Del Mar – эксклюзивная коммерческая площадь с дизайнерскими бутиками и ресторанами.

Апартаменты в NEO

Neo, Лимассол, Кипр

Апартаменты с двумя и тремя спальнями в первоклассном 39-этажном курортном комплексе на первой береговой линии. В отличие от других высотных комплексов, NEO спроектирован с высочайшим качеством спецификаций и технологических решений. Просторные террасы спроектированы таким образом, что вы сможете наслаждаться видами на море и в дневное время, не боясь зноя и ультрафиолета, а также нарушения приватности.

Высота входных дверей в апартаменты – 2,5 метра, внутренняя отделка выполнена натуральными природными материалами, окна в пол создают воздушное пространство с панорамными видами на море и город. Все апартаменты оснащены необходимой бытовой техникой. Инфраструктура комплекса делится на две части: одна доступна городской публике – бутики, рестораны и бары. В закрытой части – клубные рестораны, бары, SPA, спортивный зал, бассейны для спортивного плавания, детские и семейные бассейны.

Консьерж-сервис возьмет на себя заботы по организации питания, морских прогулок, развлечений, оздоровительных процедур, спортивных мероприятий, торжественных приемов и семейных праздников. Срок сдачи комплекса – 2023 год.

Akamas Bay Villas

Кипр, Пафос

Akamas Bay Villas – комплекс элитных вилл в самом живописном месте Кипра, рядом с полуостровом Акамас. Вилла в *Akamas Bay Villas* – ваш личным оазис, где красота природы сочетается с роскошью интерьеров и прекрасными видами на искрящееся море и бескрайнее небо.

Просторные дома, с 3 и 4 спальнями, наполненные воздухом и светом, расположены на больших благоустроенных участках. У каждой виллы индивидуальный дизайн, панорамные окна и большие террасы. В интерьере домов сочетается современная элегантность и традиционный средиземноморский уют.

Неподвластный времени. Идиллический. Эксклюзивный.

Проект *The Icon* на главной набережной Лимассола с его эксклюзивными интерьерами и жилыми пространствами превзойдет самые смелые ожидания. С высоты 125 метров можно будет беспрепятственно любоваться панорамными видами на город и Средиземное море.

KALINKA INTERNATIONAL REALTY

T: +7 (495) 256-34-86 | E: kalinka@kalinka-realty.ru

IMPERIO

T: +357 25 581 005 | limassolicon.ru

Апартаменты в Olympic Resort

Лимассол, Кипр

Двух-, трех- и четырехкомнатные апартаменты с дизайнерской отделкой и всеми удобствами высококлассного курорта.

Свободная планировка каждой квартиры и просторные персональные террасы с бесконечными панорамами живописного побережья Лимассола и Средиземного моря создают особенное ощущение жизни на морском побережье.

Olympic Resort предлагает идеальное сочетание премиальных удобств и услуг: зону для высадки пассажиров со швейцаром, круглосуточное обслуживание в апартаментах и услуги консьержа, службу безопасности и контролируемый доступ в здание, клуб жильцов, косметический кабинет и салон красоты, игровую комнату и детский клуб, гольф.

Апартаменты и виллы в SOHO

Кипр, Пафос

SOHO – первый архитектурный проект в одном из самых привилегированных районов Кипра Като-Пафос, сочетающий 20 роскошных вилл и две высотные башни с апартаментами. Здесь есть свои магазины, рестораны, кафе, бары с цветущими садами, террасами и бассейном.

Другие преимущества комплекса:

- консьерж-услуги;
- зона отдыха со SPA-салоном, тренажерным залом, сауной и паровой баней;
- частная подземная парковка с кладовой;
- красивый песчаный пляж.

PASSPORT
TO THE
EUROPEAN UNION

ПАСПОРТНАЯ ПРОГРАММА КИПРА

Быстрый способ получить гражданство Евросоюза через инвестиции в недвижимость.

Преимущества инвестиционной программы Кипра:

- Вы получаете все права гражданина ЕС.
- Вы получаете гражданство примерно через 6 месяцев после приобретения недвижимости и подачи заявления.
- Тип подачи заявления «B».
- Вы можете жить и работать в любой стране Европейского Союза.
- Вам открыт безвизовый въезд в более чем 150 стран мира.
- Гражданство предоставляется также членам вашей семьи – супругам и малолетним детям.
- Вам не придется проживать только на Кипре – до или после получения гражданства. Законодательство республики Кипр допускает двойное гражданство.
- На Кипре нет налога на недвижимое имущество, налог на прибыль всего 12,5%, сниженная ставка НДС при покупке новой недвижимости – 5%.

Условия программы:

- Минимальная инвестиция – 2 миллиона евро.
- Минимальный срок инвестиции – 5 лет.
- Инвестор должен иметь постоянное место жительства на Кипре, стоимость которого не менее 500 000 евро без НДС.
- До получения гражданства Кипра инвестору необходимо получить вид на жительство. Жить на Кипре при этом не обязательно.
- Заявитель не должен иметь отказа в получение гражданства в других странах Европейского Союза.
- Инвестору необходимо иметь действующую шенгенскую визу до подачи заявления на получение гражданства.

Подробнее об инвестиционной программе Кипра и самых привлекательных для инвестиций объектах недвижимости вы можете узнать у наших специалистов.

+ 7 495 792-51-22

Резиденции Minthis

Кипр, Пафос

Резиденции *Minthis* – роскошные дома, спроектированные под влиянием традиционной кипрской архитектуры, с террасами и внутренними двориками, и самых современных тенденций дизайна. Владелец может менять планировку под свой вкус и образ жизни, добавлять тренажерные залы, сауны, гостевые домики или винные погреба. Выбирать самые разные варианты отделки из натуральных материалов, чтобы придать дому индивидуальность. Все резиденции просторны и наполнены светом, высокие окна отрывают прекрасные горные пейзажи.

Minthis – роскошный жилой район на склоне горы, гармонично вписанный в природный ландшафт самой живописной части Кипра. Район занимает 5 миллионов квадратных метров охраняемой экологической сетью ЕС «Натура-2000» территории и включает в себя поля для гольфа. Одно из них, красивое и непростое для прохождения, спроектировано легендарным Дональдом Стилом в 1994 году и усовершенствовано известными дизайнерами *Mackenzie* & *Ebert*.

Апарт-отель La Perla

Черногория

Апарт-отель *La Perla* расположен на берегу Адриатического моря вблизи от *Porto Montenegro* и окружен горами. На территории отеля 3 бассейна, 2 ресторана, SPA-зона, у моря оборудована комфортная зона с лежаками и пляжным баром. Апартаменты отеля площадью от 46 квадратных метров, в них от одной до трех спален. Дизайнерские интерьеры выполнены с использованием натуральных отделочных материалов. Преимущества апарт-отеля *La Perla*:

- Зеленая, хорошо оформленная территория.
- Гурме-рестораны с прекрасной винной картой.
- Земля, на которой расположен отель, в собственности.
- Апартаменты предлагаются в чистовой и черновой отделке, возможна отделка по индивидуальному дизайн-проекту.
- Управлением отелем и уходом за территорией занимается управляющая компания. Собственники могут передать апартаменты в номерной фонд отеля для получения ренты. Гарантированная аренда на 5 лет, доходность до 5% в год.

Апартамент в Hyde Park Gardens

Hyde Park Gardens, Лондон, Великобритания

Изысканный апартамент площадью 395 квадратных метров с пятью спальнями в *Hyde Park Gardens* с террасами и внутренними садами, выходящими на Гайд-парк, роскошной отделкой и мебелью, изготовленной на заказ. Полностью оборудованная кухонная зона укомплектована техникой *Miele*. Установлена система «умный дом».

Hyde Park Gardens – фешенебельный проект в центре Лондона, при этом уединенный и полный уюта и тишины. Территория комплекса находится под круглосуточной охраной, работает консьерж-служба.

Шале в Межев

Верхняя Савойя, Округ Бонвиль, Межев, Франция

Просторное шале для 12 взрослых и 4 детей с 7 спальнями с собственными ванными комнатами. Четыре двухместных люкса в главном доме и две двухместные спальни в гостевом, а также специально спроектированная детская спальня.

Комплекс шале включает в себя большой открытый пейзажный бассейн с подогревом и видом на Альпы, SPA-центр с крытым бассейном, сауной, хаммамом, массажным кабинетом и тренажерным залом. В доме также есть винный погреб, собственная вертолетная площадка и большой гараж на 12 автомобилей.

В стоимость аренды входит оплата услуг шеф-повара, дворецкого, водителя, домработницы.

С ВИДОМ НА СОСНЫ

История лучших поселков Подмосковья

Загородная недвижимость, если только мы не говорим о сегменте шести соток, всегда была предметом гордости и семейной ценностью: дачами награждали, дачи выделяли, по месту и названию поселка можно было определить социальный статус владельца или его предков.

С началом нулевых загородная недвижимость получила новый невиданный толчок к развитию: завершился период первичного накопления капитала, и новые богатые обратили внимание на предметы роскоши, первые строки в списке которых заняла загородная недвижимость. Рынок охотно откликнулся на запрос: к середине нулевых на загородном рынке Подмосковья наблюдался настоящий бум строительства.

При этом настоящие ценители элитной загородной жизни оказались консервативны – самые дорогие и востребованные предложения всегда ограничивались западным сектором – Рублево-Успенским, Новорижским и прилегающими к шоссе. Все попытки увести элитные проекты на другие направления оказались не слишком успешными, а случаи настоящего успеха – единичными.

Впрочем, даже на Рублевском направлении по-настоящему известных и по-настоящему элитных проектов немного. У каждого свой фан-клуб, состоящий из владельцев и «сочувствующих», участники которого уверены, что они обладатели настоящего сокровища.

За четверть века представления владельцев о том, что такое настоящий элитный загородный дом, не раз менялись. «Экономическая ситуация формирует вкус покупателя, потому что, каким бы талантливым ни был архитектор, он выполняет пожелания заказчика, – объясняет ход истории глава компании «Мирум» Виталий Борисов. – Поэтому период красно-кирпичных замков полностью соответствовал малиновым пиджакам. И, конечно, период кирпичных замков и кирпичных заборов к высокой архитектуре отнести нельзя».

Но постепенно заказчик менялся – учился, ездил за границу, набирался знаний и визуального опыта. И тогда на подмосковном рынке стали происходить революционные изменения – из хаоса стал рождаться новый мир качественной элитной загородной жизни. Создателей нового мира было немного: работать в городе всегда выгоднее и проще, те же, кто занялся загородом, на тот момент были настоящими фанатами.

Своими эксклюзивными историями с журналом *Kalinka* поделились ключевые фигуры рынка.

Создатель поселков Николино, Довиль, Трувиль, глава компании «Мирум»

ВИТАЛИЙ БОРИСОВ

«Когда я начал свою деятельность как девелопер, первое, что я сказал, – нет кирпичным заборам и замкам. Не потому что кирпич плохой материал, а потому что мне нужно было сломать стереотипы. Я поехал в Америку, в Канаду и начал смотреть новую для России технологию строительства –сэндвичи. Замечательная технология – быстрая, качественная, подходит нам по климатическим параметрам. Помимо далекой Америки развита в более близких нам Норвегии, Швеции. Мы начали строить эти дома как альтернативу тяжелым монументальным кирпичным домам. Таким стало Николино, которое условно можно отнести к псевдо-викторианским поселкам: колонны, немного кирпича, белая штукатурка – элегантный маленький домик. Это то, с чего мы начинали, и это контраст тому, что строилось до этого. Но при всех плюсах канадских домов наша менталитетность требует более капитальных домов, поэтому позднее мы стали применять технологию несъемной опалубки – это следующая эпоха, появились монолитные дома.

Мы начали строить эти дома как альтернативу тяжелым монументальным кирпичным домам.

Еще одно нововведение – заборы. Мы сделали белые прозрачные невысокие заборчики, что поначалу тоже вызвало протест.

И все же технологии были не главным нововведением. Главным же изменением стал образ жизни. Мы формировали сообщество людей, которые не только живут рядом, перемещаются в периметре своего участка, но и общаются, вместе решают какие-то вопросы.

Первый поселок, который был нами построен, – Николино, это любимая, бесконечно развивающаяся история: был создан центр, необходимая инфраструктура и дальше его можно наращивать, наращивать и наращивать, но деликатно и аккуратно. Меняются люди, меняется эпоха, сейчас все более востребована современная архитектура, но, когда вы строите такие дома в поселке, внедряете другой стиль, нужно очень внимательно смотреть и на разверстку улиц, и как они будут интегрированы в существующую градостроительную среду.

Интересно, что в то время у нас стали появляться конкуренты, которые начали копировать Николино. Стали появляться поселки с такими же заборчиками, похожими архитектурными решениями. Это большая ошибка в девелопменте – чем больше меня копируют, тем больше они теряют время. Пока они будут меня догонять, я могу идти дальше – это принципиальное отличие.

После успеха Николино – а это был настоящий успех – нам с моим компаньоном удается купить кусочек земли с озером рядом с Одинцово.

Надо было решить, что делать на этой дивной земле, когда появилась куча конкурентов, которые копировали друг друга. Была поставлена амбициозная задача – построить что-то, что никто не сможет повторить.

Нужно было свое производство, чтобы делать изразцы, керамику, правильный кирпич, фахверк.

ДОВИЛЬ И ТРУВИЛЬ

Подмосковный Довиль в Одинцово – трибьют Довиля французского. Их истории похожи, правда, с разницей в более чем столетие. «Французский Довиль, – рассказывает Виталий Борисов, – продукт примерно такой же переходной эпохи. В Европе произошла индустриальная революция, и появился первый класс нуворишей, которые получили не старые, а новые деньги, которые ими хотели похвастаться. Французский Довиль для «новых французов» построил герцог Шарль де Морни, по совету своей супруги в девичестве княгини Трубецкой, купив большой пустырь на побережье Ла Манша. Это был период французского модерна – в меру эклектичные, в меру странные дома. И именно им вдохновлялся Довиль подмосковный.

«Я понимал, что это очень высокая планка, – продолжает рассказ Виталий Борисов. – Нужно было свое производство, чтобы делать изразцы, керамику, правильный кирпич, фахверк. И это было время бурного роста коттеджной недвижимости, бурного спроса, больших финансовых возможностей, и мы создали производство, запустили его, привлекли французских архитекторов и построили сложный поселок Довиль почти как во Франции. За ним появился и Трувиль. Они классные и никто на сегодняшний день на такую планку не замахнулся и уже вряд ли замахнется».

Мы сами с собой соревновались, что каждый поселок будет еще лучше. Мы старались сделать не хуже, чем на Рублевке.

VILLAGIO

Развитие западного направления продолжилось на Новорижском шоссе. Здесь появился свой феномен – масштабный, занимающий территорию около 2 тыс. га проект *Villagio*. Несколько поселков, причем каждый со своей внутренней историей, концептуально и территориально объединенных в единый загородный комплекс.

По признанию коммерческого директора *Villagio estate* Алексея Коротких, примерно в 2006 году было решено сделать европейскую историю, элитный пригород, «где все будут гулять, наслаждаться жизнью – в Подмосковье такого еще нигде не было». В пользу нового проекта говорила и реконструкция трассы, дающая месту уникальную транспортную доступность, особенно по сравнению с Рублево-Успенским шоссе.

«Мы решили создать сеть поселков для молодых: чтобы погулять вдоль рек, – рассказывает Алексей Коротких. – В самом большом поселке – *Millenium park* – создана сеть из 11 каналов протяженностью 5 км, пять огромных парков, соединенных между собой аллеями, в каждом парке – озера, самое глубокое – 14 метров, есть ресторан. Когда мы это строили, фуры с растениями, чтобы разгрузиться, стояли до Новорижского шоссе. Растения закупались не только в России, но и за рубежом.

Это оценили – поселок получил международное признание – серебряную медаль премии FIABCI *Prix d'*Excellence.

Здесь же построены поселки *Madison Park*, *Riverside*, *Greenfield*, *Monteville* – каждый со своей задачей и характером. Если *Millenium park* открытый поселок, свободный, где живет много молодых людей, знаменитостей, футболистов, то *Greenfield* более закрытый: тут тоже есть очень красивое озеро, ресторан. *Monteville* разделяется рекой – мы сделали набережные по которым можно красиво гулять. *Madison Park* тоже небольшой поселок в лесу. И каждый «круче» предыдущего. В первом поселке мы делали улицы шириной 16 метров. В *Millenium park* бульвар уже шириной 24 метра, в последнем поселке *Renaissance park* – бульвар шириной 40 метров. Обычный застройщик бульвар в 40 метров себе позволить не может, потому что это сильно бьет по экономике. В *Millenium* же из 285 га около 50 отдано под общественные территории. Мы сами с собой соревновались, что каждый поселок будет еще лучше. Мы старались сделать не хуже, чем на Рублевке. Продали все. Всего около 3000 элитных объектов. Это около 10 тыс. человек, которые себе могут позволить недвижимость за миллион долларов.

В пик спроса 2007-2008 годах шли как по ступенькам, и никто не думал, что будет какой-то кризис. Сейчас этого уже никто не повторит, потому что просто нет таких денег».

КРИЗИС

Кризис 2008 года, по признанию участников рынка, изменил все – представления о комфорте, размеры домов, бюджеты.

«Раньше хотели строить дворцы по 1500 метров. 3000, 5000. После 2008 года площади пошли вниз, люди стали задумываться – налоги, содержание, персонал. Сейчас основной спрос – метров 500. Пять спален. У каждой свой санузел, гардеробная. Даже 350 просят. Но стали красивее строить», – говорит Алексей Коротких.

«После 2008 обанкротилось гигантское количество девелоперов. Все выдохнули, сжались, выгнали половину своих людей, пересмотрели размеры домов, площади, бюджеты, – продолжает Виталий Борисов.– Новые дома и поселки мы строим исходя из вкусов рынка, его возможностей и представлений». Так в новом «Трувиле» строятся как большие дома, так и квартал небольших приятных домиков, которые сегодня востребованы рынком – около 300 метров, правильного бюджета».

Что будет с загородным рынком дальше? Девелоперы уверены: урбанизация и городская среда не в состоянии обеспечить человеку комфортность проживания, и у рынка загородной недвижимости всегда есть что предложить.

МОС

НОВАЯ МОСКОВСКАЯ АРХИТЕКТУРА

Автор: **Николай Васильев**
Историк современной архитектуры, доцент НИУ МГСУ

КВА 2.0

В ЛИЦАХ И МНЕНИЯХ

Современная российская архитектура, конечно, не возникла в последние 20 лет, но именно этот период стоит считать ключевым — первые постсоветские годы дали несколько интересных явлений, например постмодернистскую архитектуру Поволжья (в первую очередь Нижнего Новгорода), лужковскую архитектуру Москвы, но в целом были переходным этапом. Экономический рост после падения курса рубля 1998 года вместе со становлением новых отношений в строительной отрасли, а главное — на рынке недвижимости — постепенно создали Москву как город давно уже не советский.

ФОТОГРАФ EVGENIY VASILEV

К концу 2010-х в Москве сформировался практически полный спектр коммерческой и жилой недвижимости, более или менее соответствующий глобальному городу, крупнейшему и богатейшему мегалополису Восточной Европы. Происходящие процессы очень сходны с процессами в других глобальных городах — появление урбанистики как общедоступной повестки дня, редевелопмент и промышленных зон, и исторического центра. В Москву и Россию пока очень медленно проникает международная звездная архитектура, в основном (это вопрос законодательства в том числе лицензирования) в виде штучных заказных проектов и очень редких конкурсов. Но конкурсы определяют в мире лицо, в первую очередь, общественных зданий — аэровокзалов, концертных залов, музеев и центров современного искусства. Коммерческая и жилая архитектура, особенно элитного класса, — это вотчина частного заказа и закрытого выбора — здесь заказчикам с иностранцами сложно найти общий язык, а довести проект до качественного исполнения еще сложнее. Таким образом, российские архитекторы строят для русских, причем не только в России.

К началу 2000-х годов, при всем дискурсе отрицания советского, советская жилая архитектура — высотки и некоторые другие дома сталинской эпохи — котировались очень высоко. Новой качественной архитектуры не было, тот же «Донстрой», первый заметный крупный девелопер, мимикрировал именно под архитектуру 1940-1950-х годов. Архитекторов, правда, там тоже не было заметно — то есть они были, где-то в офисе, в подписи в альбомах чертежей, но не частью бренда. Архитекторы же приличные — небольшая группа, выученная где-то во второй половине 1960-х — начале 1970-х в МАРХИ, — пробивались с сравнительно небольшими проектами, которыми вдруг расцвела Остоженка. Это была очень строгая и дорогая архитектура, по позднесоветскому определению она вся была «фирма» и «импорт» — и материалы, и буржуазный образ жизни, и сам район, прозванный «Золотой милей», — кусочек высокоплотной европейской городской ткани.

Архитекторы, поддержанные профессиональной прессой — журналом «Проект Россия», постепенно расширяли ареал своих работ. Расширялась и типология — оказалось, что торговые центры не обязаны напоминать восьмиэтажный ларек, а крупным международным компаниям офисы нужны соответствующие не только международным техническим стандартам, но и эстетическим.

Первое из двух ярких явлений, начавшихся после кризиса 1998 года, в архитектуре можно назвать «поэмой прямого угла» — стиль Сергея Скуратова, Юрия Григоряна и «Меганома», Александра Скокана и «Остоженки», Владимира Плоткина и «Резерва», Бориса Левянта и «ABD», Андрея Асадова и др. был отчетливо противопоставлен постсоветскому, и в Москве совершенно провинциальному постмодернизму и китчу.

Такие тонкие мастера, как Тотан Кузенбаев и Александр Бродский, сделали себе имя на камерных проектах — частных загородных домах, инсталляциях и интерьерах. К 2010 годам в Москве оказался и Сергей Чобан (совместное с Сергеем Кузнецовым бюро SPEECH), успешно работавший в Берлине и ставший в русской архитектуре немного «варягом» — носителем соседней, слегка другой профессиональной культуры.

Закрывал ли весь спрос на качественную архитектуру этот строгий подход силами его приверженцев? Конечно, нет — сейчас в Москве работает множество студий, предлагающих архитектуру в любом стиле. Чаще, конечно, это авторы интерьеров квартир и ресторанов, но иногда и отдельных зданий очень высокого класса. Русская неоклассическая архитектурная школа выделяется фигурами Михаила Филлипова, Максима Атаянца, Михаила Белова, Ильи Уткина — и на непосвященный взгляд (или в случае упрощения проекта при реализации) не всегда отличима от китча новых русских первых постсоветских лет.

На вопросы о происходящем в перспективе этих двух десятилетий ответили Сергей Чобан, архитектор, успешно работающий в Берлине, Москве, Санкт-Петербурге, Алексей Муратов, выпускавший главный русский журнал о современной архитектуре «Проект Россия», Валерий Каняшин, сооснователь старейшего в Москве (ему исполняется 30 лет) бюро «Остоженка», Гарегин Барсумян, новый хозяин знаменитого Дома Наркомфина.

Качество архитектуры за эти годы, безусловно, повысилось, равно как и качество городской среды.

СЕРГЕЙ ЧОБАН

Архитектор

Что произошло в архитектуре Москвы за последние двадцать лет, что было ожидаемым?

СЕРГЕЙ ЧОБАН: Я воспринимаю ситуацию оптимистично. Качество архитектуры за эти годы, безусловно, повысилось, равно как и качество городской среды, общественных и парковых пространств. Вообще город стал гораздо более привлекательным. Я сейчас работаю над одним проектом, связанным с рисованием разных мест Москвы, много езжу по городу, смотрю, рисую. И если сравнивать мои сегодняшние впечатления с теми, которые я получил от Москвы начала 2000-х годов, когда только приехал сюда после долгого периода жизни в Германии, то разница, конечно, колоссальная.

Это проект, в котором вы выступаете как график?

С. Ч.: Да. Хочу показать город как иллюстратор. И сам в процессе работы отчетливо вижу и понимаю, насколько это сложный и многоплановый город. Город, обладающий огромным потенциалом или огромной силой. Город, который одинаково нравится представителям самых разных поколений, в том числе, что очень важно, молодежи. Молодежь приезжает сюда со всего мира. У меня, например, недавно в гостях был сын моего бывшего партнера, он приехал с приятелем, — просто потому что сегодня нельзя не посетить Москву. И, мне кажется, в этом есть заслуга, в том числе и архитекторов.

Какая социальная и идеологическая роль у архитектуры сейчас в Москве, уже достаточно далекой от советского времени?

С. Ч.: Сделать город привлекательным для людей. Удобным, хотя в масштабе большого города это довольно растяжимое понятие. Удобным может быть диван, — и то у каждого свои представления об удобстве мебели. А город должен быть привлекательным для пребывания и жизни — это и есть основная задача. И мне кажется, в Москве она выполняется.

Именно представления покупателя о том, что такое комфортно и привлекательно, будут все больше ставиться во главу угла.

Есть экономическая организационная модель, которая позволяет уделить внимание архитектуре, а не ТЭП? В каких сферах работы архитекторов?

С. Ч.: Модель одна — это конкуренция между застройщиками. Конкуренция за качество архитектуры и создаваемой среды. И она в последние годы чрезвычайно возросла — я точно это знаю, поскольку как архитектор участвую в очень многих конкурсах.

Как изменились задачи, которые ставят архитекторам?

С. Ч.: Сегодня одной из ключевых задач, которую заказчики ставят перед архитектором, является создание запоминающегося образа и комфортной среды. Конечно, при сохранении экономической целесообразности проекта. Это, как говориться, *value for price*, то есть качество за определенную цену. Иными словами, любые новации должны быть оправданными и реализуемыми. Поэтому искусство архитектора состоит в том, чтобы сделать в заданном бюджете максимум и добиться максимального результата от строителей, инженеров, самих себя, наконец. И в этом смысле Россия, следует

признать, мало отличается от других стран: во всем мире архитектура развивается в соответствии с этим принципом.

Как изменился городской ландшафт Москвы, его зонирование на хорошие и плохие для стройки районы, доминантные визуальные ориентиры?

С. Ч.: На мой взгляд, в восприятии районов Москвы произошли очень серьезные трансформации. В частности, налицо рост популярности достаточно удаленных от центра районов. Плюс, безусловно, Москва стала более высотным городом. И нужно честно признать — это отвечает общемировой тенденции. Развитие всех крупных агломераций происходит примерно по одному сценарию — уплотнение застройки, повышение ее высотности и этажности.

Как изменятся роли основных участников процесса (девелопер, чиновник, архитектор, покупатель) следующие двадцать лет?

С. Ч.: Я думаю, что процесс будет все более конкурентным. И это означает, что каждый из участников процесса, будь то девелопер или архитектор, будет все более внимательно прислушиваться к пожеланиям покупателя. Именно представления покупателя о том, что такое комфортно и привлекательно, будут все больше ставиться во главу угла. Времена, когда люди покупали квадратные метры ради квадратных метров, прошли. Сегодня я, например, все чаще сталкиваюсь с тем, что девелоперы покупают участок с уже имеющимся разрешением на строительство, но затем тщательно анализирует проект — именно с точки зрения его конкурентоспособности на рынке, — и принимают решение в пользу его принципиального изменения. Мое бюро, например, сейчас как раз участвует в таком конкурсе: на участке уже был готовый проект, который даже уже прошел архитектурный совет Москвы и был принят. Но новый девелопер решил, что реализует абсолютно другой замысел — при сохранении исходных экономических параметров.

Тогда еще вопрос, сталкиваетесь ли вы с конечным потребителем в результате?

С. Ч.: Да. Отдельные покупатели квартир в построенных по моим проектам домах мне даже пишут, особенно если их что-то не устраивает.

Насколько поменялся за эти двадцать лет уровень его сознания?

С. Ч.: Я скажу так: уровень осознания среды неуклонно растет. Люди все больше требуют качества. И все быстрее разочаровываются в том, что еще вчера казалось возможным. И я считаю, правильно, что они разочаровываются,

правильно, что они этого требуют. Именно это заставляет девелоперов и архитекторов конкурировать за качество.

Чем важен для вас опыт работы в Европе? Какие сходства и отличия?

С. Ч.: Сейчас могу констатировать абсолютное сближение тенденций. Потому что и в Берлине, и в Москве идет строительный бум, который развивается по абсолютно одним и тем же законам: в рамках заданного бюджета необходимо создать максимально качественную архитектуру. Есть отношение другое к плотности, Берлин — менее плотный город, там действует в большей степени высотная регламентация. И это гораздо меньший город. Однако и там, и здесь происходит уплотнение, и там, и здесь ведется поиск решений, позволяющих оптимизировать качество, не увеличивая бюджет, и там, и здесь наблюдается рост цен, к сожалению, в том числе и на строительство.

Если говорить про ваши берлинские проекты, они тоже под продажу или под аренду?

С. Ч.: Есть разные, но большее количество — с квартирами под продажу.

Есть разница с арендными квартирами в архитектуре?

С. Ч.: На архитектуру это никак не влияет. Естественно, в элитном сегменте жилья в Берлине строятся, в основном, квартиры на продажу, даже если потом на вторичном рынке их сдают в аренду по очень высокой цене. Арендные ставки и в целом растут, потому что аренда там стоит очень-очень дорого. Сейчас, правда, Берлин пытается принять закон, связанный с ограничением арендных плат. Посмотрим, сможет ли это как-то изменить ситуацию. К сожалению, в России арендный бизнес пока еще не так развит. На мой взгляд, это плохо. Он должен развиваться.

АЛЕКСЕЙ МУРАТОВ

Эксперт в области пространственного развития городов и территорий

Что нового произошло в архитектуре Москвы за последние двадцать лет? Что было ожидаемым, а что неожиданным?

АЛЕКСЕЙ МУРАТОВ: В течение двадцати лет московская архитектура искала новый язык. Язык, который был бы адекватен, с одной стороны, нарождающемуся рынку, а с другой, — постперестроечной России. Вынужден констатировать, что этот язык не найден по сей день. Конечно, определенный прогресс сделан. Но все-таки, за редким исключением, наша архитектура, если ее судить по гамбургскому счету, говорит не взрослым языком, а языком подростка, тинэйджера.

Из неприятных сюрпризов выделю два. Первый — некомпетентность архитекторов в области градостроительства. В смысле понимания того, как построенный дом может влиять на город: на его социальную жизнь, экономическую деятельность и прочее. Пусть в последнее время в этой сфере и наблюдаются тенденции к улучшению, московский мейнстрим, в частности, реализующиеся проекты реновации очень далеки от современных представлений о дружелюбной и эффективной городской среде.

Второй неприятный сюрприз — отсутствие на рынке архитектурных услуг в Москве реальной конкуренции. Здесь все решается по признаку знакомства. Такая ситуация затрудняет выход на рынок молодых бюро и вообще концептуально или нестандартно мыслящих архитекторов. Тому примером практически полное отсутствие построек у архитекторов, которых и критика, и многие коллеги считали наиболее художественно одаренными или интеллектуально развитыми. Назову имена Аввакумова, Асса, Бернаскони, Бродского, Козыря.

Приятное тоже есть. Выделю пару интересных зданий, построенных иностранными архитекторами на окраине Москвы: школу управления Сколково Аджайе и «Сколтех» Херцога и де Мерона. К этому списку можно добавить также комплекс «Станиславский», реализованный буквально в ручном режиме Сергеем Гордеевым, когда тот возглавлял еще «Хорус».

Какая социальная и идеологическая роль у архитектуры сейчас в Москве, уже достаточно далекой от советского времени?

А. М.: Традиционно архитектура осуществляет эту роль с помощью трех направлений деятельности: формирования качественной городской среды, строительства жилья (в первую очередь массового), создания знаковых, общественных зданий. В массовом секторе жилищного строительства до сих пор доминирует советская микрорайонная модель, которая совершенно нерелевантна ни современным социально-экономическим реалиям, ни образам жизни москвичей. И это притом, что мы уже достигли средней жилищной обеспеченности порядка 25 кв. м на человека. Достаточный показатель для того, чтобы начать думать о качестве, а не количестве жилых построек.

Создание знаковых, общественных зданий — прерогатива государственного заказа. Этот заказ за 20 лет со всеми 44-ФЗ и неуклюжими попытками обойти законодательство о госзакупках продемонстрировал свою полную неэффективность. Самые ужасные здания — построенные именно на деньги бюджета. Вспомните, к примеру, новую библиотеку МГУ.

И пусть в последнее время ситуация немного меняется, никто не убедит меня в том, что проекты, построенные или строящиеся на бюджетные деньги, — например, Зарядье или Политех, — по качеству превосходят реализации частных инвесторов: скажем, «Гараж» или комплекс ГЭС-2, который сейчас реконструируется по проекту Ренцо Пьяно для Леонида Михельсона.

ВАЛЕРИЙ КАНЯШИН

Архитектор

Что произошло главного в архитектуре Москвы за последние двадцать лет?

ВАЛЕРИЙ КАНЯШИН: Прежде всего, ее много и в среднем гораздо лучшего качества, чем двадцать лет назад. Все больше зданий в городе вполне европейского уровня и по концепции, и по качеству строительства. Наконец, благоустройство, по крайней мере в центре города, продвинулось в сторону мировых стандартов, что не может не радовать.

Плотность и высота увеличилась очень значительно, какие еще показатели поменялись?

В. К.: Да, этот факт отражает сохраняющуюся значительную потребность в жилье и сопутствующих ему функциях. По опыту последнего десятилетия все новое жилье сопровождается обязательно детскими учреждениями, торговлей и другим обслуживанием. Совсем пустой жилой застройки не проектируется. Другое дело, что общее количество этих функций по городу еще очень отстает по-прежнему.

В чем понимание качества архитектуры у нынешних заказчиков?

В. К.: Меценатов здесь нет, в том смысле, чтобы создавать объект ради чистого искусства. Разумеется, критерии качества для заказчика складываются из факторов, позволяющих максимально эффективно реализовать созданный продукт. Это значит — найти оптимальный баланс между затратами на создание объекта и финансовым результатом проекта. В каждом сегменте это свои показатели, но закон один — максимально возможное качество для потребителя. Конкуренция очень серьезная, покупатель здесь главный. Такого разнообразия для планировок квартир, которое сейчас предлагает каждый застройщик, думаю, не найти нигде в мире. Вследствие борьбы за покупателя за последние годы и внешняя сторона архитектуры, качество фасадов стали предметом конкуренции, чему мы, архитекторы, безусловно, рады. В конце концов, это то, что надолго останется после каждого участника проекта. Все больше застройщиков склонны стремиться к высокому качеству фасадов, даже если и с некоторой потерей возможной прибыли. Репутация стоит денег.

В чем для вас разница в работе с жилой архитектурой в разных рыночных сегментах?

В. К.: В любом сегменте действует конкуренция и нужно давать лучшее, на что ты способен. Понятно, что в верхнем сегменте гораздо больше внимания надо уделять мелочам, деталям, не говоря уже о конкурентоспособной концепции, которая бы выделяла объект из общего ряда. Правда, это не лишнее и для массового сегмента. Для меня, например, важно, чтобы и в комфорт-классе объект был узнаваем, не говоря уже о более важных сегментах.

Как изменился город с точки зрения «плохих» и «хороших» районов, новых доминант и визуальных ориентиров?

В. К.: Не изменился пока. Традиционно «плохие» и «хорошие» районы пока есть в голове у обывателей и профессионалов. Но это не судьба этих районов «навсегда». Когда только планировался Москва-Сити, у некоторых архитекторов было мнение, что в таком месте, в «городской подмышке», ничего значимого не может быть построено. Теперь, как мы видим, Москва-Сити такой

Архитектура — все-таки функция экономики.

же символ Москвы, как и Кремль, разве что его изображения явно уже перегнали Кремль по частоте появления в телеэфире, в фильмах и т.д. Не только место красит архитектуру, но и архитектура (хорошая) место. Вообще Москва стала более многополярной. Практически все районы приобрели новые крупные комплексы, в том числе и высотные, которые создают новые акценты и ориентиры. Эта структура соответствует современным экономическим и социальным реалиям, что абсолютно естественно и позитивно. Полицентризм — это 21 век, кольцо сталинских высоток — это советская идеология середины 20-го века — сугубый централизм, который не предполагает никакого развития и расширения.

Что будет ближайшие двадцать лет происходить с архитектурой в Москве, с заказчиками, с властями?

В. К.: Архитектура — все-таки функция экономики. Если с экономикой все будет более-менее хорошо, развитие города будет продолжаться, но будет направлено не столько на количественный рост, но и на углубление качества и жилья, и общественных объектов, и транспорта в особенности. Конкуренция новых предложений на московском рынке будет только возрастать, поскольку при благоприятном развитии экономики следует ожидать оттока спроса на жилье в другие крупные города и, вообще, в регионы. Конкуренция даст возможность архитекторам использовать в постройках те же по качеству материалы, что используют их коллеги в развитых странах. Тогда есть шанс, что будет развеяна легенда, что только иностранным архитекторам можно доверять серьезные проекты, потому что у местных все равно получится автомат Калашникова.

Сейчас московские архитектурные власти при объявлении конкурса на серьезный городской объект практически обязывают работать в консорциуме с иностранной компанией, что можно понять. Но лет через 10, думаю, все эти формы сотрудничества преобразуются в более естественные, когда будет иметь значение только качество, а не адрес компании, архитектора.

Уже сейчас практически все документы поступают в согласующие инстанции в электронном виде, и все личные связи, возможности лоббирования постепенно сойдут на нет, что для архитектуры только благо. Как и то, что уже сейчас практически не бывает получения заказов без победы в архитектурном конкурсе. Для многих архитектурных компаний это проблема, но для качества архитектуры, разумеется, хорошо.

ГАРЕГИН БАРСУМЯН

Директор компании «Лига прав»

Что за последние двадцать лет в архитектуре Москвы произошло ключевого?

ГАРЕГИН БАРСУМЯН: Я считаю, что мы все более оказываемся в мировом тренде, как это было в свое время в эпоху авангарда и конструктивизма начала XX века. Очевидно, что от советской, архаичной системы мы перешли к правильному, целостному восприятию архитектуры. Ну и, конечно же, изменился облик зданий. Он стал абсолютно конкурентоспособный, но со своим лицом.

С практической точки зрения, как жителя Москвы и отца многодетного семейства, отмечу, что городская среда и благоустройство стали намного красивее и комфортней. Сделан качественный рывок в сторону комфортной жизни в городе. Здорово, что мы к этому пришли, и я лично удовлетворен, что мэр Москвы вносит инновационные методы развития городской среды. Установленные им стандарты мы постарались соблюсти и при благоустройстве придомовой территории дома Наркомфина.

Но при этом, по моему мнению, попытки модернизировать имеющиеся типовые многоэтажки и панельное жилье, не представляющие историческую ценность, в нечто такое современное, это все равно шаг

назад. Возможно, на это есть объективные причины, и мое суждение, как человека, занимающегося реставрацией памятника архитектуры, по этому вопросу субъективно.

Если говорить про новые вещи. По-вашему, ключевые изменения в Москве с точки зрения бизнеса какие?

Г. Б.: В любом современном мегаполисе конкурентная среда весьма высока. Наш город не исключение. Конкуренция сейчас очень высокая, покупатели стали более искушенными и требовательными, и борьба за покупателя создает благоприятную почву для того, чтобы девелоперы выдавали качественный продукт, отвечающий современным требованиям.

А конкретно ваш опыт работы с домом Наркомфина?

Г. Б.: Мы исходили из того, что совершенство не требует изменений, поэтому мы просто привели дом Наркомфина в то состояние, которое соответствует моменту создания этого памятника конструктивизма. То есть, с одной стороны, у нас была простая задача: внешняя архитектура, благоустройство, планировочные решения, а с другой, — очень сложная — наполнить дом современной инженерией для комфортного проживания, и при этом не навредив ни историческому облику, ни планировкам дома.

Даже такая социальная модель — дома с обслуживанием?

Г. Б.: Сама социальная модель — такая же, как было предусмотрено исторически, это часть того эксперимента, проведение которого было заложено при строительстве дома. То есть, дом же экспериментальный и новаторский не только с точки зрения применяемых материалов, архитектурных форм, но с точки зрения и быта, и социального аспекта. Я считаю, что эти ребята, которые занимались проектированием, если можно так сказать, конечно, про Моисея Гинзбурга, — они очень далеко смотрели, и это были гениальные люди. Они прекрасно понимали, как будет развиваться общество в мегаполисе, даже без каких-то политических аспектов, несмотря на то, при каком строе будет жить страна: коммунистическом, капиталистическом или ином. Они знали, куда все равно социум пойдет. Это восхищает. Поэтому нам осталось малое — просто чуть-чуть придать современных технологий этому дому.

Ваша роль больше техническая и маркетинговая?

Г. Б.: Практика показала, что мы смогли выбрать идеальную маркетинговую модель и сформировали эффективную экономическую схему действий. Это результат командной игры. Полученный результат — это стечение обстоятельств, которые сложились в один момент, а мы оказались там, где должны были оказаться.

Если говорить про удачные совпадения, даже формат — что меньше 50 квартир, не 5 или 10, и не 500, а этот размер, насколько он оказался удачным для рынка?

Г. Б.: Та концепция, которую мы выбрали, на мой взгляд, идеальна, она предполагает именно некую клубность. Мы исходили из того, что жители, которые приобретут квартиры в доме, это люди, которые знают, в каком доме они покупают квартиру, ценят архитектуру, и это их объединяет. Собрался уникальный состав людей, они знают в чем ценность дома, его историю, интересуются ей, следят и участвуют в проводимых работах по реставрации, и мы этому безгранично рады. И я уверен, что после завершения реставрационных работ, когда жизнь вернется в дом, жильцами дома будет воссоздана та атмосфера, которая исторически предполагалась в этом доме. Также я абсолютно уверен в том, что самой большой данью памяти и уважением к создателям этого дома будет являться то, что дом заживет по-прежнему так, как они предполагали при его проектировании и строительстве.

На этом этапе строительства уже можно так говорить?

Г. Б.: Тут еще очень много работы. Сейчас начинается этап по проверке работы коммуникаций, и это, конечно, колоссальная задача. Потому что внешний облик — это одно, но дом должен функционировать слаженно в полном объеме. Тем более, мы же приняли решение делать и «умный дом», и кондиционирование. И полностью поменяли все системы коммуникаций при сохранении исторических планировок. Все это должно быть просто идеально отлажено и работать безупречно.

Если говорить про будущее — насколько будут уместными такие решения?

Г. Б.: Абсолютно уместными. То, что Моисей Гинзбург в свое время сделал квартиры с кухонными элементами

Мы все более оказываемся в мировом тренде, как это было в свое время в эпоху авангарда и конструктивизма начала 20 века.

небольшими, мне кажется, он знал, что будут и смартфоны, и приложения по доставке питания, понимаете? Они все это предвидели, знали, прогнозировали.

Можно ли считать, что с этого момента, сдачи дома, с зимы 2020 года начнется какая-то программа? Инвесторы будут с большей охотой вкладывать в подобные объекты?

Г. Б.: Несомненно — мы создали позитивную практику и прецедент. Мы и сами хотим ею пользоваться в будущем, и с удовольствием будем делиться с коллегами. В банках не было продукта в виде программы финансирования реставрации объектов культурного наследия. Сейчас же, с помощью ПАО Сбербанк, которому мы безмерно благодарны за то, что поверили в нас и в наш проект, удалось создать эту практику, что фактически открыло дверь для того, чтобы и другие инвесторы пошли по нашему пути.

Большую работу и помощь в возвращении городу памятников архитектуры также проводит Департамент культурного наследия города Москвы. То, что проект удалось реализовать, заслуга в том числе Департамента, который на всех этапах оказывал нам всю возможную помощь и поддержку.

Я уверен, что сейчас многие девелоперы пойдут примерно по такому пути, по которому прошли мы. Центр уже плотно застроен, точечное строительство рано или поздно закончится, и очевидно, что следующий этап — это реконструкция или реставрация того, что есть в пределах Садового или Третьего кольца. Именно в пределах старой Москвы, уверен, в ближайшие 10 лет, будет бум редевелопмента, реконструкции и реставрации. Ну и плюс этому способствует политика города, принимаемые им программы. Например, реализуемая Департаментом культурного наследия города Москвы программа «аренда объектов культурного наследия за 1 рубль», возложением на арендаторов обязательств по осуществлению реставрационных работ. Так что уверен, что в ближайшие годы в Москве будет реконструировано и отреставрировано еще много очень классных объектов.

МОСКОВСКИЙ ГОСТЬ:

Частные собрания и коллекции

Автор: **Владимир Пронин**
частный банкир

История дореволюционных частных коллекций живописи – это история забытых и возвращенных имен и традиций. 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. Интересный феномен: купцы – крупнейшие собиратели старины в Российской Империи после представителей императорской фамилии.

Василий Александрович Кокорев

картинная галерея В.А. Кокорева

Интерьер картинной галереи В.А. Кокорева. 1864 год. Художники: Гребнев О.М., Гребнев А.Н.

Русский мужичок, вырвавшись из деревни смолоду, сколачивал свое благополучие будущего купца или промышленника в Москве. Вчера он лил конопляное масло на гречишники и торговал сбитнем на Хитровом рынке, а завтра – у него уже и заводик. А потом он уже и 1-й гильдии купец. Подождите – его старший сын первым покупает Гогена, первым покупает Пикассо, первым везет в Москву Матисса. История московского собирательства – есть история художественных вкусов. Широкое коллекционерство и поддержка всякого рода культурных начинаний были особенностью русской торгово-промышленной среды. Господство реализма создало П.М. Третьякова, импрессионизма и кубизма – С.И. Щукина. А между ними уместились прочие оттенки московского коллекционерства. Какие еще купцы-коллекционеры пополнили коллекции наших знаменитых музеев?

Первая Московская публичная картинная галерея короля виноторговли

В 1862 году в Трехсвятительском переулке открылась первая Московская публичная картинная галерея, названная Кокоревской. Василий Александрович Кокорев (1817 – 1889) – сын купца средней руки, который владел небольшим солеваренным заводом в городе Солигаличе на севере Костромской губернии. В короткие сроки к началу 1860-х годов Василий Александрович сделал огромное по тем временам состояние на винных откупах: 7 – 8 миллионов рублей. Когда расходились после поминок Кокорева, кто-то сказал: «Крупнейший винный откупщик, коммерции советник и купец первой гильдии встал у истоков нашего керосинового дела, первый в мире, на пять лет раньше американцев, оценил пользу нефти! Присутствующие знают, бывало, спросишь его, а он, посмеиваясь, отвечает: *“Хитрого ничего в том нету! Там гонишь – горилка, здесь гонишь – горючка, а на рубль-два у меня всегда накрут будет!”*»

В 1850 году Кокорев поселился в Москве, получил звание коммерции советника за реформу винных откупов и приобрел дворянскую усадьбу бригадирши Дарьи Лопухиной с домом в Большом Трехсвятительском переулке. Именно здесь 26 января 1862 года и открылась первая Московская публичная картинная галерея по проекту архитектора Ивана Денисовича Черника. За 20 лет до Третьяковской галереи в ней были выставлены полотна Карла Брюллова, Ивана Айвазовского, Александра Боголюбова, Алексея Венецианова, Александра Иванова, Федора Матвеева, Михаила Лебедева, Сильвестра Щедрина, Дмитрия Левицкого, Василия Худякова, Михаила Клодта, Константина Трутовского, Георгия Мясоедова и многих других гениальных живописцев. Начало собирательства картин русской и западноевропейской живописи

Андрей Михайлович Постников

Николай Михайлович Постников

Василием Александровичем положено в 1840-е годы, когда он только начал заниматься винными откупами. Любой мог посетить галерею Кокорева, просто купив билет. Галерея состояла из восьми залов на втором этаже. Первый этаж – лекторий и буфет. В собрании было больше 600 произведений, которые располагались по историческому и монографическому принципу. Одних только работ Карла Брюллова больше сорока. После прекращения винных откупов в 1863 году купец понес крупные убытки, остался должен казне и передал в счет долгов построенный в Москве в 1862—1865 годах гостинично-складской комплекс на Софийской набережной – «Кокоревское подворье». Комплекс, в который было вложено 2,5 миллиона рублей, стал новшеством не только для Москвы, но и для Европы, поскольку предвосхитил появление «гранд-отелей»: торговые склады и шикарные апартаменты с русским убранством, трактир-ресторан с разнообразной русской кухней, а с 1883 года – электрический свет! К 1870 году из-за финансовых трудностей Кокорев продал и свою коллекцию. Основная часть собрания – 166 произведений русских мастеров – приобретена Министерством Императорского двора. Картины украсили Александровский дворец в Царском Селе и Аничков дворец в Санкт-Петербурге, а позднее вошли в состав открытого в 1898 году Русского музея. Часть картин попала в собрание Павла Третьякова и Дмитрия Боткина.

Собрание икон, церковной утвари, серебра известно всей России

Почти за сорок лет братья Постниковы – Андрей Михайлович (ок.1835 – ок.1901) и Николай Михайлович (ок. 1827 – ок. 1897) – собрали громадную коллекцию старины, в которой одних только икон насчитывалось более трех тысяч. Это было самое большое собрание икон и церковной утвари в России XIX века. В коллекции было место всем двум десяткам русских иконописных школ, а также таким редкостям, как иконы X века.

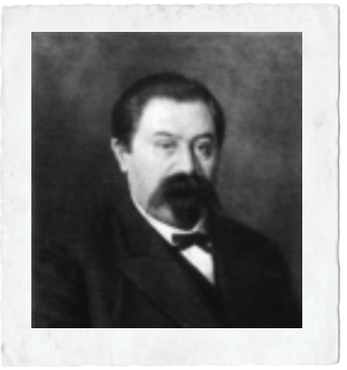
Братья родились в Москве в семье купца Михаила Алексеевича Постникова, который на фабрике при своем доме производил изделия из бронзы, серебра и золота. Если производство начиналось с 50 работников с одним токарным станком, одной давильной машиной и кузницей, то к 1882 году на предприятии работало около 150 работников, а годовой оборот составлял до 500.000 рублей. К этому времени были построены столярная и модельная мастерские и специальная школа по подготовке мастеров-ювелиров, покровителем которой стал Великий князь Сергей Александрович, сын Александра II.

С этого же года братья участвовали во Всероссийских и международных выставках: в 1877 году они получили почетное звание поставщиков Высочайшего двора, Двора Великого князя Владимира Александровича и великой княгини Марии Павловны, а также Английского королевского дома. «Собрание икон, церковной утвари, серебра известно всей России», – утверждал Алексей Петрович Бахрушин. Считалось, что немало икон из собрания братьев принадлежат кисти Андрея Рублева. Собирательство началось с церковной утвари из серебра. Известно, что много икон Постниковы приобрели у других собирателей и у реставраторов-иконописцев. Историческую ценность в коллекции представляли иконы, выполненные в XIX веке московскими мастерскими, палехскими, холуйскими иконописцами. Кроме того, у Николая Михайловича хранилась образцовая подборка «корсуньских» и «греческих» икон. Увлеченные собиратели, люди общительные, братья Постниковы способствовали расширению интереса коллекционеров к церковным древностям. Под влиянием Постниковых стали собирать иконы Петр Иванович Щукин, Михаил Петрович Боткин, Юрий Всеволодович Мерлин.

Вследствие финансовых затруднений коллекция была заложена и распродана после смерти Николая Михайловича. Большая часть икон

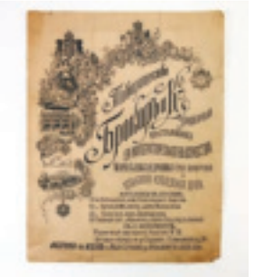
80-хъ гг. Продажа образцовыхъ коробокъ въ магазинѣ на Кузнецкомъ.

Сцена на выставкѣ 1882 года. Народъ дуетъ пиво у фонтана Цвѣточнаго Одеколона.



Генрих Афанасьевич Брокар

Вид галереи Брокара



поступила в коллекцию Николая Петровича Лихачева (ныне – в собрании Русского музея), отдельные предметы оказались в собраниях Е.Е. Егорова, Д.И. Силина, Л.К. Зубалова, Б.И. и В.Н. Ханенко, П.М. Третьякова, И.А. Морозова. В 1897 году от И.А. Морозова иконы переданы в Императорский Российский исторический музей. А в 1930-е годы большая часть их перешла в Государственную Третьяковскую галерею.

Душистый Генрих

После Эрмитажа, как богатейшего собрания в России после Третьяковской галереи, совмещающего русскую и новейшие школы, и Румянцевского музея с его шедеврами галерея Генриха Афанасьевича Брокар (1836 – 1900) была самой обширной и ценной из доступных публике частных художественных сокровищ не только в России, но и в Европе. Это собрание состояло из масляных картин, преимущественно старых иностранных мастеров, гравюр, рисунков. Генрих Афанасьевич происходил из богатой семьи французского парфюмера Атанаса Брокара. В Москве оказался в 1861 году, когда продал известной французской

Супруги Василий Васильевич и Евфимия Павловна Носовы

Портрет Евфимии Носовой. 1916 художник Александр Яковлевич Головин. Исторический музей-Москва

Павел Михайлович Рябушинский

фирме «Рур Бертран» новый способ изготовления концентрированных духов за 25 тысяч франков. Его фирма стала известна в Москве нестандартными по тем временам рекламными кампаниями. Так на выставке для рекламы своего изобретения он установил фонтан из одеколона «Цветочный», попробовать который мог любой желающий. Если к 1900 году оборот фирмы составил 2,5 миллиона рублей, то к 1914 году – 8,3 миллиона, и компания получила высший в Российской империи титул «поставщика двора его Императорского величества».

Собирательством Генрих Афанасьевич увлекся в 1872 году, основу интереса составили художественные изделия из бронзы, фарфора и керамики. Ежегодно он выставлял свои коллекции и тратил все доходы от этих выставок на благотворительность. В коллекции были представлены все без исключения европейские школы XV – XVIII веков: французская (свыше 300), фламандская (около 200), голландская (свыше 200), австрийская, немецкая (около 40), итальянская, швейцарская, испанская (около 20) и даже английская. Коллекция включает полотна Абрахама Блумарта, Питера Брейгеля Младшего, Геркулеса Сегерса, Франса Хальса, Давида Тенирса Младшего, Шарля Лебрена и других. Завершала музей скромная коллекция из картин русских художников. К 1891 году Генрих Афанасьевич открыл постоянную выставку в 8 залах Верхних торговых рядов на Красной площади. Три тысячи – именно таким было число произведений картинной галереи Брокара.

Генрих Афанасьевич прожил в Москве 39 лет. Здесь он добился успеха и стал одним из самых удачливых предпринимателей. «Я вернусь во Францию умирать, но жить и работать могу только в России», – говаривал «душистый Генрих». Так и случилось. После его смерти вдова Шарлотта Андреевна открыла в особняке на Мытной Музей имени Г.А. Брокара. Впоследствии коллекцию Музея произведений древнего искусства и художественных произведений наследовал их сын Александр Генрихович (1864 – 1924), который пополнил коллекцию картинами современных русских живописцев: Виктора Мусатова, Николая Сапунова, Михаила Врубеля. После 1917 года особняк стал музеем старины как отделение пролетарского музея Замоскворецкого района, и большая часть предметов поступила в Государственный музейный фонд с последующим распределением по провинциальным музеям и в Антикварный экспертный фонд. Ныне часть коллекции хранится в Государственной Третьяковской галерее и в ГМИИ имени А.С. Пушкина.

«Дама верхом на лошади в костюме амазонки»

Супруги Василий Васильевич (1848 – 1920) и Евфимия Павловна (1881 – 1976) Носовы собирали русскую портретную живопись. Это была очень самобытная коллекция, превосходный домашний музей русского портрета.

Василий Васильевич родился в семье ейского купца, который вместе с братом в 1829 году построил на берегу Хапиловского пруда небольшую фабрику, выпускавшую драдедамовые платки. К 1880 году, когда было организовано «Промышленно-торговое товарищество мануфактур братьев Носовых», Носовы имели амбар в Большом Черкасском переулке и магазин в Лубянском пассаже. Уже к началу 1900 годов на фабрике работало более тысячи человек. Евфимия Павловна – дочь умершего к тому времени

Особняк С.П. Рябушинского.
Архитектор Федор Осипович Шехтель

Павла Михайловича Рябушинского. Отец Василия не пожелал оставаться в семье сына и передал ему старый дом на Малой Семеновской, где и расположилась семейная коллекция русских портретов. Особняк Носовых стал одним из художественных центров Москвы. Здесь устраивались литературные вечера, театральные представления, вернисажи с участием поэта Михаила Кузмина, художников Сергея Судейкина, Константина Сомова, Мстислава Добужинского. «Дом после своей смерти, – писал о Носовой Мстислав Добужинский, – хочет передать городу, и ее мечта, чтобы выдающиеся и нравящиеся ей русские художники в этом доме сделали нечто. Вместе с домом Москве должна быть завещана и коллекция картин как городская художественная галерея».

Евфимия Павловна часто позировала для портретов, именно поэтому в основе собрания и лежит портретная живопись. Первый портрет Носовой написал Константин Сомов в 1911 году. Самым представительным оказалась работа молодого театрального художника Александра Головина. Огромный холст размером 2,9х2,3 метра, созданный в 1914 году, изображал модель верхом на лошади в костюме амазонки.
В собрании были представлены работы Владимира Боровиковского («Портрет княгини Е.А. Долгорукой», «Портрет стихотворца и переводчика графа А.С. Хвостова»), Алексея Венецианова («Портрет Е.А. Балкашиной»), Ореста Кипренского («Портрет А.А. Чалищева»), Дмитрия Левицкого («Портрет графини Урсулы Мнишек», «Портрет капитан-лейтенанта Г.А. Долгорукова»), Федора Рокотова («Портрет неизвестного в синем кафтане», «Портрет неизвестной в розовом платье»), Василия Тропинина («Портрет неизвестного с сигарой в руке»).
Носовы – типичные московские купцы-меценаты, окруженные символистами и художниками-мирискусниками, превратившими старый носовский дом на Введенской площади во дворец Козимо Медичи: Иван Жолтовский оформлял парадный зал второго этажа, Мстислав Добужинский – парадную лестницу, роспись потолка, имитировавшую мозаику. Помещение напоминало парадные залы дворцов начала XIX века. Перед отъездом за границу в 1918 году самые ценные картины из коллекции Носовы сдали на временное хранение в Государственную Третьяковскую галерею и Государственный театральный музей имени А.А. Бахрушина. Позже те полотна, что находились в Театральном музее, тоже были переданы в Государственную Третьяковскую галерею. Ныне в галерее находится 16 портретов из коллекции. Работа Александра Головина (портрет Е.П. Носовой на лошади) в 1960 году поступила в Государственный исторический музей.

«Каждый молодец на свой образец»

Крупнейшими собирателями в начале XX века были братья Рябушинские: Павел, Сергей, Владимир, Степан, Николай, Михаил и Дмитрий. После смерти отца, Павла Михайловича, каждому из 8 сыновей досталось в наследство по 200 паев «Товарищества мануфактур П.М. Рябушинского с сыновьями». Старший брат, Павел, стал директором-распорядителем.

Михаил Павлович Рябушинский (1880 – 1960) в 1900-е годы начал формировать свою коллекцию русской, западноевропейской и древнерусской живописи. Размещалась

Вилла Николая Рябушинского «Черный лебедь»

Николай Павлович Рябушинский

она в особняке на Спиридоновке. Западноевропейская живопись была представлена полотнами французских художников – Поля Бенара («Портретные наброски», «Адам и Ева»), Эдгара Дега («Певица из кафе-концерта»), Камиля Писсарро («Бульвар в Париже»); голландских – Яна Йонгкинда («Набережная канала»); испанских – Игнасио Сулоага («Карлик Грегорио»); бельгийских – Фелисьена Ропса («Сладострастие», «В антверпенском кафе»). В собрание входили также картины Клода Моне и Камиля Коро. Работы старых русских мастеров были представлены произведениями Дмитрия Левицкого, Василия Тропинина. Были известные полотна Валентина Серова («Баба в телеге», «Прачки», «Портрет П.И. Харитоненко»), Александра Бенуа («Пирамида в Версале»), Виктора Васнецова («Снегурочка», «Плащаница»), Михаила Врубеля («Демон», «Портрет К.Д. Арцыбушева», «Портрет С.И. Мамонтова»), Александра Головина («Портрет Н.К. Рериха», «Душное Кащеево царство»), Бориса Кустодиева («Японская кукла»), Ильи Репина (этюд для картины «Торжественное заседание Государственного совета» – портреты И.Л. Горемыкина и Н.Н. Герарда). В 1917 году коллекция была передана на временное хранение в Государственную Третьяковскую галерею. В 1924 году картины западноевропейских художников направлены в Музей нового западного искусства, а при его расформировании в 1948 году – в ГМИИ имени А.С. Пушкина и Государственный Эрмитаж. После революции Михаил Павлович скажет: «Не нужно думать, что благословение Божье только в богатстве. Многих из нас когда-то Господь благословил богатством, а сейчас бедностью и даже нищетой. Это благословение, думается, еще выше».

Не меньше по значимости была и коллекция западноевропейской, русской и древнерусской живописи Николая Павловича (1877—1951). «Вся Москва» обсуждала то, как «Николаша» проматывает состояние и кутит на своей роскошной вилле «Черный лебедь» в Петровском парке. На этой вилле, декорированной Павлом Кузнецовым, размещалась художественная коллекция, в которой были полотна Кранаха, Брейгеля, Пуссена. Основную часть коллекции составляли произведения художников «Голубой розы». Современную французскую школу представляли Кес ван Донген и Жорж Руо. Большую же часть собрания составляли картины кисти русских мастеров: Мартироса Сарьяна, Павла Кузнецова, Сергея Судейкина, Николая Сапунова. Часть коллекции, находившаяся на вилле «Черный лебедь», погибла при пожаре (уцелел вынесенный из огня портрет Валерия Брюсова работы Михаила Врубеля). После 1917 года сохранившаяся часть коллекции в составе национализированного имущества передана в Государственный музейный фонд, откуда разошлась по провинциальным музеям.

МУЗЕИ И НАЛОГИ

За последние годы в Москве открылось 26 частных музеев. Среди крупных – новое здание музея современного искусства «Гараж» в Парке Горького, музей «АЗ» художника Анатолия Зверева на 2-й Тверской-Ямской, музей нумизматики Вагита Алекперова в Малом Афанасьевском переулке, музей русской иконы Михаила Абрамова на Гончарной улице, Центр искусств «Москва» на Волхонке, Московский музей Ар-Деко на Лужнецкой набережной.

Коллекции частных музеев богаты, в них древности VI – XIV веков, иконы и современные полотна, живопись, скульптура, собрания книг, ретроавтомобили, уникальные фотографии и редкие документы. Для многих владельцев частные коллекции – это инвестиции. Если смотреть на ситуацию с этой точки зрения, то относиться к раритетам необходимо именно как к объектам инвестиций: права собственности, налогообложение, страхование, ответственное хранение и учет и прочие особенности управления инвестициями. Собирателю раритетов прежде всего важно

видеть поддержку своей деятельности со стороны государства в виде гарантий и льгот, а также признания непростого труда.

Вот основные юридические аспекты, на которые необходимо обращать внимание коллекционерам-инвесторам.

Налог на имущество

Льгота по налогу на имущество физических лиц предоставляется в размере подлежащей уплате суммы налога в отношении объекта налогообложения, находящегося в собственности коллекционера и не используемого в предпринимательской деятельности. Коллекционер должен осуществлять профессиональную творческую деятельность и использовать специально оборудованные помещения и сооружения исключительно для организации открытых для посещения негосударственных музеев, галерей, библиотек, – на период такого их использования. Частные музеи, галереи, библиотеки могут находиться в квартире, части квартиры или комнате, а также в жилом доме или части жилого дома и отдельном помещении или сооружении.

Таможенная пошлина и НДС

Сегодня льготы на ввоз и вывоз культурных ценностей, существовавшие ранее исключительно для государственных учреждений культуры, распространяются и на частные музеи. Так освобождается от обложения НДС ввоз на территорию страны культурных ценностей, приобретенных или полученных в дар негосударственными музеями. Также от НДС могут быть освобождены и иные культурные ценности, отнесенные к таковым в соответствии с законодательством, в случае получения экспертного заключения. Установлен законодателем и новый подход к определению государственной пошлины на вывоз культурных ценностей из страны: 5% стоимости вывозимых культурных ценностей при вывозе физическими лицами со стоимостью не выше 1 млн рублей и 10% – при вывозе индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами. Данный подход касается как режима постоянного, так и временного вывоза.

Учет и хранение

Уже несколько лет наиболее продвинутые коллекционеры включают часть своих коллекций в негосударственную часть общероссийского музейного фонда. Это государственный каталог, где содержится подробное описание экспоната и предмета. Каталог – сугубо добровольное для частных лиц дело. Наличие экспонатов для собирателя в этом каталоге помогает раритету хранить свою историю. Например, при краже экспонат не сможет быть выставлен на аукционе на законных условиях.

Не следует путать каталог с общероссийским реестром. С 2017 года фонды музеев всех форм собственности вносятся в единый государственный реестр. Власти субъектов Федерации, которые обязаны ставить на учет экспонаты частных коллекций, не торопятся следовать данному требованию. А сами владельцы частных музеев пребывают в некоторой растерянности: ведь учет их раритетов наложит на них известные ограничения. Создание единого общероссийского реестра музейного фонда происходит очень вовремя, особенно в отношении фондов действительно ценных предметов. Создание единого общероссийского реестра — инструмент защиты наиболее ценных экспонатов от всевозможных форс-мажоров. С другой стороны, если владелец коллекции хочет стать публичным, выставляя свою коллекцию на всеобщее обозрение, то внесение его фондов в единый реестр, на наш взгляд, полезно и оправданно – как минимум для целей учета. Но нововведение не сможет охватить все частные коллекции, так как коллекционера никто не сможет заставить войти в публичное пространство, если он сам этого не захочет.

Lanna Kamilina
СЕРВИС КРАСОТЫ & SPA
1-я Тверская-Ямская, 19
SHERATON PALACE
HOTEL MOSCOW
+7 499 250 0700

Над номером работали:

Главный редактор
Татьяна Козловская

Заместитель главного редактора
Макс Кириченко

Технические редакторы
Екатерина Евсеева
Дарья Гоголева

Авторы статей
Алексей Беляков
Николай Васильев
Виктория Власова
Анна Демчикова
Татьяна Козловская
Владимир Пронин
Яна Прохорова
Оксана Самборская

Арт-директор
Наталья Самсонова

Фоторедактор
Оля Хамитова

Фотография на обложке:
Николай Зверков

Фотобанки
Fotodom
Live PR
Unsplash

Маркетинг и реклама
Елена Комова

KALINKA
Real Estate Consulting Group

119034, Москва, Молочный пер., д. 1
М.О., Жуковка, Рублево-Успенское ш., 74, стр. 1
+7 495 725 25 81, +7 495 725 25 82,
+7 495 725 25 22

www.kalinka-realty.ru
kalinka@kalinka-realty.ru
KalinkaRealEstate
Arenda.kalinka

KALINKA *Design*

КОНСАЛТИНГ ПО ДИЗАЙНУ ИНТЕРЬЕРОВ
ПРОВЕДЕНИЕ ТЕНДЕРОВ ПО ВЫБОРУ АРХИТЕКТОРОВ, ДИЗАЙНЕРОВ И СТРОИТЕЛЕЙ
+7 (495) 725-25-81

Cover Designed by **LOVE branding&marketing** Agency