

ВАРНИЕС

LUXURY HOMES

АРКАДИЙ НОВИКОВ:

«Я ДОЛЖЕН ЧУВСТВОВАТЬ
ПЛОЩАДКУ»

Arkady Novikov:

«*I need to feel the energy of the place*»

СТАТЬ ВИНОДЕЛОМ

СТРАСТЬ КАК БИЗНЕС,
БИЗНЕС КАК СТРАСТЬ

Become a Winemaker

*Turn Passion into Business
and Business into Passion*

ЭММАНУЭЛЬ КИДЕ:

«ФРАНЦУЗСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ВЕРЯТ
В БУДУЩЕЕ, СВЯЗАННОЕ С РОССИЕЙ»

Emmanuel Quidet:

«*French businessmen believe
in a future linked with Russia*»

СОКРОВИЩА ФРАНЦИИ

ВИЛЛЫ, ПОМЕЩЬЯ, КВАРТИРЫ, ДОМА

Treasures of France

Villas, properties, apartments, houses

N°3

EDITION 2016-2017

PARIS - MONACO - GENEVA - LONDON - BRUSSELS - MADRID - BARCELONA - LISBON - MARRAKECH - TEL AVIV - MOSCOW
LOS ANGELES - NEW YORK - MIAMI - ST.BARTS - MAURITIUS
FRENCH COUNTRYSIDE - LILLE - DEAUVILLE - NANTES - LA BAULE - ILE DE RÉ - BASQUE COAST - BORDEAUX - ARACACHON BAY - PERIGORD
LYON - ANNECY - PROVENCE - SAINT-TROPEZ - CANNES - CORSICA - EVIAN - COURCHEVEL - MEGEVE - CHAMONIX



* Ла Роз Дюор Барателль, Пре Катлан и Буа де Роз Коллекция ювелирных изделий

Dior

FINE JEWELLERY



Коллекции *Rose Dior Bagatelle, Pré Catelan* и *Bois de Rose**
Белое золото, жёлтое золото, розовое золото, бриллианты, аметист и розовый кварц.

14

ИНВЕСТИРОВАТЬ
ВО ФРАНЦИИ
Invest in France

42

ПАРИЖ
Paris

62

МАЙАМИ
Miami5 РЕДАКТОРСКАЯ
СТАТЬЯ
Edito7 ОБЗОР BARNES
BARNES
Overview20 ПУТЕШЕСТВИЕ
Travel26 ВИНОГРАДНИК
Vineyard30 ГАСТРОНОМИЯ
Gastronomy48
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
ОБЪЕКТЫ
Exclusive Homes64 МОНБЛАН
Mont Blanc68 КУРШЕВЕЛЬ
Courchevel72 НЬЮ-ЙОРК
New York

8

АРКАДИЙ НОВИКОВ
ИНТЕРВЬЮ
Arkady Novikov
Interview

34

КУЛЬТУРНЫЕ
СОБЫТИЯ
Cultural Line-up38 ЭММАНУЭЛЬ
КИДЭ
ИНТЕРВЬЮ
Emmanuel Quidet
Interview50 БАРСЕЛОНА
Barcelona52 БИАРРИЦ
Biarritz54 КАННЫ
Cannes56 МАВРИКИЙ
Mauritius58 ИЗРАИЛЬ
Israel60 ЛИССАБОН
Lisbon

74

ШВЕЙЦАРИЯ
Switzerland76 ЗАМКИ И УГОДЬЯ
Castles and Properties80 КОМАНДА
The Team

БАРНС, ОТ АТЛАНТИЧЕСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ДО УРАЛА

За последние 10 лет, на рынке элитной недвижимости наблюдается значительный рост интереса со стороны покупателей. Работа компании Барнс направлена на развитие международного присутствия в наиболее эксклюзивных направлениях, дающих новые уникальные возможности инвестиций, и которые пользуются спросом у клиентов.

Необходимость вывода компании на международный уровень является составляющей успеха бренда, который открывает представительства там, где покупатели ищут самую престижную недвижимость.

Сегодня существуют многочисленные возможности прямых инвестиций в объекты недвижимости (дома, виллы) в десятках стран. Клиенты, заинтересованные в приобретении недвижимости класса люкс- это американцы, французы, британцы, итальянцы, китайцы.

Русская публика также имеет особый вкус и пожелания в данной области. Поэтому компании Barnes было так необходимо партнерство с лидером рынка недвижимости в России, чтобы предложить всем своим клиентам эксклюзивную возможность продвижения их объектов для российской элиты, которая предпочитает премиум сегмент рынка, а русским клиентам – нашу международную экспертизу и уникальные знания.

Сейчас это стало возможным благодаря тому, что компания Barnes совершила слияние с компанией Kalinka, и стала первым игроком рынка элитной недвижимости, а также продолжила развитие своей стратегии международного развития и обслуживания клиентов по всему миру.

BARNES, from Atlantic to Ural

Since more than ten years, the area of luxury real estate knows an acceleration everywhere in the world. BARNES is currently working hardly to develop its network wherever the tendencies are pushing our clients through new exclusive places, or unique opportunities.

This necessity to internationalize our capacities, makes today the originality of our brand, and we highly try to set up our offices in the places where our clientele is looking for a high quality of real estate.

Nowadays exist numerous opportunities either as pure investments either as secondary or thirdly residential homes and villas, in dozens of countries. The clientele dedicated to the luxury field is american, french, British, Italian, chinese, but among this a clientele is reputed by its specific taste for high end real estate; it is the Russian clientele.

Thus it was fundamental for BARNES to merge with a leader in Russia, to offer to all our clients selling their properties the exclusive possibility to promote their goods through the Russian population very keen on luxury real estate, and offer to our numerous Russian clients, our international knowledge and our unique expertise.

It is now done, because BARNES has merged in 2016 with KALINKA, becoming consequently the first market player in the luxury real estate of Russia, and pursuing its international development in the whole world, serving every clients.



Viktoria KOMARNITSKAYA
главный исполнительный
директор
CEO Kalinka Group
v.komarnitskaya@kalinka-realty.ru



DOVLET HOUSE



Дизайнерские и классические ковры ручной работы

Комсомольский проспект, д. 15, тел. +7 (495) 988 00 82
www.dovlethouse.com

BARNES International ГЛОБАЛЬНАЯ МИРОВАЯ СИСТЕМА



A Global Real Estate Network

BARNES International has successfully created a global luxury real estate network by uniting the best consultants with a profound local knowledge of their respective markets, while using its vast list of contacts to advise and guide its clients.

The recent partnership signed between BARNES International and Kalinka Group is a strategic decision which gives our clients exclusive access to the best properties across the world, as well as broadening our consultants' expertise in the creation of luxury real estate.

«Компанией BARNES International создана глобальная мировая система, объединяющая лучших консультантов в сфере высокопремиальной недвижимости, где присутствует локальная экспертиза и опыт обмена клиентами и объектами.

живная возможность для наших клиентов получить доступ к лучшим предложениям по всему миру и распространение экспертизы специалистов компании по созданию люксовых объектов международного уровня»

Консолидация с международной сетью BARNES International – важное стратегическое решение для Kalinka Group, исклю-

Екатерина Румянцева
Председатель совета директоров
Kalinka Group

Ekaterina ROUMYANTSEVA
Présidente du Conseil d'Administration,
Fondatrice de Kalinka Group

22 года
YEARS
на рынке недвижимости
of expertise in the real estate market

380
консультантов по всему миру
consultants across the world

49
офисов в городах Америки,
Европы, Африки, Азии
offices in cities across Europe,
the United States, Africa and Asia

36 400
объектов в базе компании
properties for sale

BARNES
INTERNATIONAL REALTY

85 000
клиентов в базе компании
clients

3,6 млрд. €
объем сделок за последние 12 мес.
€3.6 billion in revenue generated over
the last 12 months

12
новых офисов по всему миру
откроются в 2016 году
new offices opening in 2016

250 тыс.
экземпляров – годовой тираж
журнала BARNES Luxury Homes
copies of the BARNES Luxury Homes
magazine distributed annually

АРКАДИЙ НОВИКОВ

Интервью **Валерии Мозгановой**

Известный ресторатор, предприниматель и телеведущий встретился с нами, чтобы поделиться своим видением ресторанного бизнеса. Видением довольно нетривиальным, заметим в скобках.

«Я ничего не ищу, оно само меня находит»

Мы встречаемся в «Сыроварне». Вроде бы хороший адрес – Кутузовский, 12, строение 1, – но без проводника не нашла бы ни за что. Место будто нарочно выбрано вопреки всем принципам ресторанного дела: пешком, по сути, не добраться, и даже на машине придется поплутать. На въезде КПП, и чтобы пропустили на территорию, нужно сказать: «Я в «Сыроварню» (ни дать ни взять пароль). Вокруг едва ли не промзона.

Сначала я думаю: видимо, мой сегодняшний собеседник и правда почти волшебник, если народ валит к нему даже сюда, но позже понимаю: волшебство Новикова – из бытовых сказок, где нет щучьего веления и двоих из ларца, а герой вправе рассчитывать только на себя, свои ум, работоспособность и талант.

Валерия Мозганова: *Аркадий, у вас есть система? Вы сначала разрабатываете концепцию, потом подбираете под нее площадку или наоборот: сначала видите площадку – о! – и уже под нее придумываете концепцию? А может, ваше правило – отсутствие всяких правил?*

Аркадий Новиков: В основном второй вариант – я вижу площадку и придумываю под нее концепт. Но, конечно, бывает, что у меня есть в голове идея, а потом появляется достойное место.

В. М.: *Расскажите о какой-нибудь идее, которая заставила вас искать площадку. Или, может, бывали случаи,*

когда идея родилась, а хорошего помещения для нее так и не нашлось?

А. Н.: Давайте так: секреты я выдавать не буду; думаю, идеи, которые есть у меня в голове, должны там остаться. Это что касается концепта, под который я ищу и пока не нашел места. А по поводу того, что уже родилось, расскажу. Вот, например, мы сидим в ресторане «Сыроварня». Меня на эту площадку пригласил мой товарищ – давай, говорит, сделаем! А место никакое – безлюдное, никогда здесь никого не было, не работало ничего. Теперь – вот придите через час – на входе очередь стоять будет! Я когда увидел это помещение, эти цеха, в голове сразу вспыхнуло: надо сделать тут «Сыроварню». И специализация интересная: свежий, вкусный сыр для некоторых – наркотик. Недавно мы искали место еще под один ресторан, мясной, и нам предложили помещение, вроде ничего. Потом нашли третью площадку, чтобы сделать... Ладно, все-таки раскрываю секрет: там будет история, связанная с колбасой. Решились, с учетом импортозамещения. Ну, и еще какие-то идеи в голове бродят, мы ведь только здесь три ресторана делаем.

В. М.: *Про Аркадия Новикова говорят, что он может ткнуть пальцем в точку на карте – и место точно будет работать. Нет холодной оценки площадок, есть только интуиция и талант. Это так? К Новикову поедут, где бы он ни открылся?*

А. Н.: В вопросе скрытый комплимент,

за это спасибо. Первое: да, конечно, у меня много ресторанов, среди которых популярные были и есть. Второе: существует определенная категория людей, которые знают, что и как я делаю, это тоже влияет. Третье, по поводу того, поедут к Новикову или не поедут. Как бы там ни было, я в любом случае всегда смотрю, чтобы место было комфортное, чтобы оно могло дать людям то, чего они хотят в определенный момент жизни, в определенном настроении и даже в зависимости от того, что происходит в стране. Это же чистая психология: может, в другое время здесь бы ничего не получилось, а в этот самый момент всё срослось. Ресторан – это живой организм. Моя задача в том и состоит: сделать так, чтобы его жизнь продлилась максимально долго и прожита была красиво, бурно. Но вообще сам я площадки подбираю редко. У меня очень много партнеров, а много потому, что люди приходят и показывают: вот есть место, давай сделаем? Выходит, я ничего не ищу, оно само меня находит.

В. М.: *Но есть площадки, от которых вы откажетесь сразу?*

А. Н.: Я не откажусь сразу ни от чего, сначала подумаю. Понятно, что должно быть удобное расположение, еще что-то, но все-таки главное – я должен чувствовать эту площадку. Вот как встречаешь человека и сразу понимаешь – твой, не твой; одежда, фильм, погода, место – твое или нет, так и помещение: заходишь внутрь, и если у тебя возникает какое-то особое чувство, если твои зрительные, «ощущательные» рецепторы срабатывают, ты должен этим воспользоваться. Я могу делать ошибки, конечно. Было несколько неудачных проектов, например, в Лондоне, и я считаю, именно из-за того, что ошибся с местом. Думал, что если первый ресторан был так успешен, то и во второй пойдут, но нет, оказалось, там всё не так линейно. И в Москве были осечки. Их не так много, но послушайте: не ошибается тот, кто ничего не делает. Ошибки – это нормально.

В. М.: *Скажите, а вот эти пресловутые нормы, правила, законы – санитарные, пожарные, «продажно-алкогольные» и прочие – насколько они реально мешают ресторатору?*

А. Н.: Знаете, я стараюсь об этом не задумываться. Существуют правила – значит, их надо выполнять. Есть революционеры, борцы с режимом, я не из их числа. Надо – значит надо, чего об этом говорить? Что для меня важно – так это чтобы принятые установки соблюдали все. Ни у кого не должно быть никаких преимуществ. Не думаю, что люди пишут законы, чтобы было хуже; они хотят, чтобы было лучше. Конечно, не без перегибов, но не могу сказать, что это сильно мешает. Все-таки у меня есть какое-то имя, какой-то опыт, и с беспределом мы не сталкиваемся: нас сложно просто так прищучить, мы уже достаточно сильные. Но опять: не ошибается тот, кто ничего не делает. Вот пришла к нам недавно ночью... комиссия, инспекция – не знаю, как она называется, – и срезала рекламную вывеску. Срезала, на мой взгляд, не совсем правомерно: по идее, у нас было несколько дней на работы по исправлению нарушений, а мы даже не видели документа, который бы к этому обязывал. Но неважно: срезали, что теперь обсуждать? Раньше надо было, наверняка ведь мы какую-то ошибку допустили, что-то не зарегистрировали. Ну а правила для всех.

В. М.: *Рестораны рождаются, живут, а потом умирают. Легко ли сегодня в России продать ресторанное помещение?*

А. Н.: В Европе это нормально, ты можешь продать и права на аренду, и сам бизнес. А в России практически невозможно: нет такой культуры, нет таких правил. Да и время сейчас не самое удачное: люди не слишком рвутся покупать чей-то бизнес. Впрочем, я никогда ничего и не продавал особо... Хотя нет! Мы продавали сетевые рестораны, но это было раньше.

В. М.: *Возвращаясь к вашему лондонскому опыту: существенна ли разница между «открыть ресторан там» и «открыть ресторан здесь»?*

А. Н.: Общего много, и в основном всё похоже, конечно, но есть нюансы, специфика. Если в России я понимаю очень многое, то там я только думаю, что понимаю, а по факту всё совсем не так, и не я один на это напоролся.

В. М.: *Вы, пусть не напрямую, но имеете*

дело с коммерческой недвижимостью. Ваш опыт здесь влияет на то, как вы выбираете жилье?

А. Н.: Честно говоря, даже никогда не задумывался. Полагаю, это просто дает какой-то дополнительный опыт, и всё. Если ты научился выбирать площадку для бизнеса, значит, у тебя сформировался именно навык выбора, и он будет полезен в поиске уже любой недвижимости, какой угодно.

В. М.: *И что же для себя выбрали вы, коренной москвич?*

А. Н.: Я живу в Подмоскovie: когда-то переехал, заработав первые деньги, и уже много лет мы там. В Москве тоже много красивых мест, где я, наверное, хотел бы жить: Остоженка, Патриаршие, Воробьевы горы, да много. Но мы уже привыкли в Подмоскovie, нам удобно, у нас есть собачки, которые куда-то должны выбегать. Привычка!.. Периодически всплывает в голове: «А не переехать ли в...», но нет, долго на эту тему я не размышляю.

В. М.: *А Москва – вам нравится, как она меняется?*

А. Н.: Очень нравится! Пешеходные улицы – я считаю, что это здорово; посмотрите, сколько деревьев, цветов стало в городе. Конечно, я где-то потерял: скажем, перекрыли парковку, но я как-нибудь переживу, зато в целом стало удобнее и красивее. Кто-то подумает: ну да, бизнесмена спрашивают, попробовал бы он ответить по-другому – придут и быстро объяснят, что к чему. Нет, я от души! Я когда приезжаю за границу, говорю им: ребята, вы не представляете, какие у нас парки! Рассказываю про парк Горького, про «Музеон» – они не верят. Но посмотрите, как действительно быстро всё поменялось, даже люди: я прошлым летом гулял – был какой-то праздник и очень много народа – и не увидел ни одного нетрезвого человека! Я правда очень позитивно ко всему этому отношусь.

В. М.: *А к загородному дому у вас какие требования? Вы вообще привередливый?*

А. Н.: Я привередливый. И капризный. Я люблю разное, но в принципе люблю объем.



В. М.: *Объем – это сколько?*

А. Н.: Это много. Для моего комфорта места должно быть много.

В. М.: *Поговорим о загранице. Если бы вам предложили выбрать на карте три точки для покупки недвижимости, вы бы что предпочли?*

А. Н.: Человеческая жадность безгранична, и человеческие желания и пороки, в общем, тоже (это я предвещаю свой ответ). Нравится ли мне зарубежная недвижимость? Да, нравится. Хотел бы я еще, если бы не был ничем ограничен? Стопроцентно да. Вы еще не до конца вопрос задали, а я уже определился: Сен-Барт, юг Франции и какая-нибудь гора в Швейцарии или, скорее, в Норвегии, с видом на фьорд. Не знаю, надо мне это или нет, но я бы не отказался. Норвегия – это было бы нечто тихое, спокойное, юг Франции – это берег, это должно быть что-то такое... «ух!». А вот Сен-Барт – наверное, что-то маленькое. В любом случае всё должно быть

пропорционально – участку, региону, соседним домам, местной культуре.

В. М.: *А в соседи бы кого взяли? Вообще ваше жизненное пространство – это скорее «я» или скорее «мы», компания?*

А. Н.: Я люблю уединение, при том что я достаточно общительный человек и очень люблю людей. Но не хочу, чтобы в мою частную жизнь попадали случайные персонажи.

Arkady Novikov

THE RESTAURANT OWNER, BUSINESSMAN AND PRESENTER ARKADY NOVIKOV AGREED TO SIT DOWN AND TELL US ABOUT HIS VISION OF THE RESTAURANT WORLD.

Interview by Valérie Mozganova

We met at a restaurant called Sirovarnya (meaning “Cheesemonger”), a highly-recommended establishment at 12 Avenue Kutuzovsky. This place is the exact opposite of what a restaurant should be. Hidden away in some sort of industrial zone, we finally arrived after going through a checkpoint. And it was at precisely that moment when I thought: you’ve got to be insanely talented to attract so many clients to a place like this...

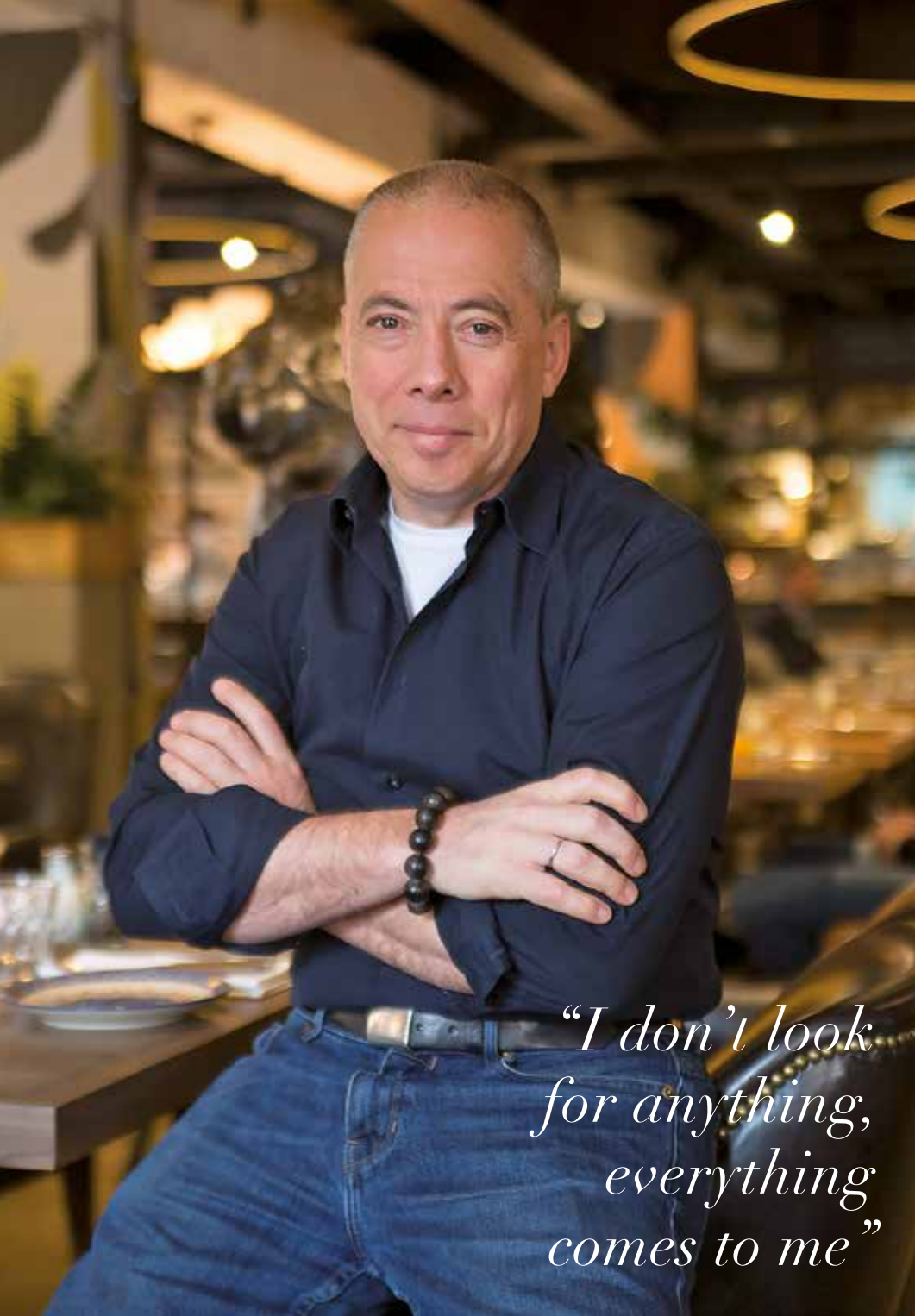
Valérie Mozganova: Arkady, how do you do it? Do you first develop the restaurant concept and then look for a location, or vice versa?

Arkady Novikov: *Most of the time I find the*

place and then adapt my concept to the location, but sometimes I think of ideas for restaurants and just have to find the right site for them.

V.M: Can you tell us about one of your restaurant concepts that pushed you to look for the perfect location? Has it ever been impossible to find the right place for one of your ideas?

A.N: *I can’t tell you much. After all, I’m not going to give away all my secrets! But I can tell you a little about the restaurant Sirovarnya. An acquaintance approached me about setting up here, although it’s a quiet area and not that suitable for a restaurant. But you can’t deny its popularity! When I saw this place for the first time, with its machine rooms and vast space, I immediately knew I had to open my restaurant here.*



“I don’t look for anything, everything comes to me”

V.M: People say you can open a restaurant anywhere and be successful. Isn't it true that you have a more intuitive approach than a logical one? Many people would be happy to come to one of your restaurants, wherever it was.

A.N: Thank you for the compliment! It's true that many of my restaurants were very popular when they opened, and still are today. A large number of my clients know

my approach and the way I do things, and that has a big influence on the reputation of my restaurants. I don't know if people are happy to travel long distances to get to my restaurants. But one thing I'm sure of, is that I strive to find the finest locations to offer a moment of relaxation at any time of year, regardless of what is happening in our country. It all comes down to the time in which you live. I might have failed a

few years ago, whereas everything is going perfectly today. A restaurant is like a living being, and my goal is to keep it alive and healthy for as long as possible. I suppose you could say that I am not the one who looks for locations for my restaurants. It is in fact my partners and contacts who suggest them. Everything comes to me.

V.M: There must be places where you can't see it working, and have to refuse?

A.N: *I never refuse anything without first thinking long and hard about it. Of course there are certain criteria that need to be met, but the most important thing for me is getting a good feeling from a place. It's a bit like a first date, a film or a piece of art. Either it works, or it doesn't. Exactly the same thing applies when I choose a site. If I feel something like euphoria when I see it for the first time, it means it's worth it. That's not to say that I have never known setbacks, in London and Moscow for example, where I think I chose the wrong site. But even if I have not made many mistakes, I think it's normal to make a few! After all, the only people who never make mistakes are those who do nothing.*

V.M: There are lots of standards to respect, in areas such as sanitation, fire safety and the sale of alcohol. Do they hold you back as a restaurant owner?

A.N: *To be honest with you, I try not to think about it! There are many standards, and you have to respect them. There are people who rebel against the rules, but I'm not one of them. If these standards exist it means they should be applied. I think it is important for everyone to respect them, and that we are all equal. I don't think these rules are there to hurt us. With the experience my team and I have gained over the years, we know how to find solutions. Just the other day an inspector paid us a*

visit and forced us to take down a billboard. This was a fairly random decision, as we had not received any prior warning asking us to remove it. We were probably partly at fault, and rules are rules, so that's that!

V.M: The lifecycle of restaurants is little like that of humans: they are born, they live and they die. Is it easy to sell a restaurant in Russia at the moment?

A.N: *It's much easier in Europe. You can sell the right to run the business, and even sell it outright. It's almost impossible in Russia. There is a very different approach. On top of all that, the economic climate is hardly favourable, and very few people are willing to buy a business. That being said, I have never sold one of my restaurants...*

V.M: Let's go back to your experience in London. Was there a difference between opening a restaurant there and opening one in Russia?

A.N: *Everything was generally identical, although there were a few differences. In Russia I have an overall understanding of what's happening, whereas in London I thought I did, but I was sometimes wrong! I think there are many people like that.*

V.M: You are indirectly linked to the world of commercial real estate through your activity. Do you use this experience make choices when buying a property?

A.N: *To tell you the truth, I've never thought about it. I'm sure it can help, as it gives you a different point of view. If you learn to choose the right site for your business, that automatically gives you a certain experience you can use when choosing any type of property.*

V.M: Which property did you choose for your family? You were actually born in Moscow, if I'm not mistaken?

A.N: *I live on the outskirts of Moscow. When I started earning a proper living we moved out of the city, and we've been there ever since. There are lots of magnificent places in Moscow where I would love to live, such as Ostozhenka, Patriarshiye Ponds and Sparrow Hills. But we're used to living where we are. We have dogs who need the space, and we're comfortable and happy. I sometimes wonder if we should move elsewhere, but I think we'll stay where we are.*

V.M: Do you like Moscow? How has the city changed over the years?

A.N: *I love Moscow, with its pedestrianised streets, countless trees and paths filled with flowers, although there is less and less space to park! But that's a minor detail. The city has grown more beautiful and become much nicer to live in. Some may say I'm praising the city for fear of seeing my business penalised, but they're wrong! My love of Moscow comes from the heart. When I travel abroad I boast about our vast parks to the people I meet, and tell them about the Gorky and Museon Parks in particular. Of course many things have changed, including the city's inhabitants. The last time I was wandering through the city on a national holiday, there were lots of people celebrating some sort of event, and every single one of them was drunk! But I only see the positive side to change.*

V.M: When it comes to detached or country houses, do you have a list of criteria? Are you generally demanding when it comes to choosing property?

A.N: *I am fairly demanding, and quite hot-headed! I like a lot of different things, but my priority is having a lot of available space and generous volumes.*

V.M: How much volume do you need?

A.N: *A lot! I need a lot of space to feel comfortable and at home.*

V.M: Let's talk about other countries. If you had to choose three places to buy a property, what would they be?

A.N: *Human desire and the quest for wealth are both limitless. Do I like international real estate? Yes. When you were asking me the question, before you even finished I already had my three choices: Saint Barthélemy, the south of France, and somewhere in the Swiss Alps or even in Norway – perhaps a house with a view over the fjords. I don't know if I need to own a property abroad, but I wouldn't say no! Each one of these regions has something special. Norway represents peacefulness and silence for me. The south of France offers such impressive views, and Saint Barthélemy makes me think of somewhere small and cosy. In any case, every property should be in keeping with the region, the plot of land, the neighbouring houses and the local culture.*

V.M: If you could choose, who would your neighbours be? And in general, do you enjoy being on your own or surrounded by lots of people?

A.N: *I enjoy spending time on my own, despite the fact I am open, chatty and friendly with others. But I don't want people I don't know to invade my everyday life!*

НЕДВИЖИМОСТЬ ВО ФРАНЦИИ: ИНВЕСТИРУЕМ ГРАМОТНО

Французская недвижимость традиционно вызывает у российского покупателя интерес, и в последнее время он лишь растет. Как грамотно подойти к вопросу покупки? Ольга Мельник, Никита Кузнецов и Теймур Агаев, партнеры французского адвокатского кабинета «КАМС», раскрывают для нас эту тему, опираясь на свой многолетний опыт работы с российскими клиентами.

ВОПРОС: *Каковы этапы приобретения недвижимости во Франции?*

О. М.: Прежде всего надо «открыть» свою Францию – определить критерии поиска (в этом может помочь профессиональный риелтор, который подберет подходящий объект недвижимости). Риелторский договор составляется в простой письменной форме и содержит ряд условий, которые зависят от типа поручения. Однако перед тем, как вы будете всерьез рассматривать возможность покупки, объект следует проанализировать с юридической точки зрения, обратив внимание на вероятные подводные камни. Как пример – неделимость собственности или преимущественные права на ее приобретение, которыми обладают некие третьи лица. Неменьшие трудности могут возникнуть, скажем, если выбранный объект имеет особый юридический статус: допустим, является историческим памятником. Предварительный правовой анализ позволяет оценить предстоящие усилия, сложность сделки и ее последствия, а в итоге сэкономить время и деньги.

После того, как выбор сделан, покупатель направляет продавцу оферту, в обязательном порядке содержащую основные условия сделки (в частности, предлагаемую цену). С момента акцепта продавцом оферта, за редким исключением, является обязательной для обеих сторон. Согласовав условия, на которых будут строиться отношения, стороны заключают предварительный

договор (compromis de vente/promesse de vente). Такой договор окончательно формализует волю сторон и, соответственно, обязывает продавца продать, а покупателя – приобрести объект недвижимости.

Поскольку и оферта, и предварительный договор являются юридическими актами, следует максимально серьезно подойти к их составлению. Помимо основных, обязательных условий, эти документы могут содержать особые оговорки, например предусматривать право покупателя осуществить переуступку прав и обязательств по договору в пользу третьего лица, или же включить отлагательное условие, ставящее судьбу сделки в зависимость от получения покупателем ипотечного кредита.

Подписывая предварительный договор, покупатель вносит гарантийный депозит в размере не менее 5 % стоимости объекта. Важно помнить: если покупатель отказывается от сделки спустя десять дней с момента заключения предварительного договора, он обязан доплатить продавцу еще 5 %. Дело в том, что нормы французского права в подобных случаях предусматривают штраф в размере 10%. Если десять дней еще не прошли, продавец просто возвращает гарантийный депозит.

И, наконец, для совершения сделки стороны заключают нотариальный договор купли-продажи. Выплаченный депозит включается в стоимость недвижимости.



ВОПРОС: *Расскажите, пожалуйста, о сопутствующих расходах.*

Н. К.: Расходы, которые несет покупатель, обычно включают в себя вознаграждение риелтору, а также гонорары нотариуса и адвоката. Остановимся на них подробнее.

Роль французского риелтора в общем не отличается от роли российского. Однако во Франции, в соответствии с нормами местного права, риелтор несет целый ряд обязательств. Они включают наличие лицензии, подлежащей ежегодному продлению, финансовой гарантии, выданной кредитным учреждением или профессиональной организацией, а также полиса страхования профессиональной ответственности. Законодательство не устанавливает величину вознаграждения риелтору, поэтому стороны определяют ее самостоятельно. Но, как правило, размер вознаграждения агентству,

выраженный в процентах от стоимости объекта, обратно пропорционален этой стоимости: чем дороже объект, тем скромнее процент.

Участие нотариуса в сделке обязательно: он играет двойную роль, выступая в качестве составителя договора купли-продажи недвижимости и налогового агента. Кроме того, нотариус может выступить в роли консультанта стороны по договору. Таким образом, нотариальные расходы состоят из обязательных расходов, установленных на законодательном уровне, и гонорара, определяемого по договоренности между нотариусом и клиентом (например, в случаях оказания нотариусом консультационных услуг). Обязательные нотариальные расходы – это вознаграждение нотариусу, государственных налогов и регистрационные сборы, взимаемые нотариусом в пользу государства. Процентная ставка по каждой

отдельной статье нотариальных расходов варьируется в зависимости от географического расположения объекта, его стоимости, возраста сооружений, находящихся на территории, и т. д.

Адвокат оказывает юридическую поддержку покупателю или продавцу. Он занимается сопровождением сделки, в том числе консультирует клиента по вопросам порядка и условий заключения и исполнения договора купли-продажи, структурирования владения недвижимостью и смягчения налогового бремени (в частности, в случае возможного последующего дарения, передачи по наследству или перепродажи объекта). Кроме того, адвокат сопровождает клиента при подготовке и оформлении документов, необходимых для совершения сделки. Стоит отметить, что при продаже объекта не напрямую, а посредством цессии долей юридического лица – собственника недвижимого имущества

адвокат может оформить сделку без привлечения нотариуса.

Гонорар адвоката устанавливается в свободном порядке. Его размер может быть определен на основании почасовых ставок, помноженных на количество отработанных часов. Как правило, если возможно рассчитать предельный объем работ, мы предлагаем нашим клиентам определить фиксированную сумму гонорара либо же установить определенный потолок для почасовой оплаты.

ВОПРОС: Имеет ли смысл приобретать недвижимость во Франции напрямую или стоит привлекать юридическое лицо?

Т.А.: Для таких целей французские законодатели предусмотрели специальную форму юридического лица, SCI (Societe Civile Immobiliere – гражданское общество по недвижимости), назначение которой – владение и управление объектами недвижимости. Основная задача SCI – структурирование отношений между собственниками недвижимости. Данное общество – довольно гибкий и удобный инструмент, позволяющий оптимизировать передачу объекта недвижимого имущества по наследству или его дарение и избежать проблем, связанных с его неделимостью. SCI было специально разработано с целью облегчить положение собственников, а потому для приобретения недвижимости во Франции и управления ею мы советуем применять именно этот инструмент. И наоборот: за исключением некоторых случаев, мы настоятельно не рекомендуем нашим клиентам использовать иностранные структуры. Они действуют на французскую налоговую администрацию, как красная тряпка на быка, и впоследствии создают дополнительные трудности.

Вся процедура создания и регистрации SCI очень проста и состоит из следующих этапов:

подписание участниками учредительных документов;

открытие банковского счета;

публикация в JAL (Journal d'Annonces Legales) объявления о создании SCI;

регистрация SCI в Реестре коммерсантов

и обществ (Registre du commerce et des societes).

Закон не устанавливает максимальное количество участников SCI, а минимальный размер уставного капитала – 1 евро.

Необходимо отметить, что SCI обладает «гибридным» статусом, так как является юридическим лицом, но при этом налоговое законодательство относит его к абсолютно «прозрачным». На практике принцип «налоговой прозрачности» означает, что данный тип юридического лица не позволяет участникам уклониться от уплаты целого ряда налогов и сборов, а в случае его ликвидации передача прав собственности участникам не является основанием для налогообложения.

SCI по своей сути не является структурой, созданной с целью ведения торгово-хозяйственной деятельности, и, соответственно, не имеет строгих обязательств по ведению бухгалтерской отчетности. Тем не менее мы рекомендуем обратиться за услугами бухгалтера и вести бухгалтерию: это обеспечит доказательственную базу на случай вынужденного общения с налоговой администрацией.

ВОПРОС: Просьба подробнее остановиться на налогах.

Н.К.: Во-первых, стоит сразу упомянуть налог на прирост капитала – он возникает при реализации имущества, не относящегося к основному месту жительства. Данным налогом облагается только доход, полученный от продажи недвижимости. При этом налоговую администрацию интересует реальная стоимость имущества. Она рассчитывается в соответствии с процентными ставками изменения стоимости недвижимости во Франции, которые ежегодно публикуются уполномоченной инстанцией. Иными словами, налогом облагается разница между стоимостью приобретения и реальной (не договорной) стоимостью продажи.

Ставка налога на прибыль при продаже недвижимого имущества (после применения целого ряда вычетов из налогооблагаемой базы) составляет 19 %. К данной ставке прибавляется дополнительный налог, в случае если

сумма прибыли от продажи имущества превышает 50 тыс. евро. Размер этого налога варьируется от 2 до 6 %, в зависимости от величины прибыли, получаемой от продажи.

Также в практике часто возникают вопросы, связанные с передачей имущества по наследству или его дарением. В отличие от России, во Франции дарение и наследование недвижимого имущества, находящегося на ее территории, облагается налогом даже при его передаче родственникам по прямой восходящей или нисходящей линии. Налоговый режим и ставки дарения по прямой линии схожи с режимом налога на наследование, не считая небольших различий. Налог на дарение или наследование вычисляется согласно прогрессивной шкале от 5 до 45 %, в зависимости от стоимости имущества. При этом дарение по прямой линии предоставляет право на вычет из базы налогообложения по 100 тыс. евро, подаренных каждым родителем.



Также во Франции существует жилищный налог, взимаемый в пользу муниципалитета по месту проживания вне зависимости от того, на каких основаниях налогоплательщик пользуется объектом недвижимости. Сам факт проживания в частном доме или квартире влечет за собой обязательство по уплате данного налога. Он рассчитывается на основании официально установленной арендной ставки имущества, в зависимости от места его нахождения. Налоговая ставка будет ниже, если объект недвижимости является основным местом проживания налогоплательщика.

Кроме того, собственники или usufructуарии застроенных или незастроенных земельных участков должны выплачивать земельный налог. Его размер налоговый орган рассчитывает на основании кадастровой арендной стоимости имущества, после чего направляет налогоплательщику уведомление. Предоставлять декларацию налогоплательщик не обязан, за исключением случаев, когда на участке было возведено новое сооружение или произведена реконструкция уже имеющегося.

Владение дорогостоящим движимым или недвижимым имуществом во Франции (домами, автомобилями, яхтами) может повлечь за собой обязательство по уплате так называемого солидарного налога на богатство (impôt de solidarité sur la fortune, ISF). Оно возникает в том случае, если по состоянию на 1 января налогового года общая стоимость имущества превышает 1,3 млн евро. Физические лица – владельцы недвижимости на территории Франции, стоимость которой превышает указанную сумму, обязаны подать налоговую декларацию вне зависимости от места налогового резидентства.

ВОПРОС: Дает ли право собственности на недвижимость во Франции привилегии при получении вида на жительство?

Т.А.: Нет, наличие недвижимости во Франции не предоставляет права на получение вида на жительство, поскольку вид на жительство (как и виза) является юридическим актом, относящимся к проявлениям суверенитета государства. Однако

покупка недвижимости во Франции дает некоторые преимущества, так как для получения отдельных категорий видов на жительство необходимо предоставить доказательства наличия места проживания в стране. Кроме того, право собственности на недвижимость во Франции выступает в роли репутационного фактора, косвенно свидетельствующего о наличии необходимых средств для проживания в стране.

Особое значение наличие недвижимости во Франции имеет в рамках получения вида на жительство категории «Посетитель» (Visiteur). Он может быть интересен иностранцам, желающим проводить во Франции от четырех до двенадцати месяцев ежегодно, не осуществляя при этом профессиональную деятельность, которая требует получения специального разрешения.

Право собственности на недвижимое имущество во Франции может также послужить финансовой гарантией и, соответственно, поспособствовать владельцу в получении инвестиций на определенные бизнес-проекты в стране. Таким образом, недвижимость во Франции может предоставить косвенные преимущества лицам, желающим получить вид на жительство категорий «Коммерсант» или «Компетенции и таланты».

Real Estate in France: How to Invest Intelligently

FRENCH REAL ESTATE HAS ALWAYS STIRRED UP INTENSE INTEREST WITH RUSSIAN BUYERS, AND RECENTLY THIS INTEREST HAS BEEN GROWING EXPONENTIALLY. BUT WHAT IS A REASONABLE WAY TO ACHIEVE THIS OBJECTIVE?

OLGA MELNIK, NIKITA KOZNETSOV AND TEIMOUR AGAEV, OUR PARTNERS IN THE FRENCH LEGAL FIRM KAMC, SHARED THEIR OPINIONS ON THE ISSUE, BACKED BY THEIR VAST EXPERIENCE WORKING WITH RUSSIAN CLIENTS.

Question: What steps need to be followed when buying a property in France?

O.M: You should first define a list of research criteria that you will use to find the ideal place to purchase a property. An estate agent will be responsible for offering you a property adapted to your desires. A mandate of sale is drawn up in writing, stipulating different conditions based on the type of mandate. You should analyse the property in question from a legal perspective before considering purchase, as there may be sensitive points to be addressed, such as the joint-ownership of a property or the presence of additional rights applied to the acquisition of a property by a third party. Other difficulties may occur if the property in question has a certain legal status, for example, if it is listed as a historical monument. A thorough legal analysis will mean you can judge the complexity and consequences of the transaction, which will save you both money and time.

After making a choice, the buyer sends the seller their offer accompanied by the key conditions, including the price. After the offer is accepted by the seller, it becomes valid and obligatory for both parties. Following the acceptance of the conditions the parties sign a preliminary sales agreement, a document that officialises the transaction, obliging the seller to sell and the buyer to buy.

Given that the offer and the preliminary sales agreement are both legal documents,

particular attention must be paid when drawing them up. There are of course conditions that must be included in these documents. There are also clauses that can be written in to stipulate certain points, such as the possibility of allowing the buyer to transfer their rights and obligations to a third party; or the possibility of suspending the preliminary sales agreement if the buyer does not obtain a property loan from their bank.

By signing the preliminary sales agreement, the buyer has to pay a deposit of 5% of the total price of the property. It is important to know that if the buyer withdraws after the regulatory time period of 10 days, they will be obliged to pay an additional 5% of the total price of the property. If the buyer withdraws within the 10 days, the seller reimburses the 5% deposit to the person in question.

Finally, to conclude the transaction, the two parties draw up a sales agreement in the presence of a notary:

Question: What fees are added when purchasing a property?

N.K: When purchasing a property, the buyer must also pay the estate agent's commission, the notary's fees, and the lawyer's fees if the buyer has sought additional legal aid.

An estate agent plays exactly the same role in France as in Russia, but there is a difference in the French estate agent's obligations. They are obliged to have a professional identity card in order to work, and a financial guarantee granted by a bank or other institution. As there is no legislation defining the amount of commission charged by an estate agents, these costs may differ between agents. However, the commission does depend on the price of the property. The higher the price, the lower the percentage of commission.

A notary must also be present during the purchase of a property, as they play a dual role: drawing up the preliminary sales agreement and acting as a tax agent. A notary may also act as a sales consultant. In this case, the buyer must pay notarial fees according to an official scale dictated by the government, and a fee for consultation during the course of the transaction.

Notarial fees are composed of the notary's remuneration and various taxes paid to the government. Notarial fees vary based on a range of criteria, including the property's location, its price and its age.

A lawyer provides legal aid to the buyer or the seller. A lawyer can be present during negotiations and throughout the transaction, and will advise their client on the clauses included in the preliminary sales agreement and the client's rights, and ensure the smooth-running of the transaction. They can also answer questions regarding tax, in the case of a succession or a gift of property. A lawyer also helps to draw up and fill out the final contract to conclude the sale.

Lawyers are responsible for establishing their own fees. They may be fixed based on an hourly rate, for example. As a general rule, if the work can be estimated prior to the start of the proceedings, we offer our clients a fixed amount in advance or a limited hourly rate.

Question: Is it worth personally acquiring a property in France, or are there other ways to achieve this objective?

T.A: It is entirely possible to acquire a property through an SCI – a Société Civile Immobilière, a real estate partnership company under French law – designed to manage real estate. The main function of an SCI is to structure the link between owners and property. This device is an excellent tool for optimising successions, gifts and for

solving problems of joint-ownership. The SCI was specially created to simplify certain elements of real estate for owners, and we strongly advise that our international clients looking to acquire a property in France do so through an SCI. However, there are certain cases in which it is unadvisable to use this sort of legal structure.

The procedure for creating an SCI is relatively simple. You must follow the steps below:

- Sign the necessary documents for the party in question
- Open a bank account
- Publish the creation of your SCI in the French Journal of Legal Announcements
- Register the SCI in the French Trade and Companies Register

French law does not limit the maximum number of partners, and the minimum obligatory capital is just €1.

It should be noted that an SCI is a legal structure subject to transparent taxation, which means the partners are obliged to pay a variety of taxes. What's more, in the event of liquidation, the assets must be shared between the partners and are not subject to taxation.

An SCI is not a commercially-driven organisation, and therefore is not subject to strict accounting regulations. Nevertheless, we advise our clients to employ an accountant in case of problems with the French tax authorities.

Question: Could you tell us a little more about taxes?

N.K: If there is a capital gain in the sale of a property, this sum is not subject to tax if the property is your main residence. Capital gains tax only apply to a secondary residence. When it comes to defining taxes, the French administration relies on the real



value of the property by analysing a range of criteria.

Capital gains tax is set at 19%, with an additional tax varying between 2% and 6% if the amount of capital gain is more than €50,000.

We also receive many questions concerning transfers in cases of property gifts and heritages. In France the transfer of property through gifts and heritage is subject to taxation, even in the case of a succession. Tax on gifts of property is calculated based on the price of the property and ranges from 5% to 45%, whereas a gift of property to direct descendants is eligible for a tax rebate of €100,000 per member of the donating family:

There is also a council tax in France, which is taken by the local authority in the area you live in. You are subject to this tax from the moment you inhabit a property. It is calculated based on the property's Land Registry rental value and its location. This tax will be lower if the property in which you live is your main residence.

You should also note that owners of habitable or inhabitable property or land are also subject to property tax, calculated based on the Land Registry rental value.

Becoming the owner of moveable assets such as cars or yachts, or immovable assets such as property, may lead you to pay wealth tax in France. This tax is applied if the total value of your assets is more than €1.3 million. Owners whose property or properties in France are worth more than this amount are obliged to declare them to the tax authorities, even if they live abroad.

Question: Does becoming a property owner in France imply privileges when obtaining a residence permit?

T.A: No, becoming a property owner does not grant you any rights or privileges when obtaining a residence permit or even a visa. There are exceptional cases in which you must prove you reside in France, and being a property owner would be an advantage in this case. In this specific context, it offers irrefutable proof that the property owner has

a sufficient financial capacity to reside in France.

This is particularly relevant when applying for a "Visitor" residence permit category, which may interest those looking to spend between 4 and 12 months per year in France without working professionally; which requires a separate authorization.

Being a property owner in France is an advantage in a business context, as a property represents a financial guarantee if you are looking to acquire financing for an investment project in France, for example. In this case, the "tradesperson" or "skills and talents" residence permit categories are possible.

123001, ул. Садовая-Кудринская, д. 32, стр. 1, БЦ «Бронная Плаза», тел.: +7 (495) 287-75-25, факс: +7 (499) 277-18-16

47, avenue Hoche, 75008 Paris — France, T +33 1 83 79 88 10, F +33 1 83 79 88 11



ПЕРЕЗАПУСК В ЩАДЯЩЕМ РЕЖИМЕ

Велнес-клиники, которым можно доверять

Велнес и новые методики оздоровления — идеальная среда для разного рода спекуляций, поэтому на создание репутации у клиники или курорта уходят годы.

Мы выбрали несколько мест, которым уже давно нет нужды отстаивать свою репутацию, но которые уверенно держатся в списке фаворитов у знатоков.

Поиск способа оставаться здоровым и жить долго — история очень индивидуальная, никто не спорит, но это уже своего рода трюизм. Другое дело, что искать этот способ приятнее в элегантных декорациях и под руководством профессионалов. Сразу оговоримся: существует множество медицинских запросов, при которых не

ограничишься полумерами — их нужно адресовать узким специалистам, и только им. Однако есть особая категория клиник для тех, у кого нет ни чрезмерно сложных диагнозов, ни тяжелой «хроники»: для людей, которые и так чувствуют себя недурно, но хотят жить еще лучше. Оздоровительные курсы подобных клиник ориентированы на улучшение общего самочувствия клиента, а в ряде случаев обещают ему — ни больше ни меньше — эдакий мировоззренческий переворот. Разумеется, к лучшему. В каком-то смысле речь идет об эффекте перезапуска всей системы: пациенту предлагают научиться жить заново — мягко, без насилия над собой, — и по-новому взглянуть на свое здоровье.

Мы отобрали ряд имен, которые заслуживают доверия: с одной стороны, они уже прошли проверку временем, но с другой, в замшелом консерватизме их никак не упрекнешь.

Recharge Your Batteries

Spa resorts you can count on

SPA RESORTS HAVE DEVELOPED NEW REJUVENATION TREATMENTS THAT HAVE SHOT TO INTERNATIONAL RENOWN. WE HAVE SELECTED A LIST OF CENTRES WHOSE REPUTATIONS SPEAK FOR THEMSELVES.

The quest to live longer and in good health is a very personal matter, and in a way it may be considered a truism. Some people enjoy searching for this grail in an elegantly decorated environment under the experienced eye of professionals. Then there are specialist centres aimed at people in good health, but who are looking to feel even better. These resorts help you to reinvigorate yourself, to be reborn in a certain way, and to see life from a different angle.

Grand Resort Bad Ragaz

Поездка в Бад-Рагац — это классическая поездка на воды, в традициях, заложенных еще древними римлянами: санариумы, фригидарии, бассейны с колоннами и кружками возле каждого фонтанчика, чтобы гости в любой момент могли выпить целебной термальной воды. В здешних местах еще в Средние века купались монахи близлежащих монастырей — им, правда, для этого приходилось обвязываться веревкой и спускаться в расщелину в скале. Нынешним купальщикам повезло больше: в их распоряжении имеются бассейны. Ну и изрядная доля роскоши в том виде, как ее понимают в Швейцарии: кристаллы Swarovski в парных, пентхаусы площадью по 600 квадратных метров с видом на Альпы, бутик La Prairie и так далее. И, разумеется, современные технологии: обертывания с использованием косметики Thalgo, процедуры для лица Sisley, чек-ап-

диагностика с помощью новейшей медицинской аппаратуры, пластическая хирургия. Далее сюрприз: коктейль-бары и салон Davidoff. Несколько неожиданно для спа-курорта, но здесь верят (и, по сути, не ошибаются), что альпийский воздух — мощное противоядие. Впрочем, вредить себе после систематических процедур хочется немногим.

Прием в Бад-Рагац ведут первоклассные врачи, которые работают со швейцарской олимпийской сборной. Здесь можно получить консультации по гинекологии, ревматологии, ортопедии, дерматологии, офтальмологии и даже психиатрии.

Из прочих развлечений — прогулки по горным тропам и катание на лыжах, скандинавская ходьба, гольф и теннис, а также вполне содержательная культурная программа, от выставок до модных показов на территории. Словом, не скучно.

Сайт: resortragaz.ch
Специализация: реабилитация после травм, похудение, гинекология
Спа-программы: 1, 3 или 5 дней





Bad Ragaz has been used as a samarium, a pool lined with columns and a centre of well-being since Ancient Rome. In the Middle Ages, the monks from nearby abbeys would come to bathe in the thermal water and enjoy its therapeutic properties. Today luxury hotels, penthouses and Swarovski crystals have invaded the area, but this has also brought technological advances such as Thalgo cosmetics, Sisley facial treatments and cosmetic surgery. The cocktail bars

and the Davidoff salon also have their place in this new world, which may come as a surprise to some. The most important thing here is the pure air from the Alps. Appointments at Bad Ragaz are carried out by the finest doctors, who also work with the Swiss Olympic team. You are welcome to consult with gynaecologists, rheumatologists, orthopaedists, dermatologists, ophthalmologists and even psychiatrists. Options for entertainment are hardly

lacking. Choose from hiking in the Alps, skiing, golf, tennis and a vast cultural programme ranging from exhibitions to fashion shows.

Website: resortragaz.ch
Speciality: Re-education, weight-loss, gynaecology.
Spa Programmes: 1, 3 or 5 days

питания называется cuisine minceur (дословно «кухня для стройности») и базируется на изысканных блюдах. Легкоусвояемых, натуральных, но при этом соответствующих лучшим стандартам французской и мировой кухни. Никакого новаторства: гостям просто еще раз напомнят о важности выбора натуральных продуктов, «хороших» и «плохих» жирах, правильном соотношении белков, жиров и углеводов и пользе овощей. Помимо спа, в поместье Les Prés d'Eugénie работают кулинарные школы: одна для любителей, вторая для профи, разделяющих взгляды Гераара.

Сайт: michelguerard.com
Специализация: похудение, антистресс
Программы:
 - Petite Fugue Spa Getaway – 2 дня
 - Pure Spa – 7 дней
 - Анти-эйдж – 7 дней
 - Minceurs Essentielle (детокс и похудение) – 9 дней

As a young man, Michel Guérard, one the greatest chefs in France and the world, married Christine, the owner of the estate

where the wife of Napoleon III the Empress Eugenie stayed. Today the estate is an oasis of calm where you learn to live differently in a lush, green, beautifully decorated environment.

Thanks to the properties of the thermal water, therapies and treatments are offered to tackle a range of pathologies. After relaxing in the spa, the chef will personally welcome you to his triple-Michelin-starred restaurant, opening your eyes to new possibilities and changing your eating habits for good. Guérard's objective is to convince his guests that indulgence and excellent food are compatible with a slim figure and good health. His Cuisine Minceur weight-loss concept combines pleasure, sophistication, nature and world-class cooking.

There are also schools for beginners and professionals that share and teach you his philosophy.



Website: michelguerard.com
Speciality: weight-loss, well-being
Spa Programmes: Petite Fugue Spa Getaway – 2 days
 Pure Spa – 7 days
 Anti-age – 7 days
 Essential Weight-Loss – 9 days



Les Prés d'Eugénie

Одному из величайших шеф-поваров Франции, а значит, и мира, Мишелю Герару в молодости повезло жениться на наследнице поместья в Аквитании. Ее владения находились в курортном городке, куда еще жена императора Наполеона Евгения ездила на воды. Собственно, как раз для нее и было отстроено поместье, которым ныне владеет семья Гераров. Теперь это полноценный ретрит, где гостям помогают мягко перейти в новый регистр жизни – в атмосфере французского гедонизма, в дворцовых интерьерах, с прогулками по роскошному парку. При помощи термальных вод здесь лечат нарушения обмена веществ и болезни суставов, а сам Мишель Герар не просто принимает гостей в своем ресторане, отмеченном тремя мишленовскими звездами, но помогает им полностью пересмотреть взгляды на жизнь и питание.

Свою миссию Герар видит в том, чтобы убедить людей: гурман может оставаться стройным человеком со здоровой печенью. Разработанная им система



Palace Merano - Espace Henri Chenot

Небольшой городок Мерано в Южном Тироле прославился в определенных кругах благодаря доктору Анри Шено. Когда-то отель Palace Merano был не только спа-курортом, но и местом в стиле культового Jimmi'z, куда итальянский бомонд приезжал показать себя.

Сейчас сюда едут все-таки в первую очередь за тем, чтобы очистить организм от шлаков, похудеть и вернуться в мир вдохновленным. Более того, даже продлить свою жизнь: долголетие и замедление процессов старения относятся к сфере научных интересов Анри Шено.



Метод доктора Шено носит название «бионтология». В основе – серьезная наука о клетке и энергетических. Свою миссию Герар видит в том, чтобы убедить людей: гурман может оставаться потоках в человеческом организме – не случайно с некоторых ракурсов клиника напоминает лабораторию.

Доктор рассматривает человека и процессы старения организма в исторической перспективе, анализируя методы и практики, приводящие к увеличению продолжительности жизни. Жена доктора, Доминик Шено, курирует эстетическое направление и диетологию. Косметические продукты, которые супруги разрабатывают совместно, стали своего рода фетишем для знатоков и бьюти-профессионалов. Процедуры с их использованием проводят не только в Мерано, но и в велнес-центрах в Греции, Турции, Марокко и в Москве. В мире детокса доктор Шено давно уже стал кем-то

вроде исповедника: одни приезжают к нему регулярно, другие – «нагрешив» за несколько лет. Главная цель клиники – помочь пациенту привести к балансу тело, сознание и бессознательное. Для тела – гидротерапия, лимфодренажный массаж, грязевые ванны и душ Шарко (в Италии его называют иначе, но суть та же). А для души – роскошные интерьеры неоклассического дворца начала XX века, альпийские пейзажи, прогулки по парку и окрестностям.

Сайт: palace.it
Специализация: похудение, детокс, анти-эйдж
Программы: от 6 дней

The small village of Merano shot to fame thanks to Doctor Henri Chenot. There was a time when the Palace Merano was not just a spa resort, but also a holiday destination for the Italian smart set. But today the well-

being trend has taken over, and people come from all over the world to recharge their batteries, lose-weight and rejuvenate. The methods developed by Doctor Chenot are named "Biontology", which he defines as the study of the essence and evolution of life. His research is based on the analysis of methods and practices that increase life expectancy. His wife Dominique Chenot is responsible for aesthetic and dietary objectives, and both work with internationally renowned cosmetic products. Doctor Chenot is a leading figure in the detox world, and the objective of this well-being centre is to create a balance between the body; the mind and the unconscious.

Website: palace.it
Speciality: weight-loss, detox, anti-age
Spa Programmes: starting from 6 days

Sha Wellness Clinic

Клиника в Аликанте открылась в 2008 году и вскоре прославилась на весь мир: среди клиентов отметились Кайли Миноуг, Стинг и Гвинет Пэлтроу, а из российских дам – Сати Спивакова, Светлана Медведева, Ксения Собчак. Атмосфера здесь больше напоминает респектабельный спа-курорт, местный же гастрономический ресторан вполне достоин мишленовских

звезд. Как и многие успешные велнес-проекты, клиника родилась благодаря личному опыту: испанский бизнесмен Альфредо Батальер Парьетти, много лет промучившись от проблем с пищеварением, перешел на макробиотическую диету, после чего его здоровье пошло на поправку. Он продолжил изучение макробиотики и влияния питания на качество жизни, а затем решил поделиться накопленным опытом с людьми и построил Sha в месте, куда его семья много лет приезжала на каникулы. То, что строил «как для себя», чувствуется: из клиники уезжаешь просветленным. В основе метода Sha – именно макробиотический подход к питанию, что касается физических упражнений, здесь всё весьма гуманно: утренние прогулки по пляжу, пилатес и йога по желанию, тай-чи для разнообразия. Если, почувствовав первые изменения веса,

вы заинтересуетесь макробиотикой глубже, можно записаться на кулинарные курсы, где учат готовить по макробиотическим принципам.

Сайт: shawellnessclinic.com
Специализация: болезни ЖКТ, детокс
Программы: Sha Discovery – 4 дня, Sha Essence – от 7 дней

Founded in Alicante in 2008, this clinic quickly became popular thanks to prestigious guests such as Kylie Minogue, Sting and Gwyneth Paltrow. After years of suffering caused by digestive problems, the businessman Alfredo Bataller discovered the therapeutic power of a balanced diet, and opened this well-being centre to share what he had learned through his own experiences. His method is based on a combination of a balanced diet and physical



activity such as Pilates and yoga. Guests can also take cooking classes which will help them to create balanced meals.

Website: www.shawellnessclinic.com
Speciality: digestive problems, detox
Spa Programmes: Sha Discovery – 4 days
Sha Essence – starting from 7 days

COMO Shambhala

Курорты COMO Shambhala создала Кристина Онг, одна из богатейших бизнес-леди планеты, живущая между Сингапуром и Лондоном. Помимо крупной ритейл-компании, которая принесла ей миллиарды долларов, Онг владеет несколькими десятками отелей в самых красивых уголках планеты. Сама она всю жизнь занимается не только модой, но и йогой, поэтому создаваемые ею курорты, с одной стороны, безупречны с точки зрения стиля, а с другой, отличаются атмосферой гармонии и покоя.

Ретритов COMO Shambhala в коллекции Кристины Онг семь, причем целых два из них находятся в одной из самых закрытых и высокодуховных стран планеты – в Бутане. Здесь ум и тело приводят в порядок при помощи йоги, аюрведы и дыхательных упражнений. Периодически в СОМО приезжают известные специалисты по восточным целительским практикам: в конце мая этого года, например, в Пуго будет вести прием Дэвид Мелладью, мастер цигуна и акупунктуры с мировым именем.



Идеальный сценарий посещения ретрита в Бутане таков: провести несколько ночей в Uma Paro by COMO в долине Паро, затем совершить путешествие по стране с обязательной экскурсией в буддийские монастыри – дзонги, а напоследок перевести дух на втором курорте, Uma Punakha by COMO в долине Пунакха.

Сайты: comohotels.com/umaparo, comohotels.com/umapunakha
Туры с COMO Shambhala + велнес-программы – 5, 7 или 10 ночей.

The COMO Shambhala resorts were created by Christina Ong, one of the world's most influential

businesswomen who spends her life between London and Singapore. Her investment portfolio includes several hotels in the most stunning holiday destinations, located in calm, relaxing settings to suit her love of yoga. Two of her hotels are in Bhutan, a spiritual Buddhist country, where clients find inner peace and reconnect with their bodies and minds through yoga classes and breathing exercises. The perfect stay would include a few nights at the Uma Paro by COMO, before crossing the country to visit the Buddhist temples and finishing with a stay at the Uma Punakha by COMO.

Website: comohotels.com/umapunakha
Stays at the COMO Shambhala + well-being programme: 5, 7 or 10 nights



In Vino Veritas

Наши эксперты:
Гийом Тари, владелец винодельческого хозяйства Domaine de la Begude, потомственный винодел из семьи владельцев хозяйства Chateau Giscours, президент синдиката вин Бандоля; Антон Панасенко, независимый винный консультант, лучший сомелье России – 2003.

Our experts:
Guillaume Tari: the owner of the Domaine de la Begude vineyard, a descendent of the family that owns the Château Giscours vineyard, and president of the Bandol Wine Syndicate.
Antoine Panassenko: an independent wine expert, voted Russia's best sommelier in 2003.

Мысль обзавестись собственным виноградником вряд ли придет в голову случайно: как минимум это говорит о незаурядности натуры. Да и для занятия виноделием нужно все же нечто большее, чем эдакий светский интерес к вину. Стоит ли игра свеч? Отвечают специалисты.

В чем специфика виноделия как бизнеса и как хобби? Каковы преимущества и в чем подводные камни этой деятельности?

Гийом Тари: Все зависит от целей. Есть люди, которые инвестируют в виноградник, чтобы стать виноделом до мозга костей: ухаживать за лозой, производить вино, заниматься продажами. Подобное подходит тем, кто готов и хочет обосноваться в месте расположения виноградника: заложить там семейную резиденцию, сделать родовым гнездом для своих детей. Для других вложения в виноградник можно сравнить с покупкой ценного полотна знаменитого художника или инвестициями в эксклюзивную недвижимость. Здесь логика в первую очередь финансовая, плюс желание владеть чем-то поистине уникальным. В этом смысле обладание виноградником связано с ощущением роскоши, так называемого l'art de vivre – искусства жизни, показателя успешности.

Антон Панасенко: Теперь о рисках. Я бы сказал кратко: виноделие – это сельское хозяйство со всеми вытекающими из этого трудностями. Честно говоря, я искренне считаю, что гораздо проще стать миллионером, чем успешным виноделом, именно поэтому первых гораздо больше, чем последних. Я

знаю многих, кто стремился стать ресторатором, но потерпел фиаско; в ситуации с виноделием размах предприятия (и, соответственно, масштаб потерь) на порядок больше, поэтому я считаю своим долгом предупредить людей о подводных камнях и предложить им все еще раз взвесить.

С чего нужно начать, задумавшись о покупке виноградника?

А. П.: Предположим, что кто-то, уже «вырастив сына и построив дом», теперь хочет «посадить дерево», то есть, невзирая на риски, твердо настроен стать владельцем виноградника. Тогда начать он должен с поиска хорошего и пассионарного, не побоюсь этого слова, энолога, который будет всегда на месте, который будет жить этим делом и ничем другим. И уже вместе с ним подбирать подходящий виноградник, оборудование и остальных специалистов, которые будут заниматься проектом.

Г. Т.: В целом покупка виноградника – это инвестиции в удовольствие, поэтому это инвестиции особенно длинные. Виноградник начинает производить качественное вино минимум через пять-шесть, а то и десять лет. Минимум!

Поэтому перед покупкой важно объективно оценить объект: если после приобретения выращивать придется все заново, это займет несколько лет, и виноградник в это время будет убыточен. В первую очередь стоит обратить внимание на апелласьон (винодельческий район и правила виноделия, в нем установленные), его историю, качество получаемого продукта. Необходимо также учесть известность домена: признание к поместью приходит в течение долгих лет. Далее – особенности терруара (почвенно-климатических и других характеристик местности, определяющих тип и особенности вина) и состояние самого виноградника. Все эти критерии определяют стоимость объекта.

Насколько владелец виноградника должен быть вовлечен в процесс и можно ли включиться в него постепенно?

Г. Т.: Зависит от желания и целей. Во Франции, к примеру, много независимых виноделов, которые занимаются выращиванием винограда и производством вина сами. Но если вы приобретаете крупное, уже работающее хозяйство, входящее в состав группы винных производств, то на нем уже работают технические специалисты, которые полностью взяли на себя уход за виноградником, его урожаем и производство самого вина.

А. П.: Что касается первоначальных навыков, то да, история знает примеры, когда человек приобрел компетенцию и связи постепенно. Например, бывший перчаточных дел мастер Эм Гибер (Mas de Daumas Gaussac), которому помог великий энолог Эмиль Пейно.

Или бывший шеф-кондитер Доминик Лоран, ныне известный бургундский винодел-негоциант. Он, кстати, не стал покупать виноградник, а делает свои вина из покупного виноматериала. Или производитель знаменитого Tenuta di Trinigo, тосканский аристократ Андреа Франкетти – он, правда, до занятия виноделием много лет торговал вином в США, а на старте ему помогли Жан-Люк Тюневен (Chateau de Valandraud) и Питер Сиссек (Pingus).

Каких инвестиций требует содержание собственного виноградника и каких результатов стоит ожидать от этой деятельности?

А. П.: Откровенно говоря, с коммерческими целями входить в данную сферу неспециалисту я бы не советовал; этим можно заниматься в режиме недешевого хобби, делать вино для себя. Но приступать к делу нужно с готовностью к тому, что подобное занятие будет обходиться в достаточно приличную сумму ежегодно.

Г. Т.: Ежедневные вложения в содержание виноградника напрямую зависят от его состояния на этапе покупки. Владелец может долго повышать качество лозы и уровень самого виноградника, заработать наконец признание, «вырастить» вино в цене и в случае продажи хозяйства рассчитывать на значительную прибыль. Если вы получили угодию с уже работающим производством и регулярным урожаем, то всегда можно придать вину свою идентичность, персонифицировать его, но это уже

нюансы. Но если винное хозяйство было приобретено в безупречном состоянии на пике своего потенциала, то прибыль при последующей продаже будет не столь высока.

Как добиться коммерческого успеха в виноделии? Как создать собственную марку вина?

А. П.: Как уже сказал, здесь не обойтись без ключевого специалиста, хорошо замотивированного и лояльного: его можно нанять или пригласить в качестве партнера. Если такая фигура найдена, то проект надо делать, опираясь на знания, опыт и связи этого человека, обсуждая с ним все цели, задачи и, разумеется, важные шаги. И если этот человек по-настоящему компетентен и пассионарен, то успех обязательно придет. Только надо будет подождать 10–15 лет. И перед людьми, решившимися на этот непростой путь, я искренне снимаю шляпу и желаю им успеха.

Г. Т.: Сегодня производство вина стало мировым: еще 50 лет назад американских вин почти не было, сейчас свой продукт производится в каждом штате. Вино может быть своеобразным флагом региона, частью его идентичности. Своя марка – это вполне реально, но это потребует значительного количества времени и вложений. Опять же, все зависит от виноградника. Многие виноделы создают марку вина искусственно: это означает, что инвестиции в хозяйство значительно превышают его качество и потенциал. Если вы приобретаете винные угодию в знаменитом терруаре, вам не придется



вкладываться в продвижение вина: хорошее вино сделает эту работу за вас. Если вы инвестируете в винное хозяйство с более низким потенциалом, то маркетинг потребует вливаний. Таким образом, чтобы создать свою марку, нужно либо много инвестировать в производство и маркетинг, либо быть собственником знаменитого и уже признанного винного хозяйства с уникальным вином. Но даже крупные владельцы знаковых винных доменов – как правило, семьи – нанимают помощников, чтобы увеличить потенциал виноградника.

In Vino Veritas

NO ONE WAKES UP AND JUST DECIDES TO PURCHASE A VINEYARD. AND IT MUST BE SAID, ANYONE LOOKING TO DO SO HAD BETTER BE DRIVEN BY MORE THAN JUST A LOVE OF WINE AND THE WORLD OF OENOLOGY. BUT IS IT WORTH IT? WE TALKED TO THE EXPERTS TO FIND OUT MORE.

Question: What differences are there between a winemaker with a business-like approach, and one for whom tending to a vineyard is more of a hobby? What are the advantages and drawbacks of turning a vineyard into a business?

Guillaume Tari: *Everything depends on the predetermined objective. There are people who invest in vineyards to become winemakers, which implies maintaining the vine stock, and producing and selling their own wine. This approach is ideal for those who want to live permanently on their vineyard, build a residence and create a cosy family home. Others consider the acquisition of a vineyard as similar to buying a piece of artwork by a famous painter, or investing in luxury real estate. In this case, the buyers are driven by money; a desire to own something atypical – a vineyard, in this instance – and a feeling of luxury linked to a certain art de vivre.*

Antoine Panassenko: *Let’s now discuss the risks. In a word, I can tell you that owning a vineyard is comparable to owning a farm, with all the same difficulties and specificities. I think it is easier to become a millionaire than a good winemaker, and that’s why there are more of the former than the latter. I have met many people who wanted to become restaurant owners, but who have failed. In the context of a vineyard, the investments and therefore the potential losses are far more significant. That is why I believe it is my duty to explain these difficulties to people looking to acquire a vineyard, and ensure they weigh up the pros and cons before making a decision.*

Question: Where do you start when planning to acquire a vineyard?

A.P: *Let’s suppose someone who had already started a family wanted to pursue their dream of being a winemaker at any cost. They would first have to find an excellent oenologist who was passionate about their profession, and who would always be on hand to help them make the best decisions. It is also vital to find (accompanied by an oenologist) a good vineyard, the right equipment and other specialists who will be involved in the production process throughout the year.*

G.T: *In general, the acquisition of a vineyard is an investment in pleasure, and that is exactly why these are long-term investments. It takes five, six or sometimes even ten years before vines begin producing good wine. That is why it is important to accurately assess the value of a vineyard. If you have to replant new vines then it will take several years to relaunch production, and the vineyard will run at a deficit until then. It is also important to find out about the vineyard’s appellation, its history and the quality of the wine it produces. You also have to ensure it has a good reputation, as it takes several years of intense work to win any sort of recognition. Finally, the specificities of the terroir – in other words the environment that makes up the vineyard – play an essential role. These criteria will all define the vineyard’s value.*

Question: How involved must the owner be in the wine production itself, and is it possible to learn as you go?

G.T: *It all depends on the desires and goals of the owner. For example, in France there are many independent winemakers who maintain the vines and produce their wine themselves. In fact, if you become the owner of a large vineyard you will most likely find there are already specialists who tend to the vines and their production. It will be your responsibility to integrate yourself and learn about the vineyard’s specificities.*

A.P: *With regard to gaining experience in the winemaking world, it is entirely possible to become an experienced professional, and there are many examples to back this up. The Mas de Daumas Gassac vineyard (assisted by the renowned oenologist Emile Peynaud), Dominique Laurent, and the owner of the Tenuta di Trinoro vineyard Andréa Franchetti, were all helped by professionals to get where they are today.*

Question: What investments should be planned, and what results can be hoped for?

A.P: *In my opinion, non-professionals should not set out on a winemaking adventure unless it is simply a hobby: You need to be ready to pay out a big sum every year to maintain a vineyard.*

G.T: *Regular work maintaining the vines and the vineyard in general will inevitably have an impact the wine’s price. If the owner puts their all into improving the wine’s quality, gaining recognition and boosting the wine’s sale price, then the asking price when selling on the vineyard will be on a par. If you acquire a vineyard that already produces its own wine, it is entirely possible to add a personal touch or create a new identity.*

Question: How can you be successful from a purely commercial point of view? How do you create your own wine brand?

A.P: *As I said beforehand, it is essential to surround yourself with the relevant specialists, who will give their best to make your project work. If you find these people you should then build the vineyard’s identity by using their knowledge and experience, and of course have a predefined plan for the future. You should not have too many problems in becoming successful if you are surrounded by passionate, committed people, but it can still take more than ten years. I personally take my hat off to anyone who decides to take on the challenge, and I wish them all the success in the world.*

G.T: *Winemaking has today become a global activity. For example, 50 years ago there were almost no American wines, and yet today there are vineyards in every American state. The full beauty of each wine is found in the nuances and personality inherent to the region in which it is produced. This identity is earned through hard work, but also depends on the vines themselves. Some winemakers don’t think twice about investing more money in their brand, and are willing to spend more on the reputation than on the*

quality of the wine itself. If you invest in a vineyard located in a terroir renowned for producing good wine, I don’t see why you should put more money into growing its reputation. Good wine promotes itself through word of mouth. However, if you decide to acquire a vineyard with less potential, the marketing side of the business should not be neglected. In a word, in order to promote your wine brand you should either invest in high-quality production tools and a good marketing strategy, or acquire a well-known, prestigious vineyard. And don’t forget that even owners of renowned vineyards sometimes call on the help of specialists to improve their wine production.

Размышляя о покупке виноградника за рубежом, многие люди по понятным причинам присматриваются к Франции. Гийом Тари делится своим опытом и рекомендациями:

Если покупатель хочет приобрести винное хозяйство со статусным именем, которое будет говорить само за себя в элитных кругах, то, разумеется, стоит искать терруары в Бордо и Бургундии. Если вы ищете пресловутого l’art de vivre и, кроме того, предъявляете повышенные требования к качеству вина, обратите внимание на Прованс: выбор на рынке его виноградников огромен. Регион богат, и ему есть что предложить на любой вкус. Например, побережье славится розовыми винами.

Ценителям красных вин — первоклассных и с именем — я бы рекомендовал Бандоль, но здесь, увы, на данный момент купить уже и нечего: никто ничего не продает. Возможно, таким покупателям стоит присмотреться к Шатонеф-дю-Пап (Chateuneuf-du-Pape) и Кот-Роти (Cote-Rotie). Марго (Margaux), Кенси (Quincy), Пойяк (Pauillac) также относятся к старинным, зарекомендовавшим себя французским апелласьянам. В каждом регионе свои нюансы.

Что касается налогов, то виноградарство у нас подпадает под действие промышленного и сельскохозяйственного

налогового законодательства (преимущественно второго). Франция остается Францией: налоги всегда имеют место, в том числе и для иностранцев. Это влияет на прибыль. Но виноградники являются важной частью системы сельского хозяйства, а потому утвержденные ставки могут считаться вполне умеренными. Винодел может воспользоваться преимуществами налогообложения сельского хозяйства, а они есть.

When looking to acquire a vineyard, many people first think of France as a leading destination. Guillaume Tari is on hand to offer his expert opinion and advice.

If you are hoping to acquire a renowned vineyard whose prestige is already well-established, it is advisable to look at sites located in Bordeaux or Burgundy. On the other hand, if you are looking for a certain art de vivre, and if the quality of the wine is an important criterion, then the vineyards in Provence offer a plethora of choice, largely thanks to their rosé wines which have become incredible popular.

For red wine enthusiasts, I recommend the Bandol region, which offers excellent wines. Unfortunately there are hardly any vineyards currently up for sale. Other appellations may interest this type of buyer, such as Châteauneuf-du-Pape, Côte Rôtie, Margaux, Quincy and Pauillac. Remember, each terroir has its own nuances and differences.

When it comes to taxation, vineyards are subject to the same rules and regulations as farms. Taxes and various charges apply to this activity, even if the owner is not French. These costs should certainly be taken into account, as they will have a large impact on the vineyard’s net result. But it is also important to remember that vineyards are key players in the agricultural world, which is why owners can benefit from subsidies and specific tax programmes.





À la russe

Столетиями, гастролируя по другим странам, французские шеф-повара несли миру свое искусство, на местные блюда посматривая с некоторым недоумением: как подобное вообще можно есть? И то, что обогатить французскую кулинарию удалось кухне русской, – факт весьма приятный.

В книге знаменитого французского шеф-повара Эдуарда Ниньона читаем рецепт селедки по-пушкински, harengs marines Pouchkine: «Соедините филе маринованной сельди со сваренными вкрутую яйцами и красными креветками, заправьте получившийся салат легким майонезом и украсьте блюдо каплей соуса кетчуп». Судя по креветкам и соусу кетчуп, этот «русский» рецепт Ниньон сочинил сам, а не записал в каком-нибудь из московских трактиров. Это один из случаев, когда русскому продукту удалось воодушевить французского кулинара на создание нового блюда. Но далеко не единственный.

Ниньон – один из двух шеф-поваров

мирового уровня, которым довелось довольно долго проработать в России. Вторым (точнее, первым, потому что случилось это на 70 лет раньше) был Мари-Антуан Карем, первый в истории селебрити-шеф: шестнадцатый (!) ребенок в бедняцкой семье, получивший свое имя в честь Марии-Антуанетты. Родители почему-то боготворили императрицу, которую весь остальной люд ненавидел. Возможно, это и предопределило судьбу будущего повара: на своем веку он кормил практически всех европейских монархов, за что и получил прозвище «король шеф-поваров и шеф-повар королей».

Большая гастроль

В Россию Карема впервые пригласил Александр I, которому довелось в 1814 году попробовать блюда тогда уже опытного повара и кондитера в доме дипломата Талейрана. В тот раз Карем отказался, но от судьбы не уйдешь: несколько лет спустя он все же приехал в Россию. Великий шеф провел в Петербурге всего несколько месяцев, но вклад его в развитие русской кухни был значительным. Не столько на уровне блюд, сколько на уровне технологий; например, при нем появились супы в современном виде – с аккуратно нарезанными ингредиентами, которые закладывались в бульон в определенном порядке. До того были лишь похлебки, куда все закидывалось целиком.

За свой «русский период» Карем не только реформировал местную кухню, но и создал несколько блюд, как сейчас принято говорить, с русскими мотивами. До сих пор известна, например, его шарлотка по-русски: нежное суфле с бисквитом «дамские пальчики». Именно так шарлотка до сих пор выглядит во французской кухне, и именно этот рецепт приводился в советской «Книге о вкусной и здоровой пище».

Еще один русский рецепт Карема, почти доживший до наших дней (похожее блюдо есть, например, в банкетном меню отеля «Метрополь»), – осетр по-императорски. По Карему рыбину полагалось варить два часа в сладком рейнском вине, мадере и

рыбном консоме и подавать, украсив глазированными раками и молоками карпов.

Осетр, стерлядь и белуга вообще стали для французов главными символами русской кухни. Другой великий французский шеф, Огюст Эскофье, писал в своем «Кулинарном путеводителе»: «Мы не считаем нужным приводить в этой книге какие-либо рецепты приготовления стерляди, так как она используется только в России, то есть ее готовят там, где она вылавливается. Напомним лишь, что из нее добывают самую высококачественную икру, а из ее спинного мозга и из спинного мозга осетра получают визигу — необходимый ингредиент для кулебяки». Если стерлядь Эскофье практически проигнорировал, то кулебяка в его классическом труде упоминается много раз. Кулебяка с лососем, кулебяка с угрем, с форелью, с сардинами, отдельно –рецепт манной каши для кулебяки. С легкой руки Эскофье в Новом Свете, не разбираясь, стали считать кулебяку (которую он называл coulibiac) французским блюдом. Но Эскофье не бывал в России, поэтому его кулебяки – скорее фантазии на тему. Так, он использовал для них обычное тесто для бриоши без сахара вместо опарного дрожжевого, которое подходило 10–12 часов. Настоящую, многоэтажную, с несколькими начинками кулебяку прославил в Европе уже в XX веке Эдуард Ниньон.

Новый век

Ниньон, младший современник Ниньон, младший современник Эскофье, не менее уважаемый повар и автор кулинарных книг, проработал в России целых восемь лет, сначала в ресторане «Эрмитаж» (том самом, основанном бельгийцем Люсьеном Оливье, изобретателем самого русского салата на свете), а затем в «Метрополе». Впрочем, с русской кухней и продуктами Ниньон явно был знаком и до приезда в Россию. Например, в 1876 году в меню его ужина в Елисейском дворце значатся Caviar aux blinis de Smolensk: икра с блинами по-смоленски. А почти все ужины, которые он готовил в лондонском отеле Claridge's, открываются hors-d'oeuvre a la Russe, то есть закусками

по-русски. В качестве таковых могли выступать, например, черная икра в хрустальных вазочках и крохотные, на один укус, пирожки или же блинчики с выложенными на них кусками рыбы, глазированные сверху мясным желе. В начале XX века русские закуски фигурировали в меню едва ли не половины светских ужинов Парижа, Лондона и Нью-Йорка; в Америке их даже иногда называли экзотическим словом *zakouska*.

Русская кухня вообще больше ста лет прочно ассоциировалась с закусками. Дело в том, что традиции, аналогичной нашему обычаю начинать с нескольких стопок водки и жирных холодных блюд, которые не давали быстро захмелеть, в Европе поначалу не было: во Франции во времена Карема обед начинался с супа, а блюда подавались к столу одновременно. Кстати, подача блюд одного за другим, а не всех разом до сих пор официально называется *service a la Russe*. В свое время это было признаком баснословного богатства и расточительности российской знати: для такой подачи требуется гораздо больше фарфора и серебра.

На территории супа русские тоже отметились. В начале XX века в высшем гастрономическом обществе был весьма популярен борщ; правда, скорее, его облегченный вариант, без всякого томления овощей в печи, как того требовала русская традиция (в отличие от украинской и польской), зато с пореем и майораном.

С падением Российской империи мода на русскую кухню не умерла: бежавшие от революции во Францию аристократы тосковали по родине. Эдуард Ниньон до самого конца жизни подавал в своем парижском ресторане *Larue* отменную кулебяку. Уважали ее не только русские «из бывших», но и французские писатели, завсегдатаи заведения: Марсель Пруст, Эдмон Ростан, Анатоль Франс, Жан Кокто и Альбер Камю.

Больше всего французам всегда интриговал «секретный ингредиент» кулебяки – визига, то есть спинной хрящ осетра. Мало кто из них пробовал кулебяку с визигой, но в каждой серьезной поварской книге вы встретите упоминание о ней. Французы настаивают на такой рецептуре с тем же упорством,

с которым русские поборники оливье утверждают, что в него непременно надо класть каперсы.

Помимо *coulibiac* в меню французских гастрономических ресторанов можно наткнуться на такие милые словечки, как *tvorogue*, *piroques* и *piroshki*. Но вот что интересно: все эти блюда и продукты существовали еще во времена Карема. Да и Россия, наверное, в воображении многих французам отчасти остается страной из романов Толстого. Но сетовать по этому поводу не приходится: французские повара в кулинарных академиях до сих пор учатся варить соусы и консоме по «Кулинарному путеводителю» Эскофье. Потому что классика – она и правда навсегда.

Russian-Style

FOR HUNDREDS OF YEARS THE GREATEST FRENCH CHEFS HAVE TRAVELLED TO WORLD TO SPREAD THEIR CULINARY CULTURE, WHILE TAKING EXCEPTION TO CERTAIN LOCAL DISHES AND WONDERING IF THEY ARE EVEN EDIBLE! SURPRISINGLY, RUSSIAN CUISINE HAS IN FACT CONTRIBUTED TO FRENCH RECIPES, AND NOT WITHOUT REASON!

In the recipe book written by French chef Edouard Nignon, you can enjoy a meal of Pushkin Marinated Herrings, which reads as follows: “Serve the herring fillets on a bed of boiled eggs and prawns mixed with light mayonnaise; add a circle of tomato sauce around the dish.” Given the addition of prawns and tomato sauce, this Russian-style dish can only have been developed by Chef Nignon. This is an example of a Russian product inspiring a French chef, and it’s far from being the only one.

Edouard Nignon is one of two internationally renowned chefs who has had the chance to spend many years working in Russia. The second was the chef Marie-Antoine Carême, who shot to fame 70 years ago. Born into a destitute family of 16 children, he was in fact named in honour of Marie-Antoinette. For reasons unknown, his parent adored the queen, who was generally hated by the French people. Marie-Antoine spent his life cooking for the most prestigious European monarchs, which earned him the nickname “the king of chefs and the chef of kings”.

The Grand Russian Tour

Marie-Antoine Carême was invited to Russia by Alexander I, who tasted the chef’s cuisine for the first time in 1814 while staying with the French diplomat Talleyrand. At the time, Marie-Antoine actually rejected his invitation, but finally travelled to Russia several years later. He worked in Saint Petersburg for a few months, but in this short time he managed to use his culinary technique to influence and develop Russian cuisine. He served soups with ingredients he delicately sliced and placed in the dish in a certain order. This method was a complete innovation at the time, when soups were instead served crudely.

During his time in Russia, Marie-Antoine succeeded in reforming Russian gastronomy as well as creating new dishes inspired by Russian recipes. His recipe for “Charlotte Cake à la russe” is still renowned and enjoyed today in France. It was even included in a recipe book published during the Soviet era, entitled A Book of Healthy, Delicious Recipes. Another recipe created by Chef Carême has also stood the test of time, Sturgeon Soup for Peter the Great, and reads as follows: “Cook a sturgeon steak in a mirepoix meat stock with champagne, and serve with crayfish...”

Sturgeon, sterlet and beluga (two other types of sturgeon) all became symbols of Russian gastronomy in France. In his culinary guide, the renowned French chef Auguste Escoffier said: “We do not see the point in suggesting recipes with sterlet in this guide, as this fish is only caught and cooked in Russia. It should be remembered that the finest caviar is obtained from the sterlet, and its dorsal cord is used in the recipe for Coulubiach.” This dish, a type of fish pie, is referred to several times in the guide, stuffed with a range of different fish including salmon and sardines. Thanks to Escoffier’s passion for this recipe, Coulubiach has now become a French dish, despite the fact the chef never actually went to Russia. What’s more, his pastry recipe to accompany the Coulubiach was nothing like the original, which was supposed to rest between 10 and 12 hours before cooking. It was eventually the chef Edouard Nignon who made the authentic recipe for Coulubiach and its different stuffing ingredients famous in Europe in the 20th century.

A New Century

Edouard Nignon, a renowned chef and the author of many culinary works, worked in Russia for eight years, first in the restaurant Hermitage (founded by the Belgian chef Lucien Olivier, creator of the Olivier Salad, the most Russian of all Russian salads), then in the restaurant Métropole. It is likely Nignon already knew about Russian gastronomy well before he arrived in Russia. For example, he suggested a dinner menu to the Élysée Palace in Paris in 1876, which included Smolensk Caviar and Blinis. And Russian-style hors d’oeuvres were offered almost every evening at the hotel Claridge’s, where the chef worked behind the ovens. These entrées were composed of caviar in small crystal vases, accompanied by small blinis topped with pieces of fish. In the early 20th century, these appetisers were served at almost every high-society dinner in



Paris, London and New York. In the United States they were even called zakuska, the name originally used in Russia. Russian gastronomy has been associated with hors d’oeuvres for more than 100 years. In Russia it is customary to start a meal with a few glasses of vodka, and zakuska served cold to avoid getting too drunk too quickly! During Carême’s time, lunches in France began with a soup and the main meals were all served at once. Sequential serving, or in other words, dishes served one after another, is officially called Service à la russe. This type of service was considered noble in Russian high society, as it required much more tableware crafted in porcelain and silver.

The love of the country’s cuisine hardly disappeared with the fall of the Russian Empire. Quite the opposite! With the arrival of the Russian aristocracy in France, fleeing the Bolshevik Revolution, many typical Russian dishes were served in French restaurants. Until the end of his life, Nignon’s restaurant Larue offered an excellent Coulubiach, which was enjoyed not only by

exiled Russians, but also by many French writers such as Marcel Proust, Edmond Rostand, Anatole France, Jean Cocteau and Albert Camus.

The French have always been fascinated by the secret ingredient in Coulubiach – the sterlet dorsal cord. According to French chefs, any self-respecting recipe book will include this ingredient, as it is essential to the dish.

Other than Coulubiach, in other gastronomic French restaurants you can find the words tvorogue, pirogue and piroshky. These dishes and the ingredients used to make them were already around during the time of Carême! Many French people associate Russia with the novels of Tolstoy, and little else. But they may be surprised to learn that Escoffier’s guide and its many inspirations drawn from Russian gastronomy is still used today in leading French culinary schools. Whatever anyone says, Russian culinary tradition is truly timeless.

НА БОЛЬШОЙ СЦЕНЕ

Главные культурные события второй половины года



Культура и внешний лоск – совершенно разные вещи, – писал Ральф Уолдо Эмерсон, знаменитый американский эссеист и философ. Погружение в классическую музыку — лучший способ сделать так, чтобы вас никогда не упрекнули в избытке последнего при недостатке первого.

Летне-осенняя афиша – в контексте мировой сцены – обещает ряд великолепных возможностей для эстетического обогащения, но особняком в ней стоят события, упустить которые будет попросту обидно. Большая часть из них так или иначе «завязана» на международные фестивали: это логично, памятуя о том, что фестивальная программа составляется профессионалами, которые стараются учесть все новое и самое лучшее. Эти постановки будут по-своему интересны и тем, кто увлечен музыкой всерьез и пристально следит за новостями, и тем, кто пока только стремится отстроить систему координат (здесь есть

возможность сразу сориентироваться на высокий уровень). К тому же большой летний фестиваль – это не только шанс увидеть сразу несколько ярчайших постановок года, это еще и очень красивое мероприятие, праздник, торжество. Удовольствие стоит времени, потраченного на организацию поездки.

Екатерина Бирюкова, музыкальный критик, шеф-редактор раздела «Академическая музыка» портала Colta.ru

Ekaterina Biryukova: music critic and editor-in-chief of the “Academic Music” section of the website Colta.ru



Репетиция и концерт хора musicAeterna на фестивале в Экс-ан-Провансе
MusicAeterna choirs rehearsal and concerts in Aix-en-Provence.



Оперный фестиваль в Мюнхене
Munich Opera Festival

1 Фестиваль в Экс-ан-Провансе

30 июня – 20 июля

В последние годы, при правлении интенданта Бернара Фоккруля, фестиваль в Эксе выдвинулся в главные законодатели музыкально-театральной мировой моды. Здесь задаются новые тренды и гремят имена, не зная которых просвещенному человеку уже неприлично. Одно из них – имя гранд-дамы драматического театра Кэти Митчелл, которая все активнее обживает в мире оперы. В прошлом году сенсацией здесь стала ее постановка генделевской «Альцины»: это копродукция с Большим театром, где спектакль, кстати, пойдет в сезоне 2016/2017. А этим летом Митчелл ставит «Пеллеаса и Мелизанду» Дебюсси в тандеме с дирижером Эсой-Пеккой Салоненом – блестящая компания. Еще одна приманка этой премьеры – великолепная Барбара Ханниган в роли Мелизанды (2, 4, 7, 13, 16 июля). Остальные фестивальные события тоже будоражат воображение. Здесь хочется отметить ораторию Генделя «Триумф времени и правды» в постановке известного радикала Кшиштофа Варликовского с четверкой отличных солистов и специалистом по барочной музыке, клавесинисткой и дирижером Эммануэль Аим (1, 4, 6, 9, 12, 14 июля). А также «Царя Эдипа» и «Симфонию псалмов» Стравинского в исполнении мэтра современной режиссуры Петера Селларса все с тем же Салоненом (15, 17 июля).

Aix-en-Provence Festival

From 30 June to 20 July

With the arrival of Bernard Focroulle at the head of the Aix-en-Provence Festival, this event quickly became a leading reference in the music and theatre worlds. As a hotbed for new trends, the festival attracts big names such as Katie Mitchell. Her impressive stage production of Alcina with the Bolshoi Theatre last year was met with resounding applause. This summer Mitchell is directing Claude Debussy's Pelléas et Mélisande alongside musical director Esa-Pekka Salonen. The duo promises to really put on a show! Barbara Hannigan is set to play the role of Mélisande. And the other events at this festival are just as exciting! Handel's The Triumph of Time and Truth will be directed by Krzysztof Warlikowski, accompanied by soloists, a harpsichord and conducted by Emmanuelle Haïm. And don't miss Oedipus the King and Stravinsky's Symphonie of Psalms directed by the master of theatre Peter Sellars and accompanied by musical director Salonen.

<http://festival-aix.com/en>

2 Мюнхенский фестиваль

19 июня – 31 июля

Мюнхенский летний фестиваль завершает сезон Баварской оперы – самого роскошного оперного дома Германии. Обходится фестиваль исключительно собственными силами, что не мешает ему занимать ведущие позиции. В программу собирают то новое, что было в сезоне: скажем, повторят свеженаписанную (и расхваленную) оперу чешского композитора Мирослава Срнка о покорении Южного полюса в постановке патриарха немецкой режиссуры Ханса Нойенфельса с участием дирижера Кириллы Петренко (5 июля). Заслуживает внимания и «Огненный ангел» Прокофьева в исполнении маэстро Владимира Юровского, так любимого москвичами, и режиссера Барри Коски (16 июля).

Но главные блюда этого лета – две вполне головокружительные премьеры. Первая – «Жидовка» Галеви, которую ставит знаменитый провокатор Каликсто Биейто, с неотразимой Кристиной Ополэйс в качестве главной героини (26, 30 июня, 4, 8 июля). Вторая – опера-балет «Галантные Индии» Рамо, классика французского барокко. Постановщиком приглашен хореограф Сиди Ларби Шеркауи, за пультом – специалист по старине Ивор Болтон (24, 26, 27, 29, 30 июля).

<http://www.opernfestspiele.de/>
<https://www.staatsoper.de/en/operafestival.html>

Munich Opera Festival

From 19 June to 31 July

The Munich Opera Festival rounds off the season at the Munich National Opera House, one of the most prestigious opera houses in Germany. This year will see the highly acclaimed opera by Czech composer Miroslav Srnka, *South Pole*, directed by Hans Neuenfels and conducted by Kirill Petrenko. And Prokofiev's *The Fiery Angel* is certainly not to be missed, conducted by Vladimir Jurowski and directed by Barry Kosky (16 July).

But the main works performed this summer are Halévy's *La Juive*, directed by the provocative Calixto Bieito with the incredible Kristine Opolais (26 and 30 June, 4 and 8 July). The second must-see event will be the opera-ballet *Les Indes Gallantes* by Rameau, a classic example of French baroque opera. This work will be directed by the choreographer Sidi Larbi Cherkaoui and conducted by Ivor Bolton (on 24, 26, 27, 29 and 30 July)

Visit www.opernfestspiele.de for more information.



Маркграфский оперный театр в Байройте
Bayreuth Opera Theatre Festival

включая обсуждение платья канцлера Ангелы Меркель. В этот день показывают новую постановку одной из опер Вагнера – на сей раз будет «Парсифаль». Главные козыри – тенор Клаус Флориан Фогт и дирижер Андрис Нельсонс. Во время фестиваля спектакль пройдет 6 раз. Остальное – «Летучий голландец», «Тристан и Изольда» и четырехдневная тетралогия «Кольцо Нибелунга» – постановки предыдущих лет.

<http://www.bayreuther-festspiele.de>

Bayreuth Festival

From 25 July to 28 August

The comfort of the Bayreuth Festival is not one of its main qualities, with uncomfortable seats, an ancient air-conditioning system and hard-to-find tickets. But the event is always packed out because of the theatre's originality and magic. Located in the Bavarian town of Bayreuth, the establishment has only shown works by Wagner since 1876, and is even run by descendants of the composer himself! Today the festival is directed by two of his great-granddaughters. The opening of the festival is a national event, with the obligatory presence of Angela Merkel. This summer the new stage production of *Parsifal* will be directed by Andris Nelsons and accompanied by the tenor Klaus Florian Vogt. This production will be performed six times throughout the festival. Other performances

include *The Flying Dutchman*, *Tristan und Isolde* and *The Ring of the Nibelung*.

Visit www.bayreuther-festspiele.de for more information.

Зальцбургский фестиваль

22 июля – 31 августа

Фестиваль в городе Моцарта – знаменитый летний марафон, включающий театральную, концертную и оперную части. Последняя – традиционно самая значимая. В этом году анонсированы три премьеры, одна из которых – мировая (это значит, что произведение еще нигде не исполнялось). Видный британский композитор Томас Адес специально по заказу Зальцбурга написал оперу «Ангел-истребитель» по мотивам одноименного фильма Луиса Бунюэля. Собственно, он сам и будет дирижировать своей музыкой (28 июля, 1, 5, 8 августа). Впрочем, это лишь одно из событий грандиозного форума, на протяжении которого запланировано 192 представления на 14 площадках. Самые многообещающие из анонсов – «Вестсайдская история» Бернстайна с Густаво Дудамелем за пультом и Чечилией Бартоли на сцене (20, 21, 23, 25, 27, 29 августа), а также «Манон Леско» Пуччини с супружеской четой – Анной Нетребко и Юзифом Эйвазовым (1, 4, 7 августа).

<http://www.salzburgerfestspiele.at/summer>

Salzburg Festival

From 22 July to 31 August

This festival held in Mozart's native city is a clear must in the summer calendar for lovers of theatre, opera and all varieties of concerts. Perhaps unsurprisingly, operas are in pride of place at this festival. This year you can expect three new productions, including an exclusive worldwide premier of British composer Thomas Adès' opera *The Exterminating Angel*, adapted from Luis



Зальцбургский фестиваль
Salzburg Festival

Buñuel's film of the same name. And that's just one event among the 192 productions planned across 14 different stages. The most eagerly awaited include Bernstein's *West Side Story* directed by Gustavo Dudamel and starring Cecilia Bartoli, and Puccini's *Manon Lescaut*, starring Anna Netrebko and Yusif Eyvazov.

Visit www.salzburgerfestspiele.at/summer for more information.

Фестиваль в Люцерне

12 августа – 11 сентября

Современный чудо-зал в Центре культуры и конгрессов, выстроенном архитектором Жаном Нувелем на берегу озера, – обитель трех люцернских фестивалей классической музыки. Наиболее грандиозный из них – летний. Это прежде всего парад наиболее аристократичных оркестров мира и самых именитых дирижеров. Вот неполный список: Амстердамский королевский оркестр Концертгебау с Даниэлем Гатти, Берлинский филармонический с Саймоном Рэттлом, Мюнхенский филармонический с Валерием Гергиевым, Лейпцигский оркестр Гевандхауза с Гербертом Бломшtedтом, оркестр Баварской оперы с Кириллом Петренко, Берлинская Штаатскапелла с Даниэлем Баренбоймом. Венский филармонический



Летний фестиваль в Люцерне
Lucerne Summer Festival

оркестр сыграет Генделя с Эммануэлем Аим, а с главным дирижером Большого театра Туганом Сохиевым – Чайковского. Для колорита – модные демократичные новинки последнего времени: Густаво Дудамель с Венесуэльским оркестром им. Симона Боливара и все тот же Баренбойм с арабо-израильским «Западно-восточным диваном».

<https://www.lucernefestival.ch/en>

Lucerne Festival

From 12 August to 11 September

The Lucerne Festival takes place every year in the Palais de la Culture et des Congrès in Lucerne, designed by the architect Jean Nouvel. The festival is divided into three parts, the biggest of which is held in the summer. The event offers symphonic concerts with the world's most prestigious orchestras and conductors. This year will see a host of leading names, including the Royal Concertgebouw Orchestra with Daniele Gatti, the Berlin Philharmonic Orchestra directed by Simon Rattle, the Munich Philharmonic with Valery Gergiev, the Leipzig Philharmonic with Herbert Blomstedt, The Bavarian State Orchestra with Kirill Petrenko and the Staatskapelle Berlin Orchestra led by Daniel Barenboim. The Vienna Philharmonic Orchestra will also perform a work by Handel, conducted by Emmanuel Haïm, and a work by Tchaikovsky, with the Bolshoi Theatre conductor Tugan Sokhiev. And finally, for a breath of fresh

air, a range of new pieces will be performed by Gustavo Dudamel and the Simon Bolivar Symphony Orchestra of Venezuela, as well as a concert by the West-East Divan Orchestra directed by Daniel Barenboim.

Visit www.lucernefestival.ch for more information.

Метрополитен-опера

Главный театр Нового Света открывает сезон 2016/2017 свежей постановкой самой величественной оперы о любви и смерти – «Тристана и Изольды» Вагнера. Вся команда – из отборных звезд. За пультом – Саймон Рэттл. В ролях: Нина Штемме (Изольда), Стюарт Скелтон (Тристан), Екатерина Губанова (Брангена), Евгений Никитин (Курвенал), Рене Папе (Король Марк). Ставит спектакль польская команда во главе с известным режиссером Мариушем Трелинским. Даты: 26, 30 сентября, 3, 8, 13, 17, 24, 27 октября.

Детали: <http://www.metopera.org/>

The Metropolitan Opera

The biggest opera house in the United States is kicking off its 2016/2017 season with a new production of Wagner's opera *Tristan und Isolde*, with musical director Simon Rattle, Nina Stemme (*Isolde*), Stuart Skelton (*Tristan*), Ekaterina Gubanova (*Brangäne*), Evgeny Nikitin (*Kurwenal*) and René Pape (*King Marke*). The Polish stage director Maruśz Trelinski is in charge of the production. Dates: 26 and 30 September, and 3, 8, 13, 17, 24 and 27 October.

Visit www.metopera.org for more information.



Эммануэль Киде, президент Франко-русской торгово-промышленной палаты
Emmanuel Quidet, President of the Franco-Russian Chamber of Commerce and Industry

ИНТЕРВЬЮ ЭММАНУЭЛЬ КИДЭ

Интервью **Дауи Уафаа**

Президент Франко-русской торгово-промышленной палаты дал нашему корреспонденту интервью, в котором высоко оценил значимость кооперации Kalinka Group и BARNES.

Дауи Уафаа: *Господин Киде, большое спасибо, что нашли время для встречи. Если вы не против, разговор хотелось бы начать с вас — вашего личного восприятия России и перемен, которые происходят в стране. Вы здесь уже около двадцати лет. Какой была Россия, когда вы впервые приехали, и какой вы видите ее сегодня?*

Эммануэль Киде: Я приехал в Россию в 1994-м, то есть уже двадцать два года наблюдаю за ее развитием. По поводу девяностых могу сказать следующее: Борис Ельцин пришел к власти в стране, которая находилась на грани распада, и ему удалось, хоть и с большим трудом, сделать три вещи. Первое — сохранить единство России, предотвратить попытки региональных лидеров взять власть на местах. Второе — объединить оружейный, и в особенности ядерный, арсенал бывшего СССР на территории Российской Федерации. Наконец, третье — принять новую Конституцию и закрепить принцип проведения президентских выборов (не будем забывать, что до того момента жители страны никогда, ни разу не выбирали президента). Все это происходило на руинах Советского Союза, это было время огромных потрясений. В ту эпоху цены на нефть были очень низкими, и государственный долг России вырос до огромных размеров. Постепенно, к концу девяностых страна смогла построить рыночную экономику и навести порядок во внутренних делах. Так началась новая эпоха — эпоха Путина, ознаменовавшаяся ростом в экономике. Можно сказать, что даже кризис 2009 года Россия пережила без особых потерь. Сейчас есть трудности, но я уверен, что страна справится и в этот раз.

Д. У.: *Как бы вы охарактеризовали экономические связи России и Франции? Насколько они изменились за последние двадцать лет?*

Э. К.: Радикально. В девяностые в России действовало порядка 450 французских предприятий. Это нельзя было назвать гигантскими инвестициями в российскую экономику, но все же некоторые важные французские инвесторы уже присутствовали в стране, невзирая на сложности работы здесь. А сложности имели место: сотрудники плохо ориентировались в налоговой системе,

законодательная база была чрезвычайно сложна. Для инвесторов все это становилось дополнительным фактором риска, и поток капитала был относительно невелик. Все изменилось в двухтысячных, с началом бурного экономического роста — в период с 2000 года по 2008-й. Инвесторы, в том числе и французы, стали проявлять к России большой интерес. В 2008 году Франция была на девятом месте в списке иностранных инвесторов в российскую экономику, в 2010-м — уже на пятом, а в 2013-м переместилась на второе место. Сейчас Франция входит в число ключевых инвесторов, поскольку вкладывает деньги буквально во все секторы российской экономики.

Д. У.: *Как вы оцениваете будущее франко-русского экономического сотрудничества в связи с нынешней ситуацией?*

Э. К.: Экономические санкции отражаются на всех нас. Тем не менее мне видится если не безоблачное, то как минимум позитивное развитие событий. Французские бизнесмены продолжают верить, что у них есть будущее, связанное с Россией. Ни одно из 1200 французских предприятий не покинуло Россию, а в 2015 году Франция даже стала первым инвестором в российскую экономику. Это свидетельствует о том, что французы уверены в России и продолжают развивать свой бизнес.

Д. У.: *Какие французские компании представляют сектор товаров класса люкс в Москве? Как у них дела?*

Э. К.: Этих компаний много, это чрезвычайно важный сектор, и он хорошо развивается в России даже сейчас. Скажем, подразделения группы LVMH (такие марки, как Christian Dior, Chanel, Christian Dior Couture, TAG Heuer, Cartier, Lancel и пр.) в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных российских городах — дела у этих компаний идут очень хорошо, кризис их пока не затронул.

Д. У.: *Как бы вы прокомментировали создание совместного предприятия Kalinka-Barnes?*

Э. К.: Сотрудничество двух лидеров в сфере элитной недвижимости — это, несомненно, важная новость для Франции и России. На мой взгляд, этот проект открывает прекрасные перспективы перед обеими сторонами: Barnes — ведущая компания на французском рынке элитной недвижимости; Kalinka Group, насколько мне известно, лидирует в российском сегменте. Объединив усилия, компании смогут создать новые возможности друг для друга и обогатить франко-русские экономические отношения. Следует добавить, что Barnes опирается на солидную мировую сеть, к которой получают доступ российские клиенты Kalinka Group: россияне активно покупали объекты недвижимости во Франции, и, надеюсь, этот процесс продолжится. Французы тоже будут приобретать недвижимость в Москве: на протяжении долгого времени этот город был одной из самых дорогих мировых столиц, но сегодня ситуация изменилась, открывая перед инвесторами новые возможности.

Д. У.: *Французские инвестиции в России затрагивают перспективные секторы экономики. Сейчас мы наблюдаем, с одной стороны, действие экономических санкций, с другой — рост ценовой привлекательности премиальной недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге. Какова ваша оценка этой ситуации?*

Э. К.: Не думаю, что санкции играют здесь хоть сколько-нибудь существенную роль. Рынок элитной недвижимости действительно чрезвычайно привлекателен, а ослабление рубля по отношению к евро, несомненно, вызывает интерес у французских инвесторов.

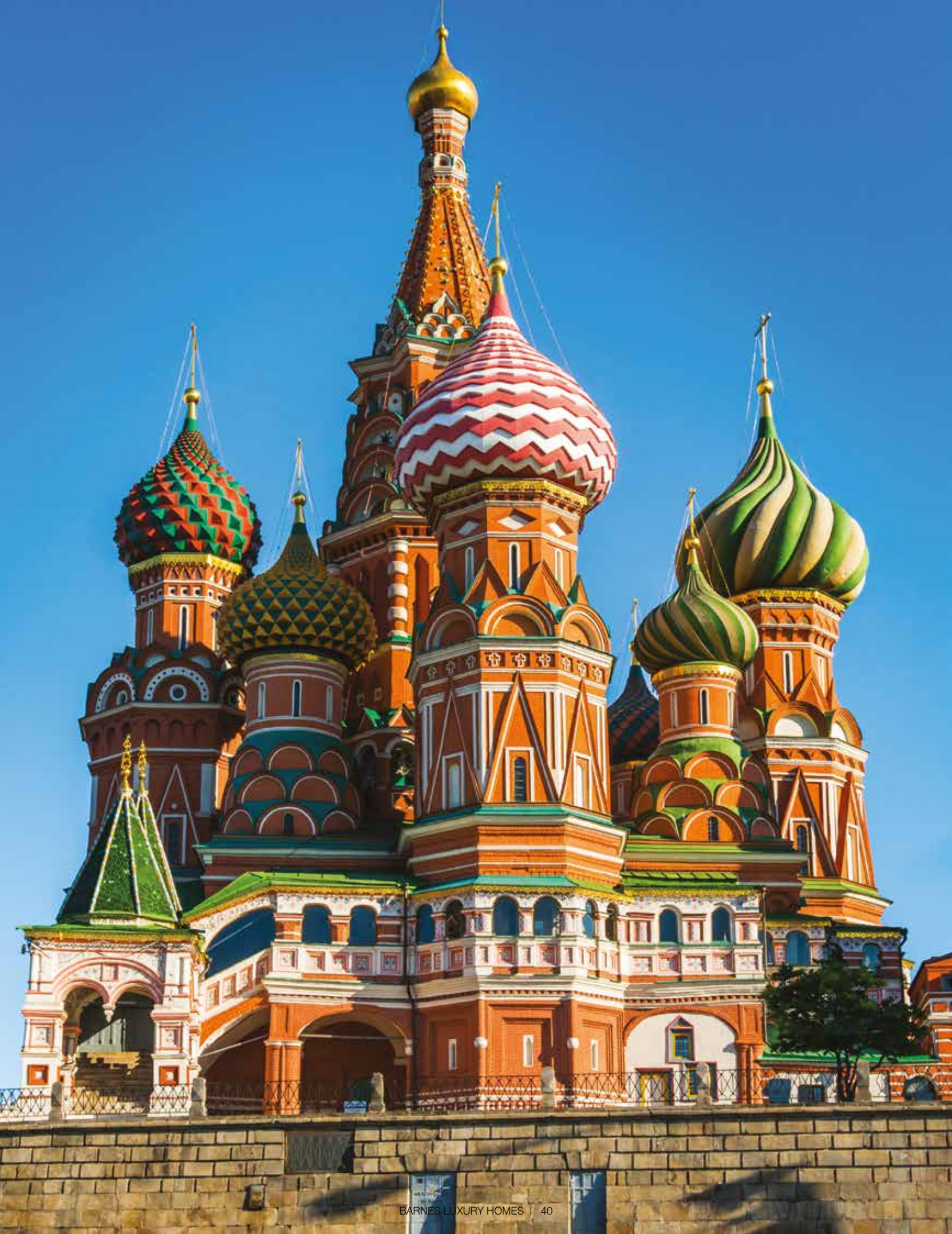
Д. У.: *Господин Киде, на этой позитивной ноте мне хотелось бы еще раз поблагодарить вас за то, что нашли время для нашего интервью.*

Interview with Emmanuel Quidet

PRESIDENT OF THE FRANCO-RUSSIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, EMMANUEL QUIDET, AGREED TO AN INTERVIEW IN WHICH HE EMPHASISED THE IMPORTANCE OF THE PARTNERSHIP BETWEEN KALINKA GROUP AND BARNES.

Daoui Ouafaa: Mr Quidet, we would like to thank you for taking the time to do this interview with us. What is your opinion of Russia and the changes it is currently undergoing? You have lived there for over 20 years; what was Russia like when you arrived, and how do you see it today?

Emmanuel Quidet: *I first arrived in Russia in 1994, so I have been able to watch its development for the last 22 years. The 1990s were particularly consequential. Boris Yeltsin came to power in a country in crisis which was on the brink of collapse. Despite significant difficulties, he managed to accomplish three things. Firstly, he succeeded in preserving a united Russia by preventing the attempts of certain leaders to seize power in their respective regions. Secondly, he was able to regroup and maintain the full national military arsenal, particularly the nuclear weapons, within the Russian Federation. Finally, he adopted a new Constitution and instated presidential elections in a country that had never voted for its president. These events all happened*



just after the collapse of the Soviet Union, during a period of enormous upheaval. Petrol prices were very low at the time, and the Russian public debt had reached an all-time high. But throughout the late 1990s, Russia was able to gradually build a market economy and restore order to the country. This is how the new era began, Putin's era, which is closely linked to Russian economic growth. It is worth mentioning that Russia underwent the 2009 financial crisis without suffering significant losses. The country is currently facing other difficulties, but I am sure it will overcome them once again.

D.O: How would you define the economic links between Russia and France? How have they changed over the last 20 years?

E.Q: *The economic links have changed radically. There were around 450 French companies with activities in Russia during the 1990s. Of course, that cannot be qualified as considerable investment in the Russian economy, but there were already key investors present at the time who were able to establish themselves and develop, despite the difficulties. And what difficulties! One notable example was the problems with the tax system which employees struggled to understand. These complications represented yet another risk factor for investors to take into account, which limited capital flows. Everything changed in the 2000s, with the start of booming economic growth between 2000 and 2008. A multitude of investors, many of whom were French, began seriously looking to the Russian market. As of 2008, France was the ninth largest direct international investor in the Russian economy. It then rose to fifth place in 2010 and second in 2013. Today France plays a vital role in these investments because they are spread across every sector of the Russian economy.*

D.O: How do you think the same Franco-

Russian links will evolve in this period of economic tension and sanctions?

E.Q: *The recent economic sanctions have had an impact not only on Russia, but also on France. I do see obstacles in the future of these relations, but I am sure there will also be a lot of positive developments. French businesspeople still believe their futures are closely tied to Russia. The figures speak for themselves: not one of the 1,200 French companies in Russia have left the market, and France became the top international investor in the Russian market in 2015. This alone is proof that the French believe in Russia, and are determined to continue developing their business.*

D.O: Which French companies are positioned in the luxury sector in Moscow, and how is business?

E.Q: *There are many companies present, as luxury is an important sector that is continuing to develop even today in Russia. Groups such as LVMH (Christian Dior, Christian Dior Couture, Tag Heuer, Cartier, Lancel, etc.) are established in Moscow, Saint Petersburg and other major Russian cities. Their business has not been affected by the financial crisis.*

D.O: Do you have anything to say about the Kalinka-Barnes partnership?

E.Q: *Collaboration between two leaders in the luxury real estate sector is undeniably a major event for both France and Russia. I believe this move will provide both parties with new opportunities. As Barnes is the leader of the luxury real estate market in France and Kalinka holds the same position on the Russian market, by joining forces these two entities will be able to launch new projects and boost Franco-Russian economic links. It is important to highlight the fact that Barnes is supported by its vast global*

network, and that access to this network will be an enormous advantage to Kalinka Group's clients. Russian clients have always been interested in acquiring property in France, and I hope this trend will continue for years to come. French clients will now also be drawn to property in Moscow. The Russian capital was once one of the most expensive in the world, but those times are long gone and this new era is offering investors fresh opportunities.

D.O: French investments in Russia are in sectors with high economic potential. Today we can see the effects of economic sanctions, but also a rise in demand for luxury properties because of their prices in Moscow and Saint Petersburg. Do you think the two are linked?

E.Q: *I don't think there is a correlation between the two. The luxury real estate market is indeed attractive, and the weakening of the rouble against the euro has sparked the interest of French investors.*

D.O: Mr Quidet, on that positive note, I would like to thank you once again for the time you have given us.



ПАРИЖ I, II, VIII, XVII ОКРУГА

PARIS I, II, VIII, XVII ARRONDISSEMENTS



Philippe JOFFRE
Director BARNES Paris I - II - VIII - XVII
Tel. +33 (0)1 85 34 70 55

Уверенный спрос на центр

Центральные кварталы Парижа с роскошной застройкой в стиле барона Османа всегда пользуются спросом у инвесторов. На данный момент цены стабилизировались, а эксклюзивные объекты на верхних этажах с панорамными видами, террасами и балконами, вблизи от парков и деловых центров продаются быстро.

Средняя цена составляет 11 000 €/кв.м.

Sought-after Central Paris

These popular arrondissements are particularly sought after for their central location and Haussmannian buildings with spacious proportions. Prices today are stable, and high-end properties on high floors offering views, a terrace or balconies, located close to parks or business districts sell quickly, with no reduction in price.

For these properties, the average price is upwards of €1,022 per square foot.



МОНТЭНЬ

Montaigne

«Золотой треугольник», площадь Франсиска I. 7-комнатная квартира-дуплекс площадью 205 кв.м в стиле барона Османа. На первом уровне парадная, салон, столовая, рабочий кабинет с баром, оборудованная кухня, 2 сюта с ванными и гардеробными, 2 туалета. На втором уровне: спальня с ванной/душем/туалетом, бельевая комната. Роскошная деревянная обшивка и камин. Погреб, закрытая парковка во дворе.

The Golden Triangle, the square of Francis I. 205 sq. m seven-room duplex apartment in the Baron Haussmann style. On the first floor: entrance, saloon, study with a bar, equipped kitchen, 2 suits with bathrooms and dressing rooms, 2 water closets. On the second floor: bedroom with a bathroom/shower/WC, linen room. Luxurious wood paneling and a fireplace. A cellar and a closed parking space in the yard.

ЦЕНА / PRICE: 5 470 000 €

Philippe JOFFRE
+33(0)1 85 34 70 55
p.joffre@barnes-international.com

ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК

The Golden Triangle

Элитная квартира площадью 204 кв.м на 2-м этаже красивого каменного дома, расположенного в элитном районе Парижа в VIII округе. Ремонт с использованием высококачественных материалов, роскошный декор. Прихожая, тройной салон, кухня, два сюта с ванными комнатами и гардеробными. Балкон, паркет, лепнина, камин. Лифт, охрана 24 часа в сутки.

Located in the heart of the «Golden Triangle», this 204 sq. m apartment is on the second floor of a wonderful dressed-stone building. It was completely rehabilitated with luxury materials and decorated with luxury. Entrance, adjoining reception rooms, dining room, kitchen. Two suites with bathroom and walk-in wardrobe. Balcony, parquet flooring, moldings, and fireplaces. Elevator and caretaker 24-hours service. Apartment wired for song, secured, air-conditioned and home automation system.

ЦЕНА / PRICE: 5 830 000 €

Valérie FROT-DOUEK
+33(0)1 85 34 70 55
v.frot@barnes-international.com



ПАРИЖ XVI ОКРУГ

PARIS XVI ARRONDISSEMENT



Frédérique VERRIER PYTEL
Director BARNES Paris XVI
Tel. +33 (0)1 72 31 60 90

Рынок заметно оживился

Эксперты отмечают всплеск интереса к классическим семейным домам, небольшим квартирам стоимостью до 2 миллионов евро, а также к эксклюзивным объектам недвижимости. Квартиры с террасами и садами, с видами на парижские достопримечательности, а также знаменитые особняки XVI округа снова в фаворе у покупателей со всего мира.

Несмотря на высокое качество жизни, цены остаются разумными: 8700€/кв.м, что привлекает как французских, так и иностранных клиентов.

Greatly Renewed Activity

Classic family homes, pieds-à-terre between one and two million euros and the exclusive homes market are once again experiencing real momentum. Apartments with terraces or gardens offering a view of Parisian monuments and mansions are once again coveted by buyers.

Well aware of the quality of life, the many advantages and the reasonable prices of this district (average price of € 809 per square foot), French and international clients are very active in the 16th arrondissement.



САДЫ RANELAGH

Gardens of the Ranelagh

Прекрасная квартира, расположенная на верхнем этаже элитного охраняемого дома. Вид с балкона на сады Рanelagh. Прихожая-галерея, трехчастный салон, 2 спальни с ванными комнатами, кухня со столовой зоной, 2 туалета. Гараж, парковка, погреб. Квартира нуждается в ремонте.

On the upper level of a secured luxury building, nice reception apartment with a balcony, with a very nice view onto the gardens of the Ranelagh. This property is composed of an entrance gallery opening out onto a triple reception room, two bedrooms, with an adjoining bathroom, a kitchen with a dining-area, and two toilets. Very bright, large bay windows, and in a really calm environment. This property also features a storage space, a parking-place, and a cellar.

ЦЕНА / PRICE: 2 350 000 €

Clément FELISA
+33(0)1 72 31 60 90
c.felisa@barnes-international.com

AVENUE FOCH

7-комнатная квартира-дуплекс площадью 205 кв.м в стиле барона Османа. На первом уровне парадная, салон, столовая, рабочий кабинет с баром, оборудованная кухня, 2 съюта с ванными и гардеробными, 2 туалета. На втором уровне: спальня с ванной/душом/туалетом, бельевая комната. Роскошная деревянная обшивка и камин. Погреб, закрытая парковка во дворе.

Located in a modern luxury residence, west-facing apartment overlooking gardens. Large living room, open-plan kitchen, living room with an office area and large floor-to-ceiling windows. Master suite with a walk-in closet and shower room, and another large bedroom with a bathroom. Two cellar spaces, garage and parking space. Perfect as a «pied-à-terre».

ЦЕНА / PRICE: 2 250 000 €

Thomas DE FOUCAUD ET D'AURE
+33 (0)1 72 31 60 90
t.defoucaud@barnes-international.com



ПАРИЖ ЛЕВЫЙ БЕРЕГ СЕНЫ

PARIS LEFT BANK



Thierry CHOMEL
Associate Director
BARNES Paris Left Bank
Tel. +33 (0)1 55 42 50 60

Пользуется небывалым спросом

Огромный интерес инвесторов к недвижимости в 5м, 6м и 7м округах французской столицы остается неизменным. Особенно положительная динамика отмечается с операциями при участии американских клиентов, твердо решивших вернуться на парижский рынок. Цены стабильны, и данная тенденция будет укрепляться.

Объем сделок на данном привлекательном сегменте вырос на 40%.

More Sought After Than Ever

Byers' interest in the 5th, 6th and 7th arrondissement is unwavering. This enthusiasm is once again marked among American clients, who are making a big comeback in these areas. Prices are steady and the trend is toward balance.

Transactions have increased by 40%, in a very active market.

В СЕРДЦЕ КВАРТАЛА АНТИКВАРОВ

In the Heart of the Antiquarian Block

Уникальный особняк площадью 360 кв. м, расположенный в элитном квартале Антикваров. Галерея ведет в просторный салон; роскошная лестница, украшенная скульптурой из муранского стекла, а также лифт предоставляют доступ к верхним этажам. 1-й этаж: роскошный салон, потолки высотой 10 м, столовая и кухня; 2-й и 3-й этажи: сыют и 2 спальни. Еще один сыют расположен на цокольном этаже.

A unique 360 sq. m mansion, located in the elite Antiquarian block. The gallery leads to a spacious saloon; top floors can be accessed via luxurious stairs decorated with a sculpture made of Murano glass, as well as by an elevator. 1st floor: luxurious saloon, 10 m high ceilings, dining room and kitchen; 2nd and 3rd floors: suit and 2 bedrooms. Another suit is located on the basement level.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Laurent MARTIN
+33 (0)1 55 42 50 60
l.martin@barnes-international.com



ПЛОЩАДЬ SAINT GERMAIN DES PRES

Saint-Germain-des-Prés Square

Квартира площадью 100 кв. м на 6-м этаже дома в стиле барона Османа, с лифтом. Двойной салон, балкон (западная сторона), кухня с видом на колокольню церкви Сен-Жермен, 2 спальни с ванными/душевыми, туалет. Идеальное естественное освещение, панорамные виды. Квартира нуждается в ремонте.

100 sq. m apartment on the 6th floor of a house in the Baron Haussmann style. Double saloon, balcony (western side), kitchen windows overlook the Saint Germain Church bell tower. 2 bedrooms with individual bathrooms/showers, WC. Perfect natural lighting and panoramic views. The apartment needs some repair.

ЦЕНА / PRICE: 2 500 000 €

Vanessa WELLARD
+33(0)1 85 56 05 05
v.wellard@barnes-international.com

ВИД НА ЛЮКСЕМБУРГСКИЙ САД

View of the Luxembourg Garden

Эксклюзивная квартира площадью 198 кв. м на 6-м этаже элегантного дома XIX века, с великолепной парадной. Прихожая, салон, столовая, семейный сыют с ванной комнатой, 3 спальни (2 душа и 1 ванная), меблированная и оборудованная кухня, 3 туалета. Панорамный вид на Люксембургский сад и Высшую инженерную школу. Есть возможность арендовать парковочные места во дворе дома. Имеется погреб.

An exclusive 198 sq. m apartment on the 6th floor of an elegant 19th century house with an excellent entrance. Hall, saloon, dining room, family suit with a bathroom, 3 bedrooms (2 showers and 1 bathroom), furnished and equipped kitchen, 3 water closets. A panoramic view of the Luxembourg Garden and the High Engineering School. It is possible to rent parking space in the yard. Cellar.

ЦЕНА / PRICE: 3 890 000 €

Jérôme LE SIDANER
+33 (0)1 55 42 50 60
j.lesidaner@barnes-international.com



ПАРИЖ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ

PARIS EXCLUSIVE HOMES



Marc AVERSENQ
Director



Claire DREAN
Director
Tel. +33 (0)1 85 34 70 66

Уникальность всегда в цене

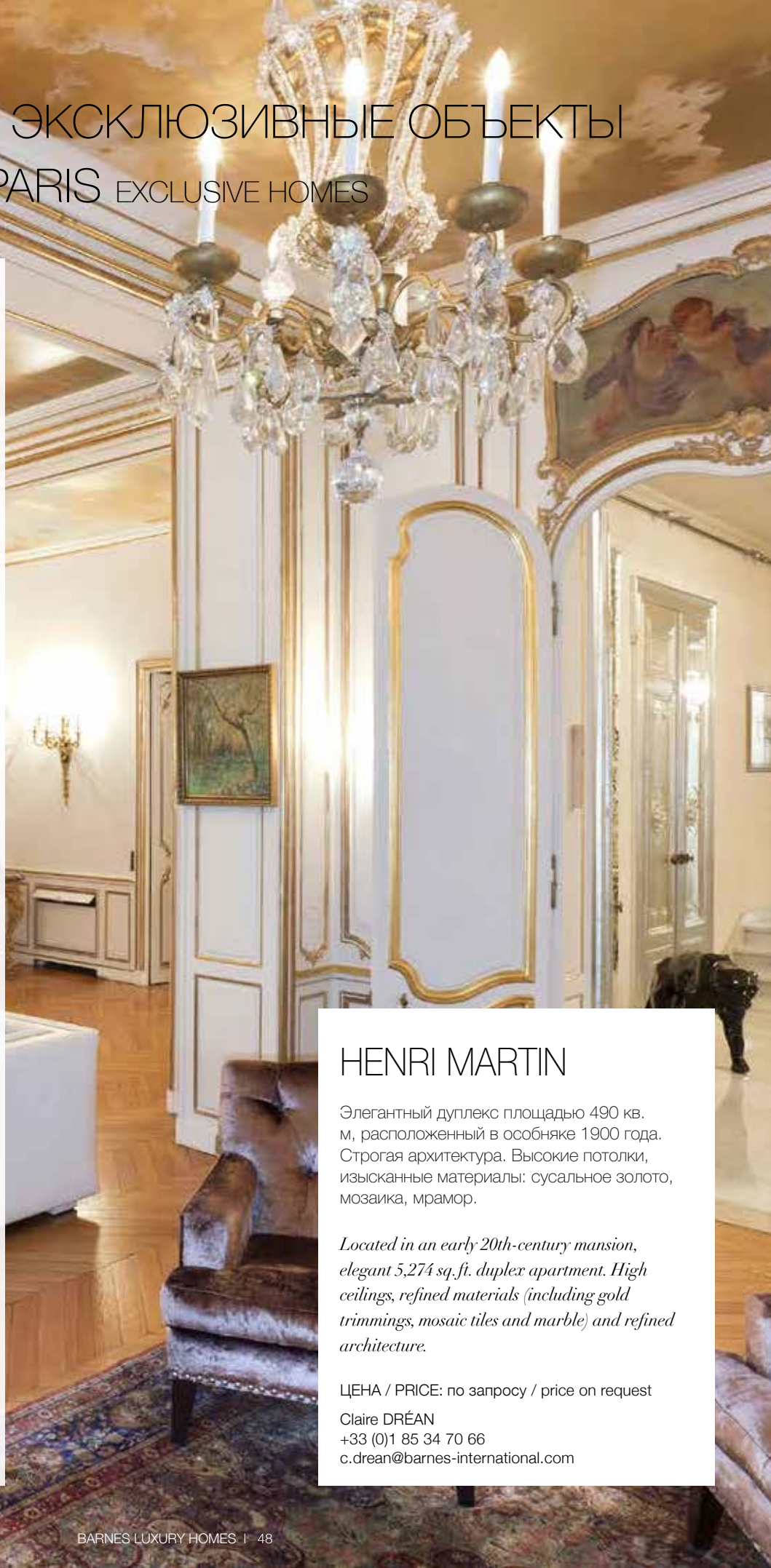
Главные критерии поиска для наших клиентов – престиж и безопасность. Именно это, вкупе с захватывающими видами на архитектурные памятники Парижа, могут гарантировать дома и квартиры на таких улицах, как авеню Монтень или авеню Фош.

Рынок элитной недвижимости в Париже переживает динамичный рост на протяжении последних 12 месяцев, поскольку по сравнению с другими крупнейшими мировыми центрами цены здесь остаются привлекательными. Сейчас, более чем когда бы то ни было, капиталовложения в элитную недвижимость можно назвать идеальным решением.

Demand for the Exclusive

The main search criteria of this clientele are a prestigious and secure address, such as Avenue Montaigne or Avenue Foch, with a spectacular view of an iconic monument of Paris and «exceptional» features.

Exclusive home sales have been on the rise for the past 12 months due to attractive prices compared to most other major cities in the world. More than ever, prestigious real estate is regarded as the best safe-haven investment.



HENRI MARTIN

Элегантный дуплекс площадью 490 кв. м, расположенный в особняке 1900 года. Строгая архитектура. Высокие потолки, изысканные материалы: сусальное золото, мозаика, мрамор.

Located in an early 20th-century mansion, elegant 5,274 sq. ft. duplex apartment. High ceilings, refined materials (including gold trimmings, mosaic tiles and marble) and refined architecture.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Claire DRÉAN
+33 (0)1 85 34 70 66
c.drean@barnes-international.com



PALAIS DE L'ELYSEE

Расположенная на 4-м этаже элитного дома в непосредственной близости от Елисейского дворца и отеля «Бристоль». Идеальное состояние, высота потолков – 3 м. Холл и гостиная, полностью оборудованная кухня, бельевая, 3 просторных спальни-сюта с большими ванными комнатами и гардеробной. Погреб. Есть возможность покупки парковочных мест.

Located close to the Elysée Palace and Le Bristol Hotel, on the 3rd floor of a luxury building, furnished 3,390 sq. ft. apartment in perfect condition with ceilings over 3 meters high. Entrance opening to the reception rooms, equipped kitchen, laundry room and 3 large suites each with a large bathroom and a walk-in closet. Cellar space and optional parking space.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Marc AVERSENQ
+33 (0)1 85 34 70 66
m.aversenq@barnes-international.com

NEUILLY BARRES

Полностью обновленная квартира площадью 230 кв. м, расположенная на 5-м этаже элитного каменного дома, построенного в начале XX века. Имеется лифт. Изысканные отделочные материалы, высокие потолки. 2 спальни + 1 сьют. Из окон открываются панорамные виды на Булонский лес. 3 погреба, гараж. Полное обслуживание.

Located on the 4th floor with elevator access of an upscale early 20th-century stone building, fully renovated apartment offering high-quality features and exceptionally spacious proportions. Three bedrooms including a master suite. Not overlooked. Breathtaking view of the Bois de Boulogne. Three cellar spaces. Garage and 753 sq. ft. service apartment.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Claire DRÉAN
+33 (0)1 85 34 70 66
c.drean@barnes-international.com



BARCELONA BARCELONA



Valérie SAUVAGEOT
Director
Tel. +34 610 273 906

Город будущего

Главные критерии поиска для наших клиентов – престиж и безопасность. Именно это, вкупе с захватывающими видами на архитектурные памятники Парижа, могут гарантировать дома и квартиры на таких улицах, как авеню Монтень или авеню Фош.

- Рынок элитной недвижимости в Париже переживает динамичный рост на протяжении последних 12 месяцев, поскольку по сравнению с другими крупнейшими мировыми центрами цены здесь остаются привлекательными
- Сейчас, более чем когда бы то ни было, капиталовложения в элитную недвижимость можно назвать идеальным решением.

City of the Future

Mediterranean climate, sunny beaches, outstanding cultural heritage, proximity to France, an innovative business district and a low cost of living, the Catalan beauty has an abundance of advantages. Its real estate market is currently – but won't be for long – one of the least expensive in Europe and is ideal for purchasing a primary or second home or for making a rental investment.

- *After falling by 30 % to 40 %, luxury real estate prices are once again on the rise, with properties highly sought after by internationals.*
- *The average price of an apartment in Barcelona is still three times less than in Paris.*



SANT ANDREU DE LLAVANERES

Роскошная вилла площадью 750 кв. м, в дизайнерском оформлении которой ощущается влияние архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Вилла расположена в 45 минутах к северу от Барселоны. Частное владение с участком площадью 6000 кв. м, сад и террасы, бассейн с подогревом и панорамным видом на море. 8 спален (3 сьюта), 7 ванных комнат, спортивная площадка. Поле для гольфа и пляж в 10 минутах.

Luxurious villa with the designer decoration influenced by the architect Frank Lloyd Wright with the total area of 750 sq. m. The villa is located 45 minutes away from northern Barcelona. Private estate with the total area of 6000 sq. m, garden and terraces, heated swimming pool, and a panoramic view of the sea. 8 bedrooms (3 suits), 7 bathrooms, sports ground. Golf field and beach 10 minutes away.

ЦЕНА / PRICE: 2 400 000 €

Valérie SAUVAGEOT
+34 610 273 906
v.sauvageot@barnes-international.com

SANT GERVASI

Дом в элитном комплексе Torre Vilana представляет собой 3-уровневое здание современной постройки общей площадью 295 кв.м. Из окон открывается захватывающий вид на море и горы. Стильная, полностью оборудованная кухня, салон-гостиная, столовая, 5 спален, 3 ванные комнаты, 2 террасы-солярия. Лифт, погреб, климат-контроль, 3 парковочных места. Рядом аэропорт, международные школы и вся необходимая инфраструктура.

House in the Torre Vilana elite complex is a modern 3-storey building with the total area of 295 sq. m. Windows overlook the sea and the mountains. Stylish, fully furnished kitchen, saloon living room, dining room, 5 bedrooms, 3 bathrooms, 2 terraces – sun lounges. Elevator, cellar, climate control, and 3 parking spaces. Located in the vicinity of an airport, international schools, and all the necessary infrastructure.

ЦЕНА / PRICE: 2 590 000 €

Valérie SAUVAGEOT
+34 610 273 906
v.sauvageot@barnes-international.com



БИАРРИЦ BIARRITZ



Philippe THOMINE-DESMAZURES
and Olivier TANGUY
Directors BARNES Basque Coast
Tel. +33 (0)5 59 51 00 00
biarritz@barnes-international.com

Жемчужина Страны Басков

Биарриц – жемчужина королевских пляжей, столица серфинга и гольфа. Благодаря относительно умеренным ценам курорт вновь стал привлекательным направлением. Город сочетает в себе элегантность и соответствие современным тенденциям. Недвижимость в центре и на побережье пользуется особым спросом.

- Существует 2 категории лотов: объекты на побережье и объекты за городом – оптимальное предложение по соотношению цены и качества.
- 10 000 — 12 000 €/кв. м в центре города – квартиры в идеальном состоянии, с террасами.

Basque Pearl

The crème de la crème of beaches, Biarritz is also the capital of surfing and golfing. The waterfront and the city center continue to be particularly sought after. With steady but tame prices, Biarritz is once again a destination that combines trendiness and elegance.

- A two-tier market between properties on the coast and properties in the countryside, which offer excellent value for money.
- € 1 000 — 1 200 per square foot for an apartment in the city center in perfect condition with a terrace.



ПЛЯЖ MIRAMAR

Miramar Beach

Полностью отремонтированная уникальная квартира площадью 95 кв. м, с террасой, с видом на пляж и маяк Биаррица. Гостиная с видом на море, открытая кухня, 3 спальни, 2 ванных. Паркет, бетон с декоративным воском, итальянские душевые, парковочные места.

Completely remodeled rare apartment with the total area of 95 sq. m with a terrace and a view of the beach and the Biarritz lighthouse. Living room windows overlook the sea, open kitchen, 3 bedrooms, and 2 bathrooms. Parquet, concrete with ornamental wax, Italian shower rooms, parking spaces.

ЦЕНА / PRICE: 1 750 000 €

Charlotte MORGANA
+33 (0)5 59 51 00 00
c.morgana@barnes-international.com



SAINT-CHARLES

Элегантный каменный особняк, построенный в 1930 году. Профессиональный ремонт с использованием лучших материалов сохранил очарование старинного дома. Гостиная с камином и деревянными обшивками, 5 спален, кинозал, консьерж. Уютный сад и бассейн с подогревом 12x4 м. Гараж. Расположение в шаговой доступности от моря и торговых центров.

Elegant stone mansion, built in 1930. Professional remodeling using the best materials allowed preserving the allure of an ancient structure. Living room with a fireplace and wood paneling, 5 bedrooms, movie hall, concierge. Cozy garden and 12x4 m heated swimming pool. Garage. Just a step away from the sea and shopping malls.

ЦЕНА / PRICE: 2 800 000 €

Kathy ORFANOS
+33 (0)5 59 51 00 00
k.orfanos@barnes-international.com

ВБЛИЗИ ОТ ЦЕНТРА

In Close Proximity To The Center

Уникальный дом площадью 420 кв. м с оригинальной архитектурой, расположенный на садовом участке 2000 кв. м. После ремонта. Просторные гостиные, 6 спален, 4 ванные комнаты, отдельная квартира и студия, примыкающая к гаражу. Балконы, высокие потолки, камины. Мансарда. Гарантия приватности и тишины.

420 sq. m unique house with an original architecture, located within 2000 sq. m land plot. After remodeling. Spacious living rooms, 6 bedrooms, 4 bathrooms, separate apartment, and a studio adjoining the garage. Balconies, high ceilings, fireplaces. Mansard. Guaranteed privacy and tranquility.

ЦЕНА / PRICE: 2 860 000 €

Agnessa TOMSON
+34 610 273 906
a.tomson@barnes-international.com



КАННЫ CANNES



Dominique NAUDÈS
Director BARNES French Riviera
Tel. +33 (0)4 97 06 33 33

Тенденция к росту

Рынок недвижимости в Каннах необычайно привлекателен, не в последнюю очередь благодаря большому разнообразию объектов: аутентичные дома в провансальском стиле, ультрасовременные виллы, квартиры и пентхаусы с видом на море или расположенные всего в нескольких шагах от пляжа.

В основном клиенты предпочитают квартиры недалеко от центра города (от 4000 до 6000 €/кв. м), с видом на море (10 000 — 12 000 €/кв. м), на набережной Круазет (от 20 000 до 65 000 €/кв. м), а также роскошные частные владения и особняки в предгорье.

A recovery Trend

The real estate market is particularly attractive thanks to the many properties for sale: houses with character, Provençal farmhouses, ultra-modern villas and penthouse apartments overlooking the sea or on the waterfront.

Clients are looking for holiday homes: apartments close to the city center (€372 to €558 per square foot), with a sea view (€1000 — 1 200 per square foot), and on La Croisette (€1,859 to €6,041 per square foot), as well as beautiful apartments with luxurious amenities located up on the hills.



АПАРТАМЕНТЫ БУРЖУА

Bourgeois Apartments

Уникальные 6-комнатные апартаменты площадью 190 кв. м, расположенные на последнем этаже старинного дома. Терраса на южной стороне с панорамным видом на Каннский залив. Продается со служебной квартирой площадью 56 кв. м. Закрытый гараж, винный погреб.

Located on the top floor of a luxury bourgeois home, this 2,045 sq. ft. apartment has 6 rooms and a beautiful south-facing terrace offering a panoramic sea view of the Bay of Cannes. It is sold with a 603 sq. ft. service apartment. Closed garage, storage closet and wine cellar.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

BARNES Cannes
+33 (0)4 97 06 33 33
riviera@barnes-international.com

ИЗЫСКАННАЯ ВИЛЛА

Elegant Villa

Частное владение площадью 480 кв. м с видом на море, недалеко от Канн. Современная вилла 2002 года постройки. Высококачественные строительные материалы, изысканная отделка. Трехчастная гостиная с выходом на террасу и бассейн переливного типа, просторная, полностью оборудованная кухня, спальня-сюит + спа, гардеробная. Панорамный вид. 3 спальни с видом на море и личными гардеробными. Гараж.

Near Cannes, property of 5 166 sq. ft with panoramic sea view. Modern villa built in 2002, with high quality materials and great refinement. Composed of a triple living room opening onto a large terrace and infinity pool. A large equipped kitchen, a master bedroom suite with jacuzzi, dressing room and panoramic view. Three bedrooms with dressing room, opening onto the sea. Dependances and garage.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

BARNES Cannes
+33 (0)4 97 06 33 33
riviera@barnes-international.com



МАВРИКИЙ MAURITIUS



Outi de FALBAIRE
Associate Director BARNES Mauritius
+230 5729 0260

Emmanuel de la HAYE
Associate Director BARNES Mauritius
+230 5729 0249

Остров соблазнов

Этот тропический остров дарит гостям теплоту Индийского океана, манит комфортом роскошных вилл, пентхаусов и курортов на побережье, очаровывает красотой набережных и полей для гольфа. Резиденция на острове – это высокое качество жизни в сочетании с надежностью и прибыльностью капиталовложений. Из дополнительных преимуществ – выгодный налоговый режим и возможность получения вида на жительство при покупке недвижимости стоимостью от 450 000 €.

А также: отсутствие двойного налогообложения, отсутствие аналога французского солидарного налога на собственность, отсутствие налога на прибавочную стоимость, наличие единой налоговой ставки 15 % на все виды дохода, в том числе от недвижимости.

All the Appeal

The tropical island offers the beauty of the Indian Ocean as well as luxurious villas and penthouses in secure resorts with sea views, close to a championship golf course or marina.

With a double taxation avoidance agreement, no wealth tax, no capital gains tax, no property or residency tax and a single tax bracket of 15 % on income, including rental income, Mauritius has become a privileged destination for foreign investors. Not to mention that the enticing tax incentive grants permanent residency for any investment of at least € 450,000.



ANAHITA

Анаита, расположенная в 6 км побережья восточной лагуны, – самая престижная часть Маврикия, известная своими роскошными виллами авторства архитектора Алистера Макбета. 4–5-комнатные виллы со свободной планировкой и панорамным видом на зеленые пейзажи и поле для гольфа.

Anahita, the most exclusive estate of Mauritius and situated along 213 hectares on the east coast of the island offers exceptional land and villas for sale in the newly developed northern parcels of its realm. These unique properties designed by renowned architect Alistair Macbeth offer custom living opportunities in addition to a panoramic view over a verdant golf and nature. Settle in the finest art of living at the heart of the prestigious Anahita Estate in Mauritius and enjoy a contemporary lifestyle with great leisurely pursuits.

ЦЕHA / PRICE: от / from 422 000 \$

BARNES Ile Maurice
+230 263 3069
mauritius@barnes-international.com



ИЗРАИЛЬ ISRAËL



Alain WEIZMAN
Associate Director BARNES Israël
Karenne WEIZMAN
Associate Director BARNES Israël
Tel. +33 (0)1 77 50 41 46 / + 972 58 77 84 821
Tel. +33 (0)1 77 50 41 47 / +972 58 77 84 822
a.weizmann@barnes-international.com



ИЗРАИЛЬ, HARAV KOOK *Arav Kook, Israël*

Уникальные объекты в районе Neve Tzedek, в 200 метрах от моря, в непосредственной близости от театров, ресторанов и бульвара Ротшильда. Проект включает в себя пять построек: два здания – объекты архитектурного наследия, два современных здания и старинная синагога, которую также отреставрируют. Есть спа и фитнес-зал. Проект курируют знаменитые архитекторы Pitsou Kedem и Gal Maor.

Unique facilities in the area of Neve Tzedek, 200 meters away from the sea, in close proximity to theaters, restaurants, and Rothschild Boulevard. The Project features five structures: two buildings are architectural heritage facilities, two modern buildings, and an ancient synagogue that will soon be renovated. Spa and fitness hall. The Project is supervised by famous architects Pitsou Kedem and Gal Maor.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Karenne WEIZMAN
+972 58-778-4822
k.weizman@barnes-international.com



ЛИССАБОН

LISBON



Francisco XAVIER ESTEVES
Antonio MEUNIER MENDONCA
Associates Directors BARNES Portugal
Tel. +351 21 595 79 18

Столица, где бурлит жизнь

На рынке недвижимости португальской столицы прослеживаются две тенденции: количество сделок возросло вдвое, цены выросли на 20 %, а просторные квартиры после ремонта в районах Chiado, Estrela и Avenidas Novas раскупаются менее чем за 2 месяца. Все это – благодаря растущему интересу иностранных клиентов, стремящихся инвестировать в Португалию.

Роскошная квартира площадью 150 кв. м стоит более миллиона €.

A Capital Buzzing with Activity

In Lisbon, everything is following a pattern of two: transactions have doubled, prices have increased by 20%, and large renovated apartments in Chiado, Estrela or on Avenidas Novas are snatched up in less than two months under the pressure of international clients who are moving to Portugal or seek to invest there.

A 1,615 sq. ft. luxury apartment costs more than €1 million.



ВИЛЛА РЯДОМ С ESTRELA

Villa Next to Estrela

6-этажный дом площадью 600 кв. м, с панорамным видом на реку Тахо расположен в центре квартала Lapa недалеко от Estrela. Дом оборудован по последнему слову техники, а профессионально выполненная искусная реставрация позволила полностью сохранить исторический шарм здания.

Beautiful House with 5 floors and a marvelous view over the Tagus River, situated in the heart of the neighborhood of Lapa, very close to Estrela. Although the house keeps its original trait, it is extremely modern and has the most sophisticated equipment.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Filipa FREY-RAMOS
+351 21 595 79 18
portugal@barnes-international.com



LAPA

Уникальный дом площадью 849 кв. м в центре квартала Lapa. Открытая гостиная с выходом на террасу, в сад и бассейн. 4 спальни-сюта. Использование натуральных материалов в отделке полов, стен и потолков (дерево, белый мрамор и черный мрамор «Марквина»). Предусмотрено пространство для парковки.

Exclusive 9,139 sq. ft. house located in the heart of Lapa. Living room with access to a terrace leading to a garden and swimming pool. Four en-suite bedrooms. Natural materials on the floors, walls and ceilings, such as wood and Nero Marquina marble. Parking space.

ЦЕНА / PRICE: 5 500 000 €

Filipa FREY-RAMOS
+351 21 595 79 18
portugal@barnes-international.com

JANELAS VERDES

Квартира площадью 195,55 кв.м. в исторической застройке самого престижного квартала португальской столицы, Lapa. Большие террасы с видом на реку Тахо. 4 спальни. Прямой доступ на набережную. Первоклассные материалы и элегантный декор. 2 парковочных места.

2,105 sq. ft. apartment located in one of the prestigious and historic areas of Lapa. Large balcony overlooking the Tagus. Four bedrooms. View and direct access to the river. Beautiful features. Two parking spaces.

ЦЕНА / PRICE: 1 265 000 €

Filipa FREY-RAMOS
+351 21 595 79 18
portugal@barnes-international.com



МАЙАМИ MIAMI



Elisabeth GAZAY
Director BARNES Miami

Jim AGARD
Director BARNES Miami
Tél. +1 305 361 2233

Рост и динамика

Американский курорт продолжает свое стремительное развитие, сопровождаемое обширной застройкой, экономическим бумом и возрождением таких кварталов, как бухта Edgewater или Surfside на побережье. Иностранцам предлагается жилье высочайшего качества в новых проектах, созданных с привлечением известных архитекторов.

Возможность приобретения уникального объекта в Майами начинается с уровня в 8000 \$/ кв. м, причем в ближайшие годы цены еще будут расти: это обусловлено расцветом рынка элитной недвижимости.

Rapid Expansion

Miami is continuing its expansion, its economic growth and the rebirth of new highly sought-after neighborhoods such as Edgewater, located by the bay, or the oceanside town of Surfside. New developments attract well-known architects and offer high-quality amenities to a diverse range of international clients.

In Miami, you can purchase an exclusive home starting from €743 per square foot, and there is still a small window of opportunity to make a large profit in the coming years once the luxury market matures.



INTERIOR DESIGN STUDIO

Жилой комплекс легендарного дизайнера Джорджио Армани сочетает в себе чувственность и неповторимую элегантность. Богатый текстиль в мягких тонах создает атмосферу изысканности в холле и в общих зонах. Освещение и искусно подобранная мебель расслабляют, создавая настроение для приятной беседы. Из французских окон открываются незабываемые виды на песчаные пляжи и море.

Through his Armani Casa Interior Design Studio, legendary designer Giorgio Armani brings his inimitable sensibility and talent for understated elegance to the Residences by Armani Casa. Rich textiles in a palette of softly dramatic tones create an atmosphere of timeless sophistication throughout the lobby and common areas. Ambient lighting and artfully arranged furnishings offer a relaxing ambience for conversation. Residential interiors are modern and elegant yet truly relaxed with floor-to-ceiling windows offering incomparable views over countless miles of soft white sand and turquoise water.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request
Adam REDOLFI
+1 305 613 8570
miami@barnes-international.com



MIAMI BEACH

Элегантный особняк площадью 319,5 кв. м в престижном районе Pinetree Drive. 4 спальни с ванными комнатами. Светлый и просторный салон во флоридском стиле выходит во двор с большим бассейном. Дом расположен недалеко от учебных заведений, пляжей, полей для гольфа, модных ресторанов и бутиков Sunset Harbour.

Elegant Miami Beach mansion, remodeled, 3,200 sq ft, in prestigious Pinetree Drive. Each of the 4 bedrooms has its own bathroom. A bright and spacious Florida room opens to a quiet backyard with an oversized pool. Close from schools, beaches, golf and the trendy Sunset Harbour neighborhood.

ЦЕНА / PRICE: \$1,860,000

Elisabeth GAZAY
+1 305 361 2233
miami@barnes-international.com

BRICKWELL

Квартира площадью 190 кв. м в знаменитом жилом комплексе Icon, расположенном в деловом центре Майами. 3 спальни с ванными комнатами, отделка высочайшего класса, просторная терраса с видом на бухту. Высота потолков 6 м делает квартиру необычайно светлой и просторной.

2,105 sq. ft. apartment located in one of the prestigious Ideally located in the heart of the Miami's economic hearth, this magnificent 3 bedrooms, 3 bathrooms unit at famous Icon, offers 2,044 SqFt, high end finishes and a large terrace facing the bay. Benefiting of high brightness, you will enjoy its exceptional volumes with a ceiling height of 20 feet.

ЦЕНА / PRICE: \$1,675,000

BARNES Miami
+1 305 361 2233
miami@barnes-international.com



МОНБЛАН MONT BLANC



David PRETOT
Director BARNES Mont Blanc
Tel. +33 (0)4 50 21 21 00

Великолепный Монблан

Монблан никого не оставляет равнодушным: ни спортсменов, которых тянет сюда Шамони, столица мирового альпинизма, ни французские семьи, привлеченные самобытностью и элегантностью деревни Межев, ни любителей гор, всякий раз заново открывающих для себя шарм Сен-Жерве. Здешний рынок недвижимости развивается динамично как по показателям продаж, так и по объему аренды жилья: цены в последнее время заметно снизились, что сказалось на инвестиционной привлекательности региона.

Теперь на всех трех горнолыжных курортах Монблана вы можете использовать единый ски-пасс Mont-Blanc Unlimited, также открывающий доступ на трассы Курмайёр (Италия) и Вербье (Швейцария).

The Great Mont Blanc

Mont Blanc has something for anyone with a passion: international athletes who love Chamonix Mont Blanc and its global fame as the capital of rock climbing, French families who appreciate the authenticity and elegance of the village of Megève, and mountain lovers who (re) discover the charm of Saint-Gervais Mont Blanc. The real estate market is very dynamic, both for sales and rentals. Prices have fallen considerably and have become attractive once again.

New: these three resorts now have the same «Mont Blanc Unlimited» ski pass that also allows you to ski in Courmayeur (Italy) and Verbier (Switzerland), to mix up the fun.



МЕЖЕВ РОСКОШНОЕ ШАЛЕ

Megève / Luxurious Chalet

Недавно обновленное шале сохранило шарм горной архитектуры. Панорамный вид на Межев и Монблан, доступ к лыжным трассам. Гостиная с камином, столовая, открытая кухня и 5 сьютов. Зона велнес с бассейном, сауной и комнатой для релаксации. Домашний кинозал и помещение для хранения лыж.

Chalet recently renovated in a chic traditional mountain spirit with ski-in/ski-out access and a breathtaking view of Megève and Mont Blanc. Large living room with a lounge and fireplace, dining room, open-plan kitchen and 5 suites. Wellness area with an indoor swimming pool, sauna and relaxation room. Cinema room and ski room.

ЦЕНА / PRICE: 5 500 000€

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com

МЕЖЕВ ДВА ШАЛЕ

Megève / Two Chalets

Уникальное частное владение, состоящее из двух роскошных шале, расположено у подножия лыжных склонов, поблизости от аэродрома Межев. Гостиные с каминами, открытые кухни, 8 спален. Зона велнес. Фитнес-зал и домашний кинозал. Выход в гараж из обоих шале.

At the bottom of the slopes and the Megève Altiport, this exclusive property is made up of 2 chalets with luxurious amenities. Living rooms with fireplaces, open-plan kitchens and 8 bedrooms. Wellness area offering an indoor swimming pool, sauna, Jacuzzi and steam room. Fitness room and cinema room. Garage providing access between the two chalets.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com





МЕЖЕВ ШАЛЕ В MONT D'ARBOIS

Megève / Chalet in Mont d'Arbois

Шале в классическом межевском стиле расположено в Мон-д'Арбуа недалеко от лыжных трасс. Изысканный интерьер: полностью оборудованная кухня, винный погреб, столовая с камином, гостиная, зона для игры в карты, 5 спален с ванными комнатами. Спа зона с джакуззи и хамамом. Комната для лыжного снаряжения, прачечная и гараж.

Located in Mont d'Arbois, near the ski slopes and the golf course, this chalet in classic Megève style, offers luxurious and refined amenities. It comprises a well equipped kitchen, a wine cellar, a dining room with fireplace, a living room, a card playing area, five bedrooms with ensuite bathrooms including one children's bedroom and one master bedroom. Spa area including hammam and jacuzzi. Ski room, laundry room and double garage.

ЦЕНА / PRICE: 5 300 000 €

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com



СЕН-ЖЕРВЕ МОНБЛАН НОВОЕ ШАЛЕ

*Saint-Gervais - Mont Blanc
New Chalet*

Необычайной красоты шале на высотах Сен-Жерве: просторная гостиная, круглый балкон и большая терраса с панорамным видом на горы. 3 спальни. Фитнес-зал, роскошный мезонин. Участок с лесом площадью 8000 кв. м.

On the heights of Saint-Gervais, beautiful new chalet with clean lines. 1st floor, spacious living room open onto a circular balcony and a large terrace with a panoramic views of the surrounding mountains. 4 bedrooms including a master bedroom. Gym and superb mezzanine. It beautifully combines wood, metal and stone for a contemporary feel. Large grounds with forest of over 8 000 sq.m.

ЦЕНА / PRICE: 1 980 000 €

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com

КОМБЛУ СОВРЕМЕННОЕ ШАЛЕ

Combloux / Modern Chalet

Современное шале, выполненное в архитектурном стиле модерн, дарит тишину и восхитительный вид на Монблан. Роскошная гостиная с двумя салонами, камином, оборудованной кухней, столовой зоной – 200 кв. м. 6 спален-сюитов, помещение для хранения лыж.

In a calm environment and magnificent views of the Mont-Blanc Massif, this chalet features contemporary design and modern architecture. Wonderful main living area (200 m²) with a central fireplace, a fully equipped kitchen opening onto a dining room and two additional living rooms, 6 bedrooms with en suite bathrooms and Ski room completes the chalet.

ЦЕНА / PRICE: 4 300 000 €

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com



ШАМОНИ МОНБЛАН ШАЛЕ С ВИДОМ НА MONT BLANC

*Chamonix - Mont Blanc
Chalet with a view of Mont Blanc*

Роскошное частное владение, расположенное на высотах Ле Пра в 2 км от Шамони. Просторная гостиная с камином, открытая кухня с элитным оборудованием, 5 спален с ванными комнатами. Лифт, спа-зона. Участок площадью 2498 кв. м.

Located on the heights of Les Praz, very close to the golf course and less than 2 km from Chamonix, this gorgeous property offers rooms with excellent natural lights and spacious proportions. Vast living room with a fireplace and high ceilings, open-plan kitchen with prestigious appliances, and 5 bedrooms with bathrooms. Prime elevator. Relaxation area. 2'498 sq.m plot of land facing south/west.

ЦЕНА / PRICE: 3 499 000 €

BARNES Mont Blanc
+33 (0)4 50 21 21 00
montblanc@barnes-international.com



КУРШЕВЕЛЬ

COURCHEVEL



Yoan ANDRÉ
Director BARNES Courchevel
Tel. +33 (0)4 79 00 85 82

Курорт мирового класса

Куршевель остается излюбленным местом отдыха мировой элиты. Поток инвестиций самых обеспеченных людей мира позволяет из года в год поддерживать здесь цены на одном и том же уровне. Помимо клиентов из России, Великобритании и арабских стран, Куршевель начинает привлекать инвесторов из Азии. Благодаря своему расположению – 1800 м над уровнем моря – курорт может похвастаться одним из лучших снежных покровов в Европе; это является одним из определяющих факторов при принятии решения об инвестировании в местную недвижимость. Куршевель также известен самой большой площадью лыжных трасс в мире.

Большим спросом пользуются просторные квартиры площадью от 100 до 200 кв. м в ценовой категории от 20 000 до 35 000 €/ кв. м.

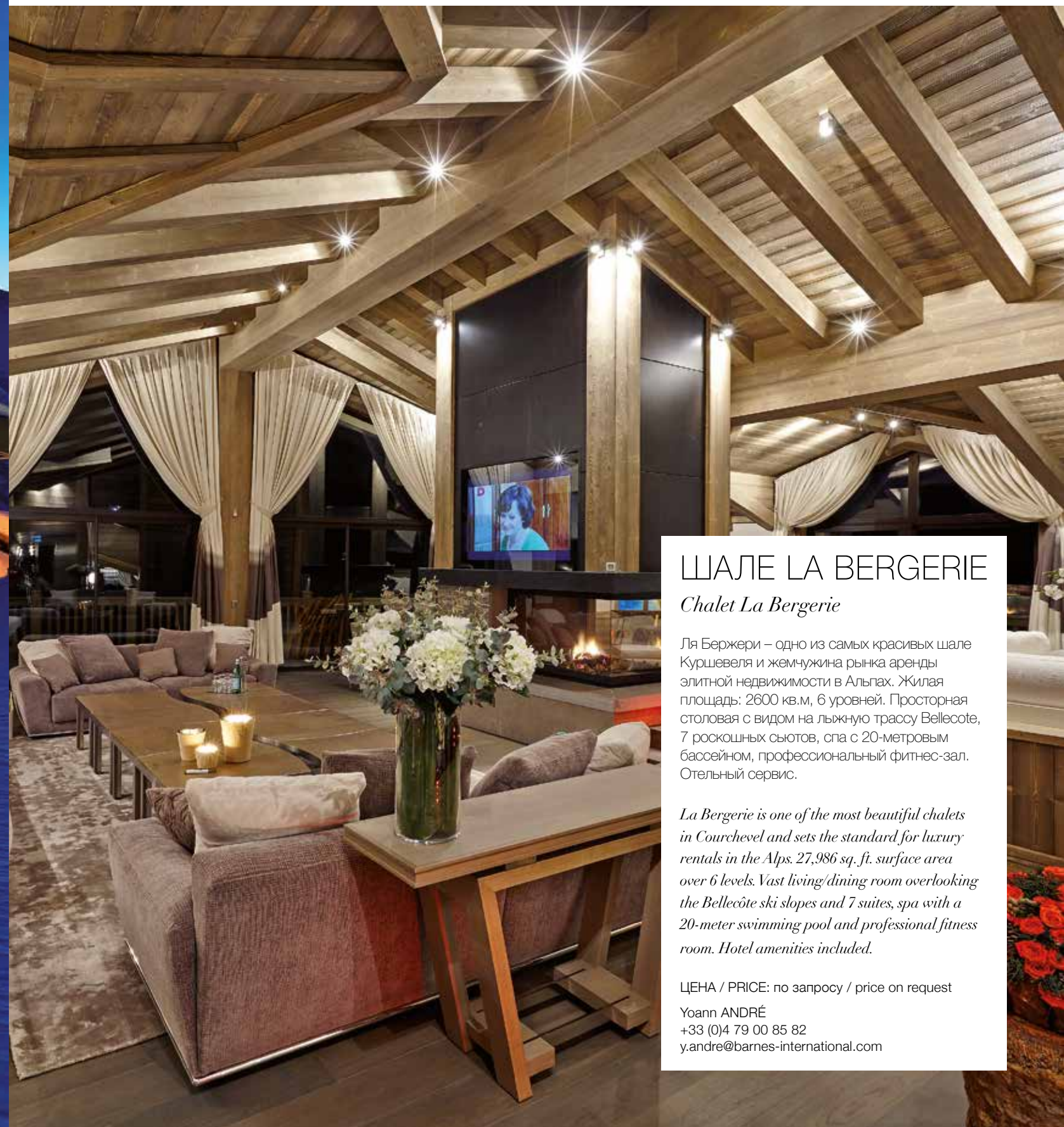
Стоимость шале – от 7 до нескольких десятков миллионов евро.

World-class Resort

Courchevel has made a place for itself in the ranks of global elite luxury destinations. The flow of investments by the wealthiest people from around the world allows keeping prices here at the same level year in, year out. Aside from clients from Russia, Great Britain, and Arab countries, Courchevel is beginning to attract investors from Asia. Thanks to its location – 1800 m above the sea level – the resort can boast of having one of the best snow cover in Europe; that is one of the defining factors when deciding to invest in the local real estate. The Three Valleys ski area is the largest skiing area in the world.

There is a great demand for spacious apartments 100 to 200 sq. m ranging from 20 000 to 35 000 €/sq. m.

Chalet price range – 7 million to tens of millions of euros.



ШАЛЕ LA BERGERIE

Chalet La Bergerie

Ля Бержери – одно из самых красивых шале Куршевеля и жемчужина рынка аренды элитной недвижимости в Альпах. Жилая площадь: 2600 кв.м, 6 уровней. Просторная столовая с видом на лыжную трассу Bellecote, 7 роскошных сыотов, спа с 20-метровым бассейном, профессиональный фитнес-зал. Отельный сервис.

La Bergerie is one of the most beautiful chalets in Courchevel and sets the standard for luxury rentals in the Alps. 27,986 sq. ft. surface area over 6 levels. Vast living/dining room overlooking the Bellecôte ski slopes and 7 suites, spa with a 20-meter swimming pool and professional fitness room. Hotel amenities included.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Yoann ANDRÉ
+33 (0)4 79 00 85 82
y.andre@barnes-international.com



ШАЛЕ NAMASTE

Chalet Namaste

Роскошное шале площадью 300 кв. м, расположенное возле лыжной трассы Bellecote. Оно было летней резиденцией баронессы Тэтчер в течение ряда лет. К услугам гостей – жилая площадь более 300 кв. м, 4 сьюта с 2-местными спальнями и отдельными ванными комнатами с джакузи, 4-местная детская комната. Спа-центр с бассейном, бар, массажный кабинет, хаммам и сауна. Кроме того, имеется квартира 42 кв. м для двух человек с отдельной гостиной.

300 sq. m luxurious chalet located next to the Bellecote ski run. It was a summer residence of Baroness Thatcher for several years. Over 300 sq. m of living space, 4 suits with twin bedrooms, separate bathrooms with Jacuzzi, and a quadruple children's room are available to guests. Spa center with a swimming pool, bar, massage room, hammam, and a sauna. Besides, there is an apartment for two persons with a separate living room with the total are of 42 sq. m.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Yoann ANDRÉ
+33 (0)4 79 00 85 82
y.andre@barnes-international.com



КВАРТИРА В КУРШЕВЕЛЕ

Apartment in Courchevel

Квартира площадью 400 кв. м в самом центре Куршевеля, в непосредственной близости от лыжных трасс. Современный интерьер. 5 спален и спа-зона с джакузи, хаммамом и сауной. Большая солнечная терраса. Захватывающие виды. Элитный сервис.

Located in the center of Courchevel 1850 at the foot of the ski slopes, this 400 sq. m apartment features a contemporary decor. Five large bedrooms and private relaxation area with a Jacuzzi, Steam room and Sauna. Large sunny terrace. Gorgeous views. Luxury amenities.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Yoann ANDRÉ
+33 (0)4 79 00 85 82
y.andre@barnes-international.com

ШАЛЕ OWENS

Chalet Owens

Великолепное шале площадью 1500 кв. м, сочетающее в себе современный дизайн и традиционный шарм. 6 просторных спален, спа, 1 бассейн внутри и 1 бассейн снаружи. Гостиная-лофт площадью более 200 кв. м. Роскошная отделка.

This gorgeous chalet has a 1,500 sq. m surface area and blends contemporary design with tradition. Six vast bedrooms. Spa and indoor/outdoor pool. Unique reception room of over 200 sq. m. Luxurious features.

ЦЕНА / PRICE:
по запросу / price on request

Yoann ANDRÉ
+33 (0)4 79 00 85 82
y.andre@barnes-international.com



НЬЮ-ЙОРК NEW YORK



Christophe BOURREAU
Director French desk
BARNES WARBURG
+1 305 613 8570
frenchdesk@warburg-barnes.com

Движение к вершинам

Нью-йоркский рынок недвижимости продолжает стремительный взлет: объем операций, в том числе с арендой жилья, растет, цены увеличились на 12%. «Визитная карточка» Нью-Йорка – это гигантские квартиры на верхних этажах небоскребов с видом на Центральный парк. Город давно стал одним из центров притяжения самых состоятельных людей мира.

- Пентхаусы на крышах новых небоскребов – последнее веяние моды.
- Цены могут достигать 35 000 \$/ кв. м

Rising Sky High

With a 12% rise in transactions, rentals and prices, New York continues to soar. Increasingly sought after, especially for its enormous apartments with their head in the sky and feet in Central Park, the city still is the top destination of the world's wealthiest.

- Prices can reach \$3,253 per square foot.
- There is unwavering enthusiasm for penthouses located on the top floor of new skyscrapers.



25 SUTTON PLACE

Уникальная квартира по проекту архитектора Аннабель Селлдорф занимает весь 10-й этаж здания: 3 большие комнаты, 2 камина, высокие потолки, невероятные виды на Нью-Йорк Сити и Ист-Ривер во всех направлениях. 25 Sutton Place North – элитный жилой комплекс с полным сервисом, спроектированный знаменитым Розарио Канделой.

This Annabelle Selldorf-designed home is spectacular in every way: Encompassing the entire 10th floor, the grand-scale apartment consists of 3-bedrooms, 3.5-bathrooms, and offers 2 wood burning fireplaces, high ceilings throughout, and incredible views overlooking the East River and New York City in all directions. 25 Sutton Place North is a prestigious, full-service co-op designed by the renowned Rosario Candela.

ЦЕНА / PRICE: \$9,495,000
Harriet KAUFMAN, Christophe BOURREAU
+1 305 613 8570
newyork@barnes-international.com



FINANCIAL DISTRICT

4-комнатные апартаменты на верхнем этаже отеля Ritz-Carlton на юге Манхэттена с панорамным видом из каждого окна. Услуги, достойные отеля категории де-люкс: консьерж, швейцар, частная охрана, уборка квартиры по требованию, парковочный сервис. Ресторан, спа, лаундж-бар, суперсовременный фитнес-клуб и многое другое.

Perched on a high floor of The Ritz-Carlton Residences in downtown Manhattan, this ultra-luxurious 4-bedroom, 4.5-bath home features spectacular waterfront views from dawn to dusk in every room. A full suite of white-glove amenities includes concierge, doorman, private security staff, on-demand maid service, valet parking, as well as an on-site 5-star restaurant, lounge bar, spa, state-of-the-art health club and more.

ЦЕНА / PRICE: \$12,500,000
Harriet KAUFMAN, Christophe BOURREAU
+1 305 613 8570
newyork@barnes-international.com

TRIBECA

Новый 6-этажный дом площадью 650 кв. м. 5 спален, 6 ванных комнат, лифт, терраса на крыше с видом на Международный торговый центр. Тихий район Tribeca. Дом оборудован системой Crestron, геотермальным отоплением и климат-контролем.

150 Reade Street is a pristine, six-story townhouse boasting 7,500 SF with 5 bedrooms, 6 baths, an elevator, and a roof deck with beautiful views of One World Trade Center. Tucked away in a quiet Tribeca enclave, this townhouse includes a Crestron system and a geothermal heating and cooling system.

ЦЕНА / PRICE: \$16,000,000
Lisa DESLAURIERS, Linda REINER,
Christophe BOURREAU
+1 305 613 8570
newyork@barnes-international.com



ШВЕЙЦАРИЯ

SWITZERLAND



Grégory MARCHAND
CEO BARNES Switzerland
Tel. +41 22 809 00 02

Неизменная привлекательность

Конкурентоспособная экономическая система, политическая стабильность, образование высокого уровня, эффективная система здравоохранения и наличие соответствующей инфраструктуры – все это позволяет говорить о высоком уровне жизни в Швейцарии. 12 агентств «BARNES Швейцария» предлагают эксклюзивные объекты на берегу Женевского озера, а также в горах: от квартир в старом центре Женевы до особняков у озера в Ньоне, в винном регионе Лаво, входящем в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО, или шале в Кран-Монтане.

The Ever-Attractive

A competitive economy, political stability, a high-level education system and efficient health care allow Switzerland to offer excellent quality of life. BARNES Switzerland, through its 12 agencies, offers the most exclusive properties around Lake Geneva and in the Mountains. A complete range from an apartment in the old town of Geneva, to a waterfront property in Nyon, to a penthouse overlooking the Lavaux vineyards (listed as a UNESCO World Heritage Site) with a breathtaking view of the lake and the Alps, to a chalet in Crans-Montana.

ШАЛЕ НА СТАДИИ ЗАСТРОЙКИ

Chalet Under Development

Фешенебельные шале площадью 590 кв. м, расположенные в непосредственной близости от центра лыжных курортов. Готовая планировка, 3 уровня, лифт. Крытый бассейн с противотоком. Начало строительства – апрель 2016 года.

In this exceptional location with a beautiful view of the mountains, while just 5 minutes from the centre of the resort, those magnificent chalets offer 590 sqm and a lift. Only one chalet still available. The indoor pool with counterflow swimming and cover is ideal after a day of skiing or wonderful walks. Start of construction in April 2016.

ЦЕНА / PRICE: CHF 6,500,000

Marc d'ANDIRAN
+41 27 485 42 00
m.dandiran@barnes-international.com



ЧАСТНОЕ ВЛАДЕНИЕ

Private Estate

Частное владение площадью 4500 кв. м с великолепным садом, расположенное в центре Женевы вблизи одного из самых красивых городских парков. 3 уровня, лифт; жилая площадь 670 кв.м + цокольный этаж 450 кв. м. Высококачественная отделка. Пристройка 80 кв. м, гараж.

This sumptuous 670 sq m property, arranged over 3 floors plus a basement, is located on a huge 4,650 sq. m plot of land. Renovated with luxury materials, it offers high-end features. It also enjoys a leafy, private and secure environment. Beautiful tree-filled garden, chic and sought-after area, outbuilding for staff, garage and parking spaces.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Céline CERINO
+41 78 797 22 00
c.cerino@barnes-international.com

КВАРТИРА С ВИДОМ НА ОЗЕРО

Apartment with a Lake View

Квартира площадью 169 кв. м, расположенная на 3-м этаже элитного кондоминиума: 4,5 комнаты, прекрасное освещение, панорамный вид на Женевское озеро и горы. Изысканная отделка, просторные пространства, высокие потолки, одно парковочное место.

An apartment with the total area of 169 sq. m located on the 3rd floor of an elite condominium: 4.5 rooms, excellent lighting, panoramic view of the Geneva Lake and the mountains. Exquisite finish, spacious areas, high ceilings, 1 parking space.

ЦЕНА / PRICE:
CHF 2,195,000 + парковка / parking

Stéphane KECK
+41 21 925 72 12
s.keck@barnes-international.com



ЗАМКИ И УГОДЬЯ

CASTLES AND PROPERTIES



Bertrand COUTURIE
Director BARNES
Castles and Properties
Tel. +33 (0)1 85 34 70 64

Земля страстных увлечений

Охотничьи угодья, конные хозяйства, уютные мануары, вековые замки, виллы на берегу моря, участки леса и т. д. – во Франции нет нужды делать выбор между волнующими хобби и намерением выгодно вложить свои средства. Совместить одно с другим очень легко.

«BARNES поместья и замки» тщательно изучает каждый объект, анализируя особенности его эксплуатации, преимущества, прибыльность и перспективы возврата инвестиций. Мы представляем конфиденциальные услуги и предлагаем оптимальные варианты для инвестирования клиентам, которым по душе истинно французское искусство жизни.

Lands of Passion

Offering hunting grounds, horse farms and equestrian estates, charming manors, century-old castles, waterfront villas and forests, France combines passions and investment.

Barnes Manors & Castles analyzes and assesses each property: its business potential, value, return on investment and profitability: A BARNES exclusive tailored service to reveal the best "pleasure investment" opportunities in complete confidentiality to international clients who love the French art of living.



В СЕРДЦЕ РЕГИОНА СОЛОНЬ

In the Heart of Sologne

Частное поместье площадью 400 га расположено в центральной части Франции, в сердце региона Солонь. На территории – величественный дом, конюшни, манеж, а также многочисленные хозяйственные постройки. На обширном участке разместились луга и луга для лошадей, водоемы для охоты на уток и леса, где водятся олени и кабаны.

A private 400 ha estate is located in central France, in the heart of Sologne. There is a magnificent house, stables, manege, as well as multiple utility buildings in the territory. Vast land plot includes paddocks and meadows for horses, water bodies for duck hunting.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Bertrand COUTURIÉ
+33 (0)6 45 59 80 62
b.couturie@barnes-international.com

ОХОТНИЧЬИ УГОДЬЯ

Hunting Areas

Роскошное поместье и закрытые охотничьи угодья площадью 300 га (есть возможность расширения до 500 га), где можно охотиться круглый год. Для привлечения дичи были созданы два пруда и множество мелких водоемов. Среди дичи встречаются дикие бараны, олени, лани, кабаны. В доме проведены реставрационные работы. Прекрасный вид из окон дома. Имеются пристройки (9 комнат с ванными) и помещение для персонала, большой гараж.

A luxurious 300 ha estate and private hunting areas (up to 500 ha with a possibility to expand) where you can hunt all year round. Two ponds and multiple small water bodies have been constructed to attract wildlife. Wildlife includes rams, deer, fallow deer, and boars. There has been some restoration work done inside the house. Amazing view from the house windows. There are extensions (9 rooms with bathrooms), a maid's room, and a large garage.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Bertrand COUTURIÉ
+33 (0)6 45 59 80 62
b.couturie@barnes-international.com





ЗАМОК XIX ВЕКА

19th Century Castle

Замок с 6 спальнями в долине реки Луары в прекрасном состоянии – идеальное место для приема гостей. Английский парк площадью 2 га, фруктовый сад, сельскохозяйственные площади. 15 га леса дарят ощущение покоя и уюта. Многочисленные пристройки. Удобное расположение недалеко от вокзала и автомагистрали.

6-bedroom castle in the valley of the Loire River in pristine condition is a perfect place for guest receptions. 2 ha English park, orchard, agricultural lands. 15 ha forest gives a feeling of peace and comfort. Multiple extensions. Convenient location just a step away from a railway station and a highway.

ЦЕНА / PRICE: 1 980 000 €

Bertrand LHOMME
+33 (0)6 22 65 28 12
b.lhomme@barnes-international.com

ДОЛИНА ЛУАРЫ – ЗАМОК XVIII ВЕКА

Loire Valley - Castle of the 18th Century

Частное владение в 220 км от Парижа – замок, пристройки и великолепный парк площадью 27 га – имеет статус исторического памятника. 16 спален с персональными ванными комнатами. Цветник. Сады стилизованы под Версальский парк. Аллеи украшены статуями. Пристройки: служебные помещения и квартиры для персонала, кухни, конюшни, театр, оранжерея.

Private ownership in 220 km from Paris, castle, outbuildings and a magnificent park with an area of 27 hectares. It has the status of historical monument. 16 bedrooms with personal bathrooms. Flower garden. The gardens are in style of the Versailles Park. The avenues are decorated with statues. Annex: office space and apartment for staff, a kitchen, stables, a theater and a greenhouse.

ЦЕНА / PRICE: по запросу / price on request

Bertrand COUTURIÉ
+33 (0)6 45 59 80 62
b.couturie@barnes-international.com



КОМАНДА THE TEAM



Heidi BARNES
Основательница
Founder

h.barnes@barnes-international.com



Thibault de SAINT VINCENT
Президент
President

tsv@barnes-international.com



Richard TZIPINE
главный исполнительный директор
CEO

r.tzipine@barnes-international.com



Emmanuel VIRGOULAY
Генеральный секретарь
Chief Administrative Officer

e.virgoulay@barnes-international.com



Patrick BASEDEN
Управляющий партнер
Associate
**BARNES ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
КОНСАЛТИНГ - BARNES
INVESTMENT CONSULTING**

120-122 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris

BARNES ДЕВЕЛОПМЕНТ
BARNES DEVELOPMENT
16 rue des Capucins - L1313 Luxembourg
+352 661 930 187
development@barnes-international.com

BARNES ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ
BARNES INVESTMENT CONSULTING
+33 (0)1 85 34 70 67
bic@barnes-international.com

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ
EXCLUSIVE PROPERTIES
+33 (0)1 85 34 70 66
exclusiveproperties@barnes-international.com



Romain BOUDOT
Development
director



Olivier BRUNET
Property business
director



Patrick BASEDEN
Associate



Marc AVERSENQ
Director



Claire DREAN
Director

ДЕВЕЛОПМЕНТ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ
NEW DEVELOPMENTS
+33 (0)1 55 61 92 82
programmesneufs@barnes-international.com

АКТИВЫ В ВИДЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА
REAL ESTATE ASSETS / INVESTMENT
+33 (0)1 55 61 40 20
immeubles@barnes-international.com

BARNES ОТЕЛИ
BARNES HOTEL BANKERS
+33 (0)6 84 84 93 33
d.ruchaud@barnes-international.com
hotels@barnes-international.com

ПРОДАЖА ПОЖИЗНЕННОЙ РЕНТЫ
LIFE ANNUITY SALE
+33 (0)6 01 74 16 78
viager@barnes-international.com



Franck DEULIN
Associate
Director



Jessy ARMANINI
Associate
Director



Cyril GREGOIRE
Sales
director



Antoine ALEXANDRE
Study and
promotion
manager



Yves BARRAL
Investment
Director



Dominique RUCHAUD
Associate Director
BARNES Hotel Bankers



Vincent DESMARIE
Director

ПАРИЖ PARIS

ПАРИЖ
PARIS SAINT-HONORÉ
120-122 rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris
sainthonore@barnes-international.com

ПАРИЖ PARIS I - II - VIII - XVII
+33 (0)1 85 34 70 55



Philippe JOFFRE
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 85 34 70 69



Christophe CHEVALLIER
Assistant
director

ПАРИЖ PARIS III - IV
+33 (0)1 85 34 70 56



Aderald van LUIPEN
Director

ПАРИЖ PARIS IX - X - XVIII
+33 (0)1 85 34 70 61



Aderald van LUIPEN
Director

ПАРИЖ
PARIS TROCADÉRO
81, avenue Kléber - 75116 Paris
paris16@barnes-international.com

ПАРИЖ
PARIS LEFT BANK
13, rue Bonaparte - 75006 PARIS
bonaparte@barnes-international.com
45, avenue de la Motte Picquet - 75015 PARIS
champdemars@barnes-international.com

ПАРИЖ PARIS XVI
+33 (0)1 72 31 60 90



Frédérique VERRIER-PYTEL
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 72 31 60 80



Julien BOURDRY
Director

SAINT-GERMAIN-DES-PRÉS
+33 (0)1 55 42 50 60
CHAMPS-DE-MARS
+33 (0)1 85 56 05 00



Thierry CHOMEL
Associate
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 55 42 50 66
+33 (0)1 85 56 05 01



Julien MEGUIDECH
Director

ПАРИЖ
PARIS CHAMP-DE-MARS (XIV - XV)
+33 (0)1 85 56 05 05
paris15@barnes-international.com



Vincent DESMARIE
Director

НЁЙИ / ЛЕВАЛУА
NEUILLY / LEVALLOIS
22, rue de l'Hôtel-de-Ville
92200 Neuilly-sur-Seine
info@barnes-international.com

+33 (0)1 55 61 92 90



Catherine van AAL
Associate
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 55 61 40 23



Caroline GHIGLIA
Director

О-ДЕ-СЕН
HAUTS-DE-SEINE

СЕВЕР NORTH
+33 (0)1 55 61 92 89



Florence CHAUVEL
Director

УСТ WEST
+33 (0)1 55 61 40 21



Eric LEVESQUE
Director

ВОСТОК ПАРИЖА
EASTERN PARIS

+33 (0)1 55 61 92 81
sainthonore@barnes-international.com



Frédéric FROMENT

ВАЛЬ-ДЕ-МАРН
VAL DE MARNE

120-122 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
+33 (0)1 55 61 92 93
valdemarne@barnes-international.com



Eric MARANINCHI
Director

БУЛОЛЬ
BOULOGNE
81, avenue Kléber
75116 Paris
boulogne@barnes-international.com

+33 (0)1 72 31 60 92



Valérie LE ROY MAGUIN
Director

ИВЕЛИН
YVELINES
Château d'Hargeville
78790 Hargeville
yvelines@barnes-international.com

+33 (0)1 55 61 92 88



Bénédicte PETITCOOL
Assistant
director

АРЕНДА RENTALS



Sybille GOIRAND
Rentals Director

НЁЙИ / ЛЕВАЛУА
ПАРИЖ
NEUILLY / LEVALLOIS
PARIS IX - XVII - XVIII
24, rue de l'Hôtel-de-Ville
92200 Neuilly-sur-Seine
+33 (0)1 55 61 92 92
location@barnes-international.com

ЦЕНТР ПАРИЖА - ЗОЛОТОЙ
ТРЕУГОЛЬНИК
PARIS GOLDEN TRIANGLE
AND CENTER
136 rue du Faubourg
Saint-Honoré - 75008 Paris
+33 (0)1 40 73 89 50
renaissance@barnes-international.com

БУЛОЛЬ - ЗАПАД ПАРИЖСКОГО
РЕГИОНА
BOULOGNE
WESTERN PARIS
136 rue du faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
+33 (0)1 40 73 75 90
location-ouestparisien@barnes-international.com

ПАРИЖ PARIS XVI
36, avenue d'Eylau - 75116 Paris
+33 (0)1 44 25 02 30
eylau@barnes-international.com

ПАРИЖ PARIS LEFT BANK
15, rue Bonaparte - 75006 Paris
+33 (0)1 53 10 17 00
location.bonaparte@barnes-international.com

УПРАВЛЕНИЕ АРЕНДОЙ
PROPERTY MANAGEMENT
122 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
+33 (0)1 77 61 24 31
gestion@barnes-international.com



Diane BOUSSAC
Associate Director

ЗАМКИ И УГОДЬЯ
CASTLES AND PROPERTIES
120-122, rue du Faubourg Saint-Honoré 75008 PARIS
+33 (0)1 85 34 70 64
proprietes-chateaux@barnes-international.com
bellesvillesdefrance@barnes-international.com



Bertrand COUTURIE
Associate Director

ФРАНЦИЯ FRENCH REGIONS

ЛИЛЛЬ
LILLE
73, rue de la Monnaie - 59000 Lille
+33 (0)3 66 72 47 24
lille@barnes-international.com



Bruno GRAS
Director

ДОВИЛЬ
DEAUVILLE
5, rue Hoche - 14800 Deauville
+33 (0)2 31 81 28 29
deauville@barnes-international.com



Charlotte ALAURENT
French branches
Sales director

ОСТРОВ РЕ
ILE DE RÉ
19 bis, Cours Félix Faure
17630 La Flotte en Ré
+33 (0)5 46 69 66 71
iledere@barnes-international.com



Germain TOURNOYS
Associate
Director



Lisa TOURNOYS
Associate
Director

БОРДО
BORDEAUX
38, Cours Georges Clémenceau
33000 Bordeaux
+33 (0)5 32 09 10 90
bordeaux@barnes-international.com



Aymeric SABATIE-GARAT
Director

БУХТА АРКАШОНА
ARCACHON BAY
11, bd de l'Océan
33115 Pyla sur Mer
+33 (0)5 56 54 58 78
bassinarcachon@barnes-international.com



Christophe VAISSIÉ
Associate
Director



Sophy VAISSIÉ
Associate
Director

ПЕРИГОР
PÉRIGORD
10, boulevard Nessmann - 24200 Sarlat
+33 (0)5 53 29 09 48
perigord@barnes-international.com



Jacques de LA FONTAINE
Associate Director

ПАРИЖ PARIS XVI
+33 (0)1 72 31 60 90



Frédérique VERRIER-PYTEL
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 72 31 60 80



Julien BOURDRY
Director

SAINT-GERMAIN-DES-PRÉS
+33 (0)1 55 42 50 60
CHAMPS-DE-MARS
+33 (0)1 85 56 05 00



Thierry CHOMEL
Associate
Director

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ГОРОДСКАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ
PIED-À-TERRÉ D'EXCEPTION
+33 (0)1 55 42 50 66
+33 (0)1 85 56 05 01



Julien MEGUIDECH
Director

ПАРИЖ
PARIS CHAMP-DE-MARS (XIV - XV)
+33 (0)1 85 56 05 05
paris15@barnes-international.com



Vincent DESMARIE
Director

БИАРРИЦ
BIARRITZ



Philippe THOMINE-DESMAZURES
Associate
Director



Olivier TANGUY
Associate
Director

2, place Bellevue - 64200 Biarritz
+33 (0)5 59 51 00 00
biarritz@barnes-international.com

СЕЗОННАЯ АРЕНДА
SEASONAL RENTALS
+33 (0)5 59 23 73 63
location.biarriz@barnes-international.com



Cynthia REAUD
Seasonal
rentals manager

ЛИОН
LYON
29, quai Saint-Antoine
69002 Lyon
+33 (0)4 78 15 90 90
lyon@barnes-international.com



Thomas VANTORRE
Director

ЭВИАН
EVIAN

1, avenue Jean Léger
74500 Evian-les-Bains
+ 33 (0)4 50 26 26 26
evian@barnes-international.com



Thomas
VANTORRE
Director

ПРОВАНС
PROVENCE

1, rue du 4 Septembre - 13100 Aix-en-Provence
+ 33 (0)4 42 53 54 55
provence@barnes-international.com



Thierry
CHOMEL
Associate
Director

СЕН-ТРОПЕ
ST TROPEZ

+33 (0)6 27 20 63 32
sttrophez@barnes-international.com



Giorgio
IMPARATO
Director

КАННЫ
CANNES

125, rue d'Antibes - 06400 Cannes
+33 (0)4 97 06 33 33
riviera@barnes-international.com



Charlotte
ALAURENT
French branches
Sales director



Dominique
NAUDES
Director

КОРСИКА
CORSICA

Route de Cala Rossa
20137 Lecci de Porto-Vecchio
+33 (0)4 95 76 16 16
corse@barnes-international.com



Jacques
MAGLIOLLO
Associate
Director



Claudia
MURA
Director

КУРШЕВЕЛЬ
COURCHEVEL

Immeuble la Loze, Rue Park City
73120 Courchevel
+ 33 (0)4 79 00 85 82
courchevel@barnes-international.com



Charlotte
ALAURENT
French branches
Sales director



Yoann
ANDRE
Director

МОНБЛАН
MONT-BLANC

96 Route Edmond de Rothschild
74120 Megève
+ 33 (0)4 50 21 21 00
vente : montblanc@barnes-international.com
location : montblanc-rentals@barnes-international.com



David
PRETOT
Director

МАРОККО - ИЗРАИЛЬ - РОССИЯ - КИТАЙ MARROCO - ISRAEL - RUSSIA - CHINA

МАРРАКЕШ
MARRAKECH

234 Avenue Mohammed V
40020 Marrakech
+212 5 24 43 32 00
marrakech@barnes-international.com



Karim
EL BAROUDI
Director



Mehdi
AMAR
Director

ИЗРАИЛЬ
ISRAEL

2, rue Herzl - Tel Aviv - Israël
+33 (0)1 77 50 41 46
+ 972 58 77 84 821
israel@barnes-international.com



Alain
WEIZMAN
Associate
Director



Karène
WEIZMAN
Associate
Director

КИТАЙ
CHINA

+33 (0)6 59 97 70 69
china@barnes-international.com



Bertrand
COUTURIÉ
Associate
Director



Jing
LI
Director

МОСКВА
MOSCOW



Ekaterina
ROUMYANTSEVA
President KALINKA
Group



Guillaume
de VILLIERS
President KALINKA
BARNES



Viktoria
KOMARNITSKAYA
CEO
KALINKA BARNES



Tatiana
CHARBONEL
Director France
KALINKA BARNES



Polina
MEDELYANOVSKAYA
Sales director



Alina
ALESHINA
Director international
department



Leonid
KRONGAUZ
Property manager
KALINKA Group

Molochnyy Pereulok,
1119034 Moscou
+7 495 792 51 22
info@barnes-kalinka.com

СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА - ИНДИЙСКИЙ ОКЕАН - КАРИБЫ NORTH AMERICA - INDIAN OCEAN - CARIBBEAN

МАЙАМИ
MIAMI

1150 SW 22nd Street, Miami, Fl. 33129
+1 305 361 2233
miami@barnes-international.com



Elisabeth
GAZAY
Managing
Director



JIM
AGARD
Associate
Director



Adam
REDOLFI
Associate
Director



Nicolas
BILLAUD
Associate
Director

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ COMMERCIAL REAL ESTATE

ЛОС-АНДЖЕЛЕС
LOS ANGELES

+1 424 204 6491
222 North Canon Drive - Beverly Hills CA 90210
losangeles@barnes-international.com



Daniel
AZOURI
President



Patrick
CARACO
Associate
Director

НЬЮ-ЙОРК
NEW YORK

18 West 21st Street 4th floor, New York, NY 10010
+1 305 613 8570
frenchdesk@warburg-barnes.com



Clelia W.
PETERS
President



Frederick
WARBURG
PETERS
CEO



Christophe
BOURREAU
French desk
Manager

МАВРИКИЙ
MAURITIUS

Royal road - Grand Baie - Mauritius
+230 263 3069
mauritiu@barnes-international.com
mauritiu-rentals@barnes-international.com



Outi
de FALBAIRE
Associate
Director



Emmanuel
de la HAYE
Associate
Director



Laurence
VORIZOT
Associate
Director

СЕН-БАРТЕЛЕМИ
ST. BARTS

Cour Vendôme, Gustavia
97133 St Barthélemy
05 90 29 26 91 / +590 (0) 590 29 26 91
stbarth@barnes-international.com

ЕВРОПА EUROPE

МОНАКО
MONACO

5 bis avenue Princesse Alice
BP 85
98002 Monaco cedex
+377 97 98 20 00
monaco@barnes-international.com



Michel
DOTTA
President



Brigitte
BERMOND
Managing
director

ЛОНДОН
LONDON

14 Basil Street - Knightsbridge
London SW3 1AJ
+44 203 402 5201
london@barnes-international.com



Béatrice
CABOCHE
Manager

ШВЕЙЦАРИЯ
SWITZERLAND

Chemin du Château-Bloch, 11 - CP 172
1211 Genève 8
+41 22 809 06 90
suisse@barnes-international.com



Jérôme
FÉLICITÉ
President



Grégory
MARCHAND
Director



Georges
KIENER
Director BARNES
Swiss Licensing

БРЮССЕЛЬ
BRUSSELS

380 avenue Louise
1050 Bruxelles
+32 (0)2 880 15 15
brussels@barnes-international.com



Nicolas
FRINGS
Associate
Director



Frédérique
PAUPORTE
Associate
Director

ИСПАНИЯ
SPAIN

spain@barnes-international.com



Yannick
CHARTON
Communication
director

C/Villanueva 23
28001 Madrid
+34 911 96 18 20
madrid@barnes-international.com

Avenida Mestre Nicolau 2
08021 Barcelona
+ 34 610 273 906
barcelona@barnes-international.com



Emmanuel
VIRGOULAY
Associate
Director



Valérie
SAUVAGEOT
Director

ПОРТУГАЛИЯ
PORTUGAL

Rua Paiva de Andrada n°3 à 5
1200-310 Lisboa
00 351 21 595 79 18
portugal@barnes-international.com



Francisco
XAVIER ESTEVES
Associate Director



Antonio
MEUNIER MENDONCA
Associate Director



www.chanel.com La Ligne de CHANEL - Tel. 0 800 235 005 Appel gratuit depuis un poste fixe.

L'INSTANT
CHANEL
МГНОВЕНИЕ CHANEL