



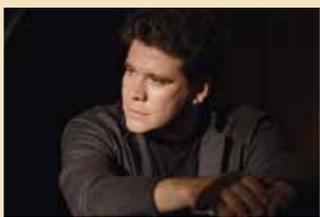
Актуальные новости

Все о жизни Лазурного берега.
Стр. 2



Обязательно к посещению

Старейший карнавал, цирковой фестиваль и многое другое. Стр. 6



Денис Мацеев:

«Если умеешь слушать классическую музыку, плохим человеком не станешь точно»
Стр. 8



Этикет- новый тренд

Что совершенно точно нельзя делать на ковровой дорожке.
Стр. 12



Мастерская «Прикосновение»

Искусство вышивки икон жемчугом. Стр. 28



Для гурманов ServiceAzur рекомендует:

Обзор лучших ресторанов Лазурного берега. Стр. 36

Газета

от SERVICEAZUR

INFORMATION'S MAGAZINE FOR THE RUSSIANS ON THE FRENCH RIVIERA

Выпуск № 6 – 2019

www.serviceazur.com/gazeta/

«Щелкунчик» в Монако Эксклюзивное интервью с Наталией Касаткиной

Стр. 4



Если хочешь дом построить

Где границы дозволенного и когда нужно запрашивать разрешение на строительство? Стр. 14



14 февраля состоится грандиозный Бал принцев и принцесс в Монако.
Стр. 9

Налоги на недвижимость

Мечта о покупке недвижимости на Лазурном Берегу превратится для вас в реальность, если вы не отступите перед хитросплетениями незнакомого вам законодательства. ServiceAzur расскажет вам о всех налоговых обязанностях, с которыми вы можете столкнуться.
Стр. 18

Управление недвижимостью

Это сложная задача, требующая основательного подхода. Комплексное управление объектами недвижимости лучше всего доверить компании-профессионалу, которая уже зарекомендовала себя на рынке и имеет многолетний опыт работы. Стр. 20

Образование в Великобритании и Америке - для умных детей и прогрессивных родителей.

В июле в Монако открылась компания-консультант по британскому и американскому среднему и высшему образованию Park Lane Consulting. Стр. 7



Главный редактор:

Анна Титова

Над выпуском работали:

Вячеслав Коструба, Татьяна Пилипенко, Ольга Полякова, Людмила Шеина, Raphaël Birger

Дизайн и верстка:

Ultima-Graphik

Печать:

Graphique Service Monaco

Директор проекта:

Александр Мацулевич

Рекламный отдел (Ницца):

Тел. +33 (0)4 93 29 84 25

E-mail: info@serviceazur.com

Редакция:

E-mail: gazeta@serviceazur.com

Использование материалов допускается только с письменного разрешения редакции. Все права принадлежат ServiceAzur © 2019



Foto Nice Matin

На лазурный берег пришла ИКЕА

После стольких лет ожидания объявлена дата начала строительных работ. Шведская компания ИКЕА долго вела борьбу с французскими предпринимателями и властями, для того чтобы открыть свой гипермаркет на Лазурном берегу.

И вот спустя 12 лет Мэр Ниццы Кристиан Эстрози объявил о начале работ, которые стартуют уже в следующем месяце. Шведский гигант обещает открыть свои двери через пару лет. Центр будет расположен, к западу от города, недалеко от стадиона Allianz Riviera и раски-

нется на участке 4 га. Сумма инвестиций проекта, официально названная представителями компаний, составит 100 млн евро, которые пойдут не только на возведение самой конструкции, но и оборудование всех специализированных помещений.

Проект был поручен Жан-Мишелю Вильмотту, архитектору стадиона Allianz Riviera, чтобы тот смог гармонично вписать объект в ландшафт экологичного района Ниццы и сохранить стилистику города. ИКЕА в Ницце будет окружена новыми жилыми комплек-

сами, офисными помещениями и торговыми точками. Подрядчиком строительства нового «мебельного рая» на юге Франции стала небезызвестная компания Bouygues Immobilier.

Канны в топ-три городов Франции по инвестиционной привлекательности

Международный кинофестиваль, набережная Круазетт и рестораны, наполненные звездами Голливуда. Именно с этим у многих ассоциируются Канны. И рынок недвижимости этого города полностью соответствует его имиджу. На днях был обнародован список самых выгодных городов для инвестиций в недвижимость во Франции. Канны заняли третье место.

Средний рост цен на недвижимость здесь за последние 5 лет составил 11,5%. А средняя цена квадратного метра составляет 5 083 евро, что на 40% дороже, чем в среднем по стране.

Качество жизни, цены на недвижимость, сильный спрос на аренду, привлекательная

рентабельность и динамика рынка недвижимости – стали ключевыми факторами привлечения инвесторов. Ранее Город Фестивалей привлекал больше иностранных инвесторов, но на сегодняшний день все изменилось. Приток французских покупателей значительно вырос. Большим

спросом пользуется жилье, которое потом можно сдать, как на сезонную, так и на классическую аренду. Арендная рентабельность в среднем составляет 5%. Недвижимость, расположенная в 15 минутах от Дворца фестивалей, является самой популярной. Стоит отметить, что цены достига-

ют заоблачных высот. Вилла с 3 спальнями и с бассейном стоит 10 000 евро в неделю во время Фестиваля. А апартаменты на набережной Круазетт от 3000 евро в неделю.



Трасса Лазурного берега Paul Ricard вновь вернулась в календарь Формулы 1



Франция сыграла ключевую роль в истории мирового автоспорта, но национальный Гран-при потеряла одной из первых, когда в календаре стали один за другим появляться азиатские этапы. Спустя почти 20 лет, мы можем наблюдать возвращение истории. 8 этап знаменитых гонок пройдет во Франции на трассе, расположенной на Лазурном берегу.

Автодром «Paul Ricard» был построен в 1970 году недалеко от деревни Ле-Кастелле. Конфигурация разрабатывалась при участии французских пилотов Анри Пескарولو и Жана-Пьера Бельтуза. На следующий год после его открытия прошёл Гран-при Франции – в рамках этапов

Формулы-1, который чередуясь с другими автодромами проводился до 1990 года.

Слухи о возвращении Гран-при в календарь Формулы-1 несколько раз появлялись, но всерьёз вопрос встал только после создания инициативной группы с поддержкой бывшего премьер-мини-

стра Франции Франсуа Фийона. И это случилось! Трасса возвращается в календарь Формулы-1, а также в календари: Формулы-2 и GP3. На реализацию проекта выделили 14 миллионов евро, а проведение гонки обойдется в 30 миллионов. На автодроме изменили конфигурацию

нескольких поворотов, уложили новый асфальт, построили пресс-центр на 500 мест. В этом году организаторы готовы принять 65 тысяч болельщиков.

Запущена оплата онлайн парковок в Монако и Ницце

Мэр Монако Жорж Марсан рассказал о запуске приложения PayByPhone. Теперь пользователи могут использовать свой смартфон для оплаты парковок. Напомним, что в Ницце приложение начало работать этим летом. PayByPhone - крупнейшая в мире мобильная платежная компания, которую используют более 14 миллионов человек.

Как это работает?

Если вы регулярно используете PayByPhone, через приложение, доступное для смартфонов Iphone и Android или через веб-сайт, вам будет выгодно создать учетную запись, где будут указаны: ваша личная информация, банковские реквизиты и регистрационный номер машины. Также вы можете подключиться и купить билет, без учетной записи. Обратите

внимание, что при наличии нескольких транспортных средств можно зарегистрировать несколько номерных знаков. Просто выберите правильный вариант во время использования. Как только ваш автомобиль припаркован, введите код парковки. Обычно он указан на автомате для оплаты. Как только код будет введен, укажите желаемое время парковки.

Если время вашей парковки закончи-

лось, где бы вы ни находились, вы можете его продлить, заплатив онлайн. Также вам будет отправлена квитанция в формате PDF. В свою очередь полиция оснащена приложением, которое позволит им сканировать номерной знак, чтобы проверить в реальном времени, если ваш «билет» по-прежнему действителен или нет. Дополнительная информация на сайтах www.paybyphone.com и www.mairie.mc.



Безопасность – превыше всего

Аэропорт Ниццы начнет использовать систему распознавания лиц для пограничного контроля и станет вторым французским аэропортом после Парижа, оснащенным этой системой.

Речь идет о сравнении лица путешественника с фотографией, хранящейся в микропроцессоре его биометрического паспорта, благодаря специальному терминалам. «Новые технологии распознавания лиц смогут увеличить пропускную способность до трех человек в минуту. Задача заключается в сокращении времени контроля пассажиров без ущерба для их без-

опасности», - сказал Доминик Тило, президент Аэропорта Лазурного берега. Новые терминалы заменят пограничный контроль, который рассчитан на граждан ЕС, путешественников международных рейсами (за пределами Шенгенской зоны). По словам Дидье Трутта, появление таких терминалов также позволит уменьшить «стресс» пассажиров перед вылетом.

Отель «Métropole Monte-Carlo» признан лучшим на территории Франции и Монако

Отель Métropole Monte-Carlo, находящийся в двух шагах от казино, идеально расположен в самом центре Монако. На днях читатели престижного туристического журнала «Condé Nast Traveler» признали его лучшим на территории Франции и Монако, а также он занял третье место среди отелей всей Европы.

«Мы очень гордимся признанием более 429 000 читателей Condé Nast Traveler. Эта престижная награда - результат ежедневного труда наших сотрудников, которые обеспечивают высокий уровень обслуживания. Наш отель - уникальный альянс культуры, искусства, моды и гастрономии», - отмечает генеральный директор отеля Серж Этьюин.

Hotel Metropole - настоящая легенда. Первых гостей он принял еще в 1886 году и вскоре стал излюбленным местом отдыха взыскательных путешественников. Интерьеры отеля были оформлены знаменитым французским дизайнером Жаком Гарсия в средиземноморском стиле, сочетающем элегантность, современность и традиции.



«Щелкунчик» в Монако

Наталья Касаткина – бессменный руководитель государственного академического Театра Классического Балета. Начиная с 1977 года она возглавляла театр вместе со своим супругом, выдающимся хореографом Владимиром Василёвым. 23 августа 2017 года он ушел из жизни в возрасте 86 лет. Одна из лучших совместных постановок театра – «Щелкунчик» – будет показана в Монако 28, 29 и 30 декабря.

Вот уже долгие годы вы возглавляете Театра Классического Балета. Как все начиналось?

разу не пожалели об этом. Здесь наша жизнь, наш дом, наша семья.

Балет – это ваш выбор или выбор судьбы?

Конечно, выбор судьбы. Не знаю, откуда ко мне пришло желание танцевать, оно с самого детства было очень естественным. У меня обнаружили абсолютный слух, я играла на скрипке, имела отличные оценки, но ничего, кроме танца, не хотела, как бы меня ни «запихивали» в скрипку. Мой педагог, профессор Левин, просто плакал, когда я все же ушла из музыкальной школы. Но и слух, и приобретенные навыки, конечно, очень помогли мне и во время учебы в хореографическом училище, где у нас тоже были занятия музыкой, и, особенно, в работе не только балетмейстера, но постановщика оперных спектаклей. В нашем с Владимиром Василёвым «послужном списке» – три таких спектакля в Мариинском театре и один – в Большом.

Какими главными критериями вы руководствовались, какие цели ставили, создавая свой коллектив?

Нашей целью было сделать из коллектива, в который мы пришли, настоящий балетный театр. А критерии – это Большой театр, в котором мы сформировались и выросли и как артисты, и как балетмейстеры. Мы хотели привнести в труппу все, чему нас научили наши великие педагоги,

Наш коллектив начинался с концертного ансамбля «Молодой балет», который был создан великим Игорем Моисеевым – весь мир знает его как создателя и художественного руководителя знаменитого ансамбля народного танца. Игорь Александрович в 60-е годы понял необходимость создания концертного ансамбля именно классического балета, коллектива мобильного, который мог бы широко гастролировать, прежде всего в тех городах, где нет стационарных музыкальных театров, знакомить самую широкую публику с искусством классического танца. И эту задачу новый коллектив блестяще решил. В нем начинали свой творческий путь многие знаменитые артисты балета и балетмейстеры, достаточно назвать только Александра Годунова и Дмитрия Брянцева. Но после того, как Игорь Моисеев отошел от руководства труппой, коллектив вступил в непростой период. Моисеев с большим интересом относился к нашему творчеству, видел все наши с Владимиром Василёвым постановки, неоднократно рекомендовал их для включения в программы зарубежных гастролей Большого театра. Именно он порекомендовал Министерству культуры наши кандидатуры в качестве новых руководителей коллектива. И в 1977 году мы пришли. И ни

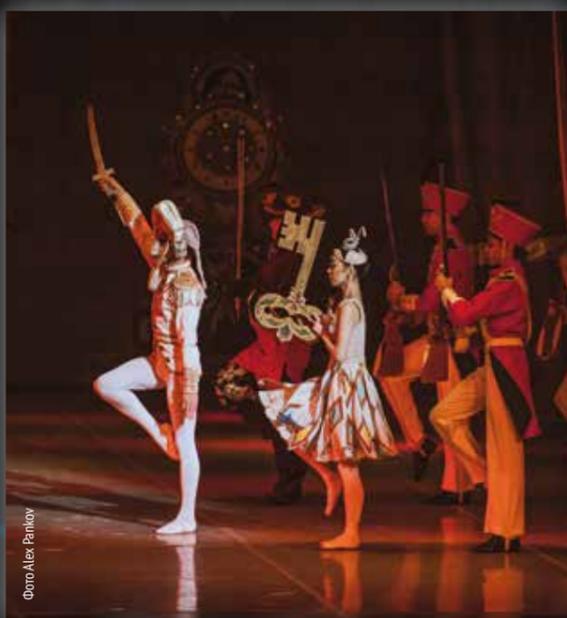


Фото Alex Rankov



Фото Alex Rankov





все, что мы получили от великих балетмейстеров, с которыми работали. Мы счастливы, что сумели пригласить в наш коллектив педагогов-репетиторов, которые, как и мы, формировались в Большом театре, сумели сохранить преемственность школы. Это очень важно – будучи открытыми всему новому, стоять на прочной классической основе.

Репертуар вашего театра разнообразен, большинство постановок со сложной драматургией: Дон Кихот, Жизель, Ромео и Джульетта. На ваш взгляд насколько танец способен выразить мысли гениев, писавших эти произведения?

Танец абсолютно, стопроцентно может выразить любую, самую сложную драматургию. Важно, чтобы «переводчик» великой литературы (в данном случае, я имею в виду балетмейстера) знал литературный первоисточник досконально и безупречно владел тем богатством, которое предоставляет хореографический язык, умел

подчинить его целям драматургии. Чтобы спектакль был понятен зрителю.

Вы руководители известного театра классического балета. Скажите в чем разница балета XX века и XXI? И чем отличаются зрители разных времен?

Я не вижу особой разницы. Рубеж, наверное, прошел в середине прошлого века и в 60-е годы, когда стали создавать спектакли на музыку, написанную не специально для балета, когда отказались от так называемого «драмбалета», когда появился балетный «симфонизм»... А зрители – как я уже говорила выше, им должно быть интересно и понятно. И в XX веке так было, и сейчас так, и в XXII и последующих веках так будет.

Ваш творческий путь неразрывно связан с Владимиром Васильевым, расскажите, как вам удается справиться с управлением театра самой?

С управлением справляться как раз не так трудно, у нас в театре

замечательная команда профессионалов. Сложнее с постановками новых спектаклей. Шестидесят четыре года мы были вместе с Владимиром Васильевым, стали единым организмом, единым целым, все делали вместе, и наша хореография была «совместным ребенком». Поразительно, но сейчас, когда я работаю в зале с артистами над новым спектаклем, у меня нет ощущения, что я делаю это одна... Настолько мы «проросли» друг в друга, что рождающаяся хореография продолжает оставаться общей...

Многие говорят об элитарности классики, вы согласны с ними?

Я не соглашусь с утверждением, что классическое искусство становится все более элитарным. Доказательство тому – переполненные залы на наших спектаклях не только в Москве, но и в российских регионах, в том числе в городах, где нет театров оперы и балета. Интерес зрителей огромный, причем не только к традиционной



классике, но и достаточно сложным спектаклям. То же самое мы видим на зарубежных гастролях. Например, не так давно мы вернулись из Таиланда, где в программу гастрелей входили и балеты на музыку Игоря Стравинского – «Жар-Птица» и «Весна священная». Был потрясающий прием, наверное, самый дорогой для нас – абсолютная тишина сразу по окончании спектакля, а потом – настоящий шквал аплодисментов, когда публика никак не хочет отпустить артистов.

Вы работаете с молодыми артистами, возраст вашей труппы от 17 до 23 лет, тяжело ли найти подход к новому поколению? В чем ваш секрет?

Да, большинство наших артистов совсем молоды. Но секрета никакого нет. Мне и педагогам легко с ними общаться. Молодые артисты быстро перенимают специфику наших спектаклей у более старших коллег.

Без каких людей не было артиста и человека Наталии Касаткиной?

Без моей мамы, писательницы Анны Кардашовой и моего отца, инженера Дмитрия Касаткина. Без моего педагога в хореографическом училище Суламифи Мессерер. Без тех великих, с кем мы работали в Большом театре, - Галины Улановой, Марины Семеновы, Леонида Лавровского... без моего супруга Владимира Васильева... без потрясающих композиторов, с которыми мы вместе создавали спектакли – Андрея Петрова, Николая Каретникова. Я могу очень долго перечислять...

Есть такая строчка у Визбора: «И даже в области балета мы впереди планеты всей». Как вы считаете, сегодня русская школа удерживает лидерство в балетном искусстве?

Бесспорно, да. Выдающаяся отечественная классическая школа это лидерство удерживает. Во многих мировых труппах и хореографических школах – педагоги либо из нашей страны, либо те, кто учился у них. Мне приятно сказать о том,

что и наши солисты, завершив танцевальную карьеру, способствуют утверждению традиций российской школы в мире. В США это Станислав Исаев, в Канаде – Вера Тимашова и Александр Горбачев, во Франции – Андрей Клемм... Выдающийся вклад здесь и у Владимира Малахова, и у Ирека Мухамедова...

В декабре вы впервые представите в Монако прекрасный спектакль «Щелкунчик», расскажите о душе этого балета, он ведь идет в вашем театре уже много лет, начиная с 1993?

Это одна из самых прекрасных балетных историй – о том, как важно увидеть не внешность, а душу, о том, как юный человек взрослеет, о том, что мечты сбываются...

Чего ожидать зрителям? Кому стоит пойти на спектакль?

Пойти, я думаю, стоит всей семьей, и детям, и взрослым. Яркая, праздничная феерия будет интересна всем. «Щелкунчик» всегда ассоциируется с волшебным праздником Рождества. Желая всем радостных и светлых Рождественских праздников, и счастливого Нового года!

Ваш театр покорила весь мир. А на вас какие места произвели самое сильное впечатление? Есть ли у вас уже полюбившиеся места во Франции или Монако?

Сильных и ярких впечатлений от замечательных поездок по всему миру много. Во Франции любимые места – конечно, Париж, и Канны, где мы выпускали премьеру нашей «Спящей красавицы». В Монако бывали не раз, любим прекрасное княжество и ждем новой встречи.

Tickets :
montecarloticket.com /
fnacspectacles.com /
ticket@grimaldiforum.mc
Tel: +377 99 99 30 00
Info : www.berinart.de



Международный Фестиваль циркового искусства в Монте-Карло

С 17 по 27 января

Самый престижный фестиваль Циркового искусства под патронатом принцессы Монако пройдет в 43-ый раз в Монте-Карло с 17 по 27 января 2019 года. Лучшие цирковые артисты со всего мира соберутся на арене известного цирка-шапито Фонвьей.



Фестиваль был основан в 1974 году правителем Монако, князем Ренье III. Будучи горячим поклонником цирка, он приурочил открытие фестиваля к 25-ой годовщине своего правления. Чтобы увидеть это исключительное цирковое представление сюда съезжается публика, которая по численности порой даже больше населения самого княжества. Фестиваль проходит в течение 10 дней. Лучшие цирковые коллективы из Испании, Франции, Германии, России, Канады, Украины,

Бразилии, Китая и других стран считают за честь выступить под шатром цирка, который вмещает почти 4 тыс. человек. Жонглеры, эквилибристы, знаменитые ки-

тайские акробаты, клоуны, экзотические животные приводят публику в неописуемый восторг.

Сайт: www.montecarlofestival.mc



Старейший карнавал Европы ждет вас

С 16 февраля по 2 марта



Самым долгожданным и ярким развлечением на Лазурном берегу зимой по праву считается ежегодный карнавал, на который съезжаются туристы со всего мира. Цветочные бои, театральные представления и, конечно же, салют – все это ждет посетителей карнавала с 16 февраля по 2 марта.

Программа фестиваля разнообразна и насыщена. Действие начинается с грандиозного парада по многолюдным улицам вдоль набережной, на котором жители и гости города приветствуют Его Величество Короля. Ближе к вечеру центральная площадь Массена превращается в концертную пло-

щадку, которая становится главным местом карнавала. Именно здесь на протяжении фестиваля возвышается фигура Короля, декорированная множеством ярких лампочек. Высота главных персонажей праздника может составлять до 12 метров, а вес до двух тонн. Каждый год Королю



присваивается новое имя, которое отражает заранее выбранную тематику. В 2019 году темой будет кинематограф.

Сайт: www.nicecarnaval.com

Царство цитрусовых в Ментоне

С 16 февраля по 3 марта

В течение двух недель, с 16 февраля по 3 марта, посетителям Ментона представится уникальная возможность увидеть 3-х метровые фигуры из цитрусов и световые шоу, поучаствовать в лимонном параде и мастер-классах. В 2019 году тематикой фестиваля будут «Фантастические миры».

Вот уже 86 лет карнавальное шествие проходит по Солнечно-му бульвару. Множество повозок, на которых красуются огромные скульптурные композиции из цитрусовых в сопровождении артистов, музыкантов, циркачей, озаряют зрителей радостью и счастьем. Потом начинаются: фольклорное шоу, ремесленная ярмарка, музыка и танцы, а заканчивается это действие красочным фейерверком. В течение

последующих двух недель башни, животные и всевозможные геометрические фигуры из цитрусов заполняют парк Бьове, который вечером подсвечивается красочной иллюминацией. Также на фестивале вы можете попробовать самые разные и необычные блюда из лимонов, приобрести сувениры, масла и семена, в том числе из недавно выведенных сортов.

Сайт: www.fete-du-citron.com



Образование в Великобритании и Америке - для умных детей и прогрессивных родителей

В июле в Монако открылась компания-консультант по британскому и американскому среднему и высшему образованию Park Lane Consulting. Мы поговорили с основательницей компании Светланой Касумовой о ситуации с образованием в Великобритании и США.

Светлана, ваша компания 12 лет помогает детям поступить в лучшие британские и американские образовательные учреждения. Почему выбор пал именно на них?

Тут сложилось несколько факторов. Во-первых, прожив в Великобритании более 10-ти лет, я могу с уверенностью сказать, что аналогов британскому среднему образованию не существует. Англичане придумали культуру публичной школы, многим британским школам по 500 лет, а старейшие вообще основаны в 900 годах нашей эры. Интересно, что стремительное развитие школ-пансионов началось вместе с британской колониальной экспансией, когда Великобритании было необходимо в срочном

Насколько я знаю, также есть большое количество секций? Ученик может разносторонне развиваться?

Спорт. Это важная составляющая любой английской школы. Спортом занимаются ежедневно и еженедельно ездят на матчи с другими школами. Спорт в основном групповой - регби, футбол, крикет - опять же, чтобы учиться взаимодействовать командой.

Британские школы великолепно оснащены. У ребенка просто не получится пожаловаться, что ему скучно или он не может найти занятие по интересам. Мы находили школы для детей с очень специфическими требованиями. Одной девочке была непременно нужна школа с конным спортом и своей конюшней. Сын других клиентов

Английский диплом, который получает студент по окончании школы в 18 лет, называется A Levels. Некоторые британские школы также предоставляют возможность вместо A Levels получить диплом IB (International Baccalaureate), мы рекомендуем выбрать школу с программой IB если ребенок впоследствии собирается поступать в европейские или американские университеты.

Когда отправлять детей и когда начинать готовиться к поступлению?

На этот вопрос не существует стандартного ответа, все зависит от самого ребенка и ситуации в семье. На мой взгляд, идеальный возраст отправиться учиться в школу-пансион — это 13 лет. Ребенок уже достаточно взрослый и готов к самостоятельной жизни, зачастую он уже и не очень хочет проводить много времени с родителями, поэтому не будет травмирован отъездом. Лучше всего поступать, когда в школах происходят два основных приема и набирается основное количество студентов. Это набор в старшую школу в 13 лет и набор на диплом A Levels/IB в 16 лет.

Самый болезненный вопрос для наших консультантов - когда начинать готовиться к поступлению. Почему дети часто не поступают в школы, которые им больше всего нравятся или подходят?

Проблема в нашем менталитете. Очень часто родители думают, что можно подать документы и сдать экзамены в понравившееся учебное заведение за год, а то и полгода до начала учебы. Так не бывает! Обычно лучшие школы принимают документы за один, а некоторые и за два года до начала экзаменов, а сами экзамены зачастую назначаются за один или два года начала учебы ребенка в школе. При этом у каждой школы разные даты подачи документов и даты экзаменационных дней, поэтому детали поступления надо выяснять у каждого учебного заведения. Очень обид-



но за наших умных и талантливых детей, которые не поступили в лучшие учебные заведения только потому, что пропустили даты подачи документов или не успели подготовиться к экзаменам.

Мы настоятельно рекомендуем начать заниматься поступлением за три года до начала учебы. Таким образом, у ребенка будет время не только подать документы в выбранную им школу, но и тщательно подготовиться к поступлению.

Какие перспективы есть у ребенка после окончания школы в Великобритании?

Перед выпускником хорошей британской школы-пансиона открыты двери лучших мировых университетов и это является главным достоинством получения диплома в Великобритании. Два последних года обучения в школе — это подготовка к дипломным экзаменам, на основании которых студент потом поступает в университет и в интересах школы сделать все возможное, чтобы студент получил предложения от лучших мировых университетов, так как это напрямую влияет на рейтинг школы.

Где получать высшее образование, как выбрать правильный университет и как получить предложение от лучших высших учебных заведений?

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, сначала надо определиться в какой стране хочет продолжать обучение студент и какую он выбирает специализацию. В идеале работа по подготовке к поступлению в университеты должна начинаться примерно в 15 лет. Мы начинаем с детального со-

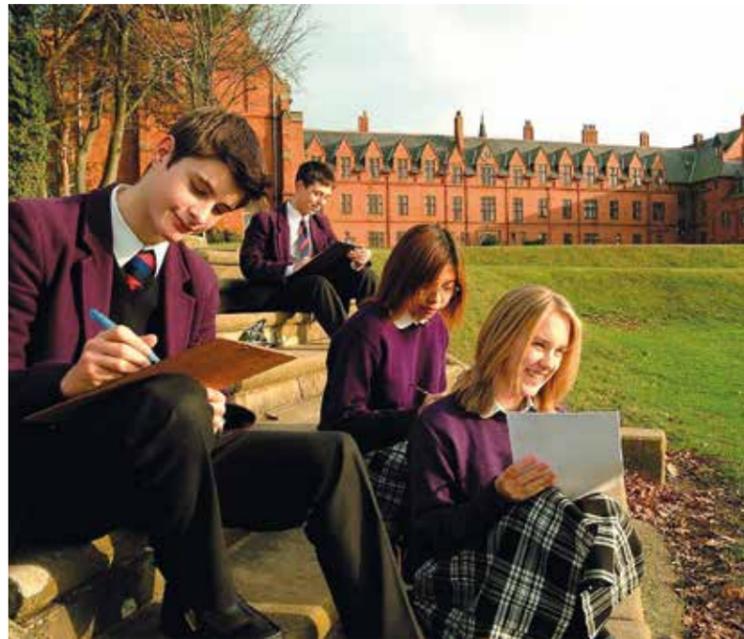
беседования и выясняем в какой сфере студент хотел бы работать в будущем. На основании этой информации составляется список подходящих университетов. Затем к делу подключаются наши партнеры в той стране, где собирается учиться кандидат и начинается плотная работа по всем аспектам поступления. Репетиторы из Америки или Великобритании занимаются со студентом, чтобы улучшить школьные оценки и подготовиться к экзаменам. Для оценки степени готовности к экзаменам разрабатывается план регулярного тестирования знаний.

Мы также подробно обсуждаем со студентом его или ее внешкольные интересы, помогаем подобрать летние школы и общественную работу, о которой потом можно будет рассказать при написании вступительного эссе.

Эссе или statement - один из важнейших аспектов поступления, оно должно быть уникальным и показать студента, как всесторонне развитого человека с необыкновенным кругозором. Только кандидаты с лучшими оценками и самыми интересными эссе интересуют лучшие университеты, здесь указываются и спортивные достижения, и музыкальные интересы, и общественная работа. Наши консультанты помогают студентам с подготовкой и написанием эссе.

В чем специфика работы на Лазурном Берегу?

Наши соотечественники, живущие на Юге Франции, как правило, хотя и имеют возможность дать своим детям самое лучшее образование. Жители французской Ривьеры мыслят масштабно, продвинуты и в правильном смысле требовательны. Они осознают ценность и престиж качественного образования, рассматривают для своих детей только лучшие учебные заведения и готовы инвестировать в их будущее.



порядке подготовить гигантское количество управленцев широкого профиля, которых затем посылали управлять целыми странами, от Индии до Канады. Поэтому школы готовили таких "универсальных менеджеров" на экспорт для охраны государственных интересов Британской Империи по всему миру. Эта кастовость, кстати, сохранилась до наших дней - так знаменитый Итон выпустил 19 премьер-министров Великобритании, одного премьер-министра Таиланда и двух премьер-министров Северной Ирландии. В школах не только много учатся, но и приобретают навыки социализации, наращивают социальные связи, обстраивают дружба, с которыми потом будут вместе работать или заниматься бизнесом. Для многих родителей социальная позиция школы в негласной таблице о рангах является первостепенным фактором при выборе учебного заведения для ребенка.

профессионально играет в гольф, поэтому мы подыскали несколько школ с собственным гольф полем и штатным тренером. Старшие дети ждут от школы определенной специализации, например хотят усиленно заниматься биологией или математикой и тогда мы подбираем школу с прекарной лабораторией или с сильным математическим факультетом.

Есть ли открытый рейтинг школы, благодаря которому родители могут убедиться в серьезности заведения?

Академические результаты конкретной школы можно элементарно проверить в публикуемых каждый год рейтингах. Эти рейтинги анализируют выпускные оценки и статистику поступления учеников в лучшие британские и американские университеты. Чем больше поступивших в Оксфорд и Кембридж, тем лучше рейтинг школы.



+33640618825
Email : info@parklaneconsulting.co.uk
@parklaneconsulting

Людмила Шеина

Денис Мацуев: « Если сумеешь слушать классическую музыку, плохим человеком не станешь точно »

Фамилия Мацуева известна даже тем, кто далек от классической музыки. Он один из немногих, кто делает классику понятной благодаря своему искреннему желанию донести шедевры мировой музыки до как можно большего числа людей. 18 ноября в рамках «MONTE-CARLO JAZZ FESTIVAL» Денис Леонидович выступил в Опере Монте-Карло. Редакция ServiceAzur узнала у Дениса о его концертной программе, отличиях европейской сцены от русской и насыщенном графике выступлений.

Фото Eugene Etkukhov

В ноябре вы выступили в Монако. Говоря о гастрольной программе, она адаптирована под местного слушателя? Как вы выбираете произведения?

Эту программу я впервые представил в Монако. Публика познакомилась с моей второй страстью, помимо классической музыки, - джазом в моём исполнении. Джаз - это чувство свободы, конечно же. Он очень помогает и в классической му-

зыке, и в жизни тоже. Озарение, какой-то неожиданный поступок - это тоже джаз. Мало того, все великие классические музыканты, на мой взгляд, являются и блестящими джазменами. Когда мы находимся на сцене, мы импровизируем в рамках предложенного музыкального текста. Они предвкушают моё движение, а я предвкушаю их. И этот музыкаль-

ный диалог - чистая импровизация. Ради таких заряженных, непредсказуемых моментов, я и выхожу на сцену. На этом концерте прозвучали, как джазовый стандарт, так и оригинальные импровизации на классические темы. Такой

Фото Eugene Iwensky

формат мы представляем очень редко, так что в Монако была эксклюзивная программа, чему я очень рад.

Насколько европейская сцена отличается от русской?

Та или иная страна не влияет на понятие сцены. Сцена везде одинаковая. Она одухотворяет, независимо от того, где географически находится. Если музыканту есть что сказать слушателям, то надо выходить и играть. Я никогда не волнуюсь перед выходом на любую сцену. Моё волнение выражается во внутреннем кипении энергии: я хочу быстрее выскочить на сцену, добраться до рояля, выплеснуть всё, что я пережил и передумал.

Кто кого больше подпитывает энергетикой: вы - публику, или публика вас?

Мне достаточно посмотреть в зал через приоткрытую дверь, чтобы настроиться и ощутить энергетику слушателей. Это меня моментально заряжает, и я прихожу в нужную форму. Что до подпитки энергетикой во время концерта, это взаимный и равноценный процесс.

Вы суверенный человек? Есть ли у вас традиции или приметы, которые вы соблюдаете перед выходом на сцену?

Я не особо суверенный человек. Тем более, что обычно перед концертом на долгий настрой часто нет времени. Иногда я выхожу на сцену сразу после перелета или после другого концерта в тот же день. Поэтому ритуалов особых нет, разве что всегда ста-

раюсь делать первый шаг на сцену только с левой ноги.

Денис Леонидович, помните ли вы свой первый концерт?

Конечно, помню. Мне было восемь лет, это было в Иркутске. Концерт Гайдна с оркестром. Помню, что пришел и даже начал давать указания дирижеру и высказывать свои пожелания оркестру по манере исполнения. Я помню каждую ноту и на репетиции и на концерте.

Вы с первых минут чувствуете, произошёл ли тот самый контакт с публикой?

Да, с первой секунды чувствую. Это либо есть сразу, либо нет. Если «химии» не произошло, я стараюсь сделать так, чтобы она возникла как можно быстрее.

У вас очень насыщенный график выступлений, как вы восстанавливаетесь?

Для того, чтобы восстановиться, мне нужно снова выйти на сцену. Новый концерт даёт силы, как ничто другое, от него заряжаешься. Если я устал, значит, концерт не получился. Для меня сцена — это то место, где я чувствую себя потрясающе, она избавляет от бессмысленной суеты и рутины, дает возможность погрузиться в гениальную музыку. А лучший отдых в принципе — приехать домой в Иркутск, натопить баню и после нее окунуться в Байкал.

На ваш взгляд, надо ли нести классическое искусство в массы или стоит смириться с тем, что это не для всех?

Это штамп, с которым нельзя согласиться, потому что любителей классической музыки в мире - миллионы. В особенности в России их становится с каждым годом всё больше. Это огромное достижение, потому что за 20 последних лет родилось целое поколение новых слушателей, которые привыкли ходить на концерты классической музыки. Половина зала — молодые лица, чего нет, к сожалению, в Европе или Америке.

Насколько важно воспитывать музыкальный вкус с самого детства? У Анны Денисовны уже есть любимые произведения?

Обучение музыке, по моему глубокому убеждению, развивает ассоциативное и образное мышление, расширяет кругозор и прививает художественный вкус. Если умеешь слушать классическую музыку, плохим человеком не станешь точно. Нужно прививать тягу к прекрасному, вне зависимости от того, будет ли ребёнок музыкантом или нет. У Анны Денисовны сформировался уже достаточно большой список любимых произведений от Баха до Стравинского.

Ваши родители музыканты, как вы думаете, если бы не они, была бы ваша жизнь связана с музыкой?

Сложно предсказать, на самом деле, потому что мы знаем случаи, когда ребёнок из совершенно не музыкальной семьи в глубинке, становится великим музыкантом. В моём случае я, можно сказать, был обречен на такую карьеру.

Вы родились в Иркутске, потом переехали в Москву, какие у вас остались самые яркие детские воспоминания?

Детство — это пора, когда все впечатления одинаково яркие: друзья, двор, футбол, хоккей, рояль, Байкал, сибирская природа, омуль.

У вас множество наград, премий, но какую свою победу считаете самой главной?

У каждого своё представление о том, что такое победа. То, что касается наград и официального признания — это одно, и совсем другое, когда одерживаешь победу над каким-то произведением. Не удалось годами — и вот получилось. Для меня, к примеру, это и есть победа, гораздо более важная, чем регалии и награды, по большому счёту.

Пожелаете что-нибудь нашим читателям и вашим слушателям.

Желаю здоровья и чаще ходить ко мне на концерты, потому что я вас очень жду.

Спасибо большое за интервью! С нетерпением ждем вас снова на сцене в Монако!

Анна Титова



Делия Грейс Нобл: «Мы первые в Монако, кто осмелился сделать бал с таким размахом»

14 февраля все жители и туристы княжества окунутся в сказку. Бал Принцев и Принцесс – событие, которое нельзя пропустить. Именитые артисты, гастрономический ужин и, конечно же, бал ждут гостей вечера. Редакция ServiceAzur встретилась с его основательницей Делией Грейс Нобл и узнала, в чем секрет успеха и как не останавливаться на достигнутом.

Делия, как вы впервые оказались в Монако?

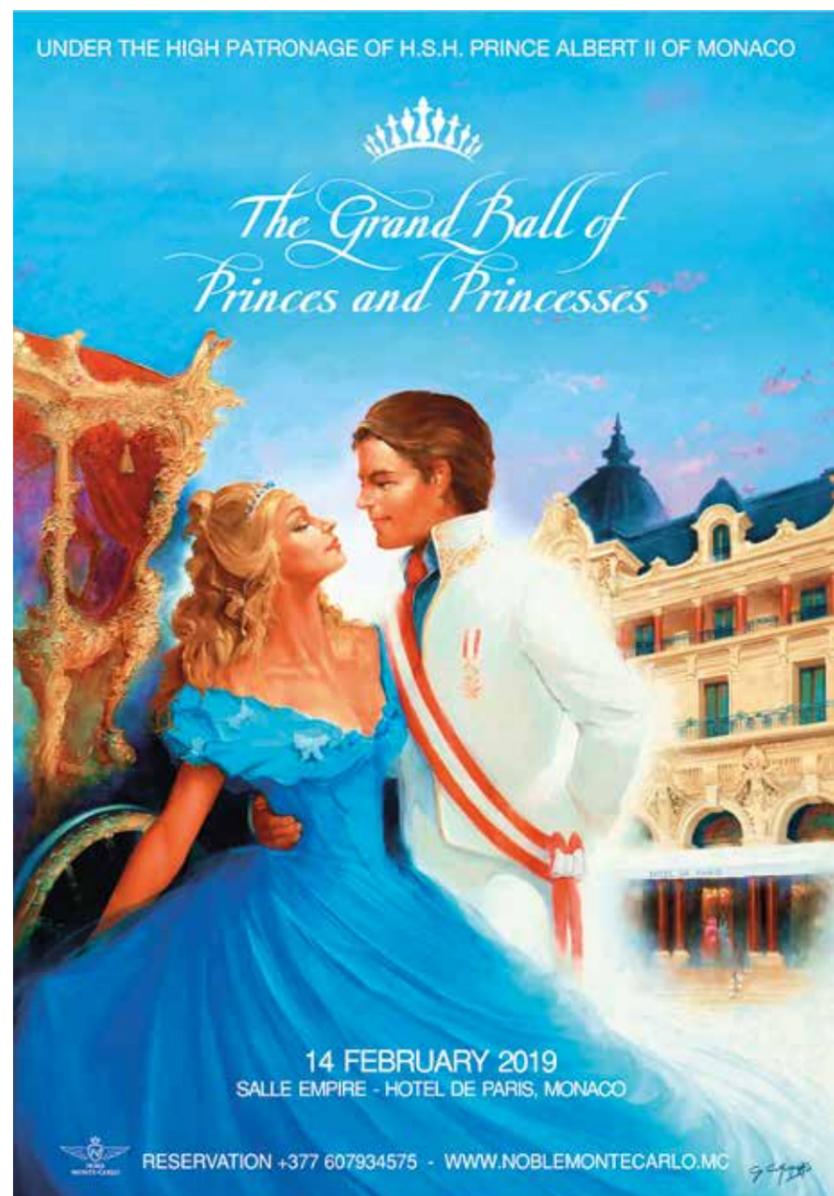
Я приехала сюда 25 лет назад, еще когда Княжеством правил принц Ренье. Мои друзья предложили мне получить образование в Академии музыки Монако. Отучившись до этого в Париже, я решила, что это интересная возможность. После окончания я много путешествовала, работала в разных городах и странах, продолжая совершенствоваться, и, только

спустя много лет я вернулась обратно.

Сегодня Бал Принцев и Принцесс – одно из самых долгожданных событий в Княжестве. Делия, расскажите, с чего все начиналось?

Вся моя жизнь неразрывно связана с творчеством. Этот проект зародился четыре года назад, и его история создания, как ни странно, связана с моей беременностью.

В связи с тем, что в этот период времени я не могла продолжать гастролировать, как оперная певица, меня посетила идея о создании бала, который бы преобразил Княжество на одну ночь в мир волшебства и ярких красок. Я счастлива, что все гости приняли «правила» нашей игры, переодевшись в костюмы. Мы первые в Монако, кто сделал костюмированный бал с таким размахом. Участие в нем приняли более 150 артистов, которые ради нас специально приехали в Княжество.





Как вы решились на такой масштабный проект?

В самом начале пути я и подумывать не могла, что проект приобретет такую популярность. Когда я осознаю уровень ответственности, мне становится даже страшно. Тем более, я всего лишь оперная певица. Все вокруг мне говорили, что я должна быть сумасшедшей раз решилась на такое. Но, к счастью, я была не одна, со мной были друзья и партнеры, которые поддержали и поверили в меня. Одной это было бы сделать невозможно.

Поделитесь, где вы черпаете вдохновение?

Я живу мечтой. Мы с коллегами продумываем все до мелочей, чтобы каждый гость ощутил себя частью придуманной нами удивительной истории и получил незабываемые впечатления. Ради этого стоит творить. И, конечно же, мои дети. Они заставляют меня быть лучше день ото дня.

В этом году вместо Бала маскарада гостей ждет Бал принцев и принцесс, почему вы поменяли тематику?

Это решение пришло спонтанно. Основной целью костюмированного бала было привнести атмосферу Италии с ее венецианским карнавалом и пышным празднеством в Княжество. Над этим проектом мы работали вместе с итальянским консульством, которое активно поддерживало наши, даже самые сумасшедшие, идеи. Потом мы задумались над тем, что еще можно привнести нового и интересного. Так как тут есть все: яхт-шоу, скачки, концерты и многое другое. Поэтому в этом году было решено сделать Бал принцев и принцесс. Ведь в глубине души, каждая женщина хочет почувствовать себя принцессой и очутиться в сказке. Это мероприятие будет посвящено принцессе Грейс, после ее ухода в княжестве не проводилось столь масштабных и громких балов.

Вы славитесь насыщенной программой вечера, чем будете удивлять в этом году?

Как и каждый год мы во главу угла ставим качество шоу и профессионализм артистов. Этот год не станет исключением. Более 50 исполнителей приедут в Монако, чтобы выступить перед нашими гостями. Для нас большая честь открывать зал Empire отеля Hermitage после его реставрации. Зал полный историй и традиций. Программа будет насыщена. Конечно же это

будут и оперные певцы, без которых бал немислим. Для наших гостей выступит известнейшая меццо-сопрано Беатрис Урия Монзон, полюбившаяся публике в роли Кармен. Но, в тоже время мы стараемся адаптировать программу под вкусы всей публики. Я очень требовательна к деталям, к примеру наша афиша – это не обычный постер. Это картина французского художника Жоржа Корминас. Вот уже два года он сотрудничает с нами, и он вдохновлен нашими идеями. В своих полотнах он передает собственные эмоциональные переживания, свое восхищение красотой жизни и предлагает нам сказочное видение мира.

Сколько человек работают над этим проектом?

Нас немного, но у нас есть все, что необходимо. Я могу сравнить свою команду с машиной Феррари. Для работы важен каждый механизм, который делает ее безупречной. У нас есть все, чтобы сделать этот бал уникальным. Тем более наш проект под патронатом принца Альберта. И мы должны быть достойны того, что нам доверили. Это большая честь для нас. Я до сих пор не могу поверить, что это происходит со мной. И, как только заканчивается один проект, мы сразу начинаем подготовку к новому. Так как мероприятие масштабное и привлекает внимание общественности, мы стараемся его качественно подготовить, вкладывая частичку нашей души.

Как вам удается совмещать профессиональную жизнь и быть мамой 2-х детей?

Вот это очень сложный процесс. Потому что быть матерью – мечта каждой женщины и такая же работа, как и любая другая. Тем более у меня близнецы. Виктория и Александр, которые для меня мои принц и принцесса. Они полностью изменили мою жизнь. К счастью, моя семья мне помогает. И каждый вечер я принадлежу только им. После их появления жизнь полностью изменилась. Они дали мне вдохновение творить и начать этот проект. Будучи беременной, я начала его воплощать в реальность. Это такая энергия, которой хочется поделиться.

Обычно дети приостанавливают скорость жизни на какой-то период, а у вас получилось наоборот?

Да, абсолютно. Этому проекту я отдала душу, сердце и часть себя. Как и любому артисту, мне необходим адреналин, который заставлял бы двигаться дальше.

Тем более я хочу, чтобы мои дети мной гордились. С шести лет я в мире искусства и хочу, чтобы мои дети также вдохновлялись с малых лет и приобщались к прекрасному. Конечно, проект кажется безумным, ведь в прошлом году мы принимали 150 артистов и 400 гостей. Я специально из Италии привозила венецианские костюмы для бала. С тех пор как ни стало принцессы Грейс, таких балов не было. Этот проект вдохновляет всех жителей Княжества и заставляет творить, не боюсь этого сравнения – магию.

Во время вечера будет проведен аукцион. Раскройте секрет, какие лоты будут представлены?

Это будут скрытые продажи. На данный момент мы в процессе отбора экспозиции. Мы будем объявлять лоты в течение вечера, не нарушая при этом хода программы. Все гости и артисты могут принять участие в аукционе. Вырученные деньги пойдут в фонд принцессы. Работая над организацией мероприятия, я всегда хотела, чтобы оно было полезным и нужным. И то, что с первого года оно находится под патронатом принца – это говорит о многом... я плакала от счастья.

Как вы начали свою музыкальную карьеру?

Музыка в моей жизни присутствовала с детства. Я родилась и выросла в Румынии, моя мама

румынка, а папа немец. Недалеко от нашего дома была музыкальная школа, которую я посещала. Как и многие, я начала с эстрады. Но однажды, открыв для себя мир оперы, я уже не смогла его покинуть. Особенно близок мне итальянский репертуар, именно поэтому я так много работала в Италии. Также мне повезло работать с Пласидо Доминго и исполнить партию Манон Леско в Лондоне. Это мечта любой оперной певицы. Сама роль насыщена эмоциями и безумной энергией. А работа с самим Доминго – абсолютно другой уровень творчества. Я думаю, что нет такого слова, которое могло бы описать эмоции, которые вы испытываете, работая с такими великими артистами, как он.

Какое место в вашей жизни занимает музыка?

Музыка – это моя жизнь. Моцарт однажды сказал, что музыка не имеет границ. И я согласна с ним. Музыка нас сопровождает всю жизнь, начиная с колыбельных в детстве. Когда нам плохо – мы ищем утешение в ней. Даже врачи говорят, что каждому человеку она необходима для поддержания его здоровья.

Как вы думаете, осталось ли место классическому искусству в современном, урбанистическом мире?

На мой взгляд, классика, является отражением внутреннего

мира человека. Умение выбирать из сотен тысяч произведений как раз такую музыку, наполненную смыслом и чувствами, называется хорошим музыкальным вкусом. Наличие его у человека во многом зависит от воспитания родителей. Бесспорно, родители должны прививать музыкальный вкус, обучать, развивать его. Ведь именно классическая музыка дарит понимание мира. Нужно быть готовым и открытым. Конечно, есть сложные, как мы называем – тяжелые композиторы, как, например Вагнер, понимание которого приходит для человека только с возрастом.

Как вы можете описать ваш бал?

Это украшение всего Княжества. Я счастлива, что у нас хватило храбрости сделать такое мероприятие, где каждый гость становится его участником и чувствует себя его главным действующим лицом. Поэтому я хочу пожелать вашим читателям окунуться в эту сказку и поверить в то, что волшебство есть.

Tel: +377 607934575
grandbal@noblemontecarlo.mc
<https://noblemontecarlo.mc>

Анна Титова



Селфи - первый признак начальной школы среднего социального класса

Что совершенно точно нельзя делать на красной ковровой дорожке и как правильно есть бургер - в интервью имидж и этикет инструктора Ксении Ферзь, являющейся издателем первой и единственной в рунете энциклопедии социальной компетентности.

Есть мнение, что воспитанность и чувство такта чуть ли не врожденные качества. Так ли это?

Социальная компетентность - это мышца. Никто, уверяю вас, никто не рождается с манерами, умением обращаться с приборами, грамотно говорить и одеваться со вкусом. Никогда не слышала от аристократов заносчивого: «манеры в крови», они говорят «это витает в воздухе», имея в виду, что воспитание человек все-таки впитывает из своего окружения. Есть понятие породы, - этим вопросом занимается евгеника - наука о селекции применительно к человеку. Но гены - всего лишь хорошая основа для развития таланта. Деградировать проще, чем эволюционировать, поэтому гены - не гарант.

В истории были такие правила, которые по современным меркам точно не являются нормой поведения?

Это очень важный вопрос. В поведении, как и в одежде, имеет место мода. И только то, чему общество остается верным, скажем, столетие, становится классикой.

Казалось бы, 18 век - уже цивилизованный и все еще прекрасный - чем не образец классического воспитания?! Но, представьте, что в конце 18 века в светском обществе России существовал обычай после приема пищи полоскать рот. Да, прямо за столом! Многие влиятельные современники осуждали его, находя совершенно неприятным для глаз. И по-моему вполне заслуженно. Однако эта мода на гигиену держалась почти полвека. И вот в середине 19 века она угасает. До сих пор любые гигиенические действия за столом считаются неприличными: зубные нити, зубочистки, освежители полости рта зарезервированы для использования в уборной, *s'il vous plaît*.

А вспомните ножницы для винограда! Их придумали в викторианскую эпоху - любимый инструмент буржуа, известных показными трастами и карикатурными манерами. В книгах по этикету вплоть до 50-х годов 20 века писали, что именно ножницами, а не при помощи пальцев, правильно отделять кисточки винограда от грозди. Но, надо сказать, что аристократы этот инструмент сносили с момента его появления. Мода на ножницы для винограда, ложку для соуса, венчик для шампанского и «решето для бульона» в их столовых сервизах не задержалась. Подобные вещи никогда не станут классикой, потому что они избыточны.

И всё-таки, кому сегодня с легкостью можно пренебречь правилами этикета, а кому их нельзя нарушать?

На этот вопрос у меня два ответа. Первый - категоричный, и он скорее всего вам не понравится. Нарушать правила может только гений или человек непрекаемого авторитета, который настолько силен, что способен изменить тренд и сделать его новым правилом, а не сезонным чудачеством. Поэтому просто талантливым и популярным людям следует жить с оглядкой на правила. Карл Лагерфельд и Анна Винтур, которые упрямо не снимают темных очков в помещении, похожи на непослушных близнецов, бросающих из своих колясок игрушки. Такие трюки никогда не станут имиджевой максимой.

А второй ответ?

Второй ответ - менее категоричный, но он понравится вам еще меньше. Правила могут нарушать все. Но по тому, что и как вы делаете, очевидно, кто вы и откуда. Если вы живете в обществе неформальных отношений - можете жить без правил. Если вас интересует карьера - играйте по правилам общества, в котором вы эту карьеру делаете.

А если вы уже на вершине своей карьеры?

Не останавливайтесь. Ее королевское величество Елизавета II влиятельна и знаменита настолько, что ее титул в популярной культуре - «Queen of the world». Но она не нарушает правил. А зачем, если следование им - убедительнейшая черта ее публичного имиджа.

Один из видов этикета - деловой этикет. В чем его особенности? Какие основные ошибки делают те, кому приходится общаться в деловой среде?

В поисках клиентоориентированности владельцы бизнесов ошибочно приходят к friendly концепту. Они считают, что предлагая вам дружбу, они получают лояльного клиента на века. Один прелестный бутик-отель в английском городе Бат встречал меня слоганом: «Arrive as a client, leave as a friend» / «Приезжаешь клиентом, уезжаешь другом» - слоганом, от которого делается душно даже тому, кто приехал в Бат попросту завести друзей.

Признаюсь, мне случалось быть жертвой и весьма агрессивного насаждения политики дружелюбия. В кассе московского магазина одежды, славного крутым итальянским денимом на мой будничные вопросы: «Какие у вас предложения для постоянных клиентов?», кассир заносчиво провозгласил: «У нас нет клиентов - у нас только друзья!» - и забыв мой вопрос, уставился гордыми глазами человека, которому не часто случается бывать на олимпе красноречия.

Повторю: клиенты приходят не для того, чтобы дружить с персоналом и у них нет времени на панибратство. Тем более им безразличны апокрифы очередной бренд-секты. Мы хотим формальности и безупречной отзывчивости.

Я заметила, что мужчины перестали придерживать дверь перед женщиной, помогать ей сесть в машину или выйти из нее. Эмансипация тоже внесла вклад в сферу этикета?

Это правда. Но мужчины, о которых вы говорите, никогда этого и не делали, потому что это не светские люди в классическом понимании. Откуда им почерпнуть эти навыки? Современные дворяне не заискивают в любезностях - открыты даме дверь, склониться над кистью руки, помочь разместиться за столом - не событие, а повседневная рутина. И поверьте, формальный поцелуй руки ни одна феминистка не сочтет дискриминацией по половому признаку, потому что это делается почтительно, ловко и к месту.

А как в бизнесе?

В бизнесе иначе - здесь нет гендеров, есть только ранги, иерархия.

Кто ваши знаменитые клиенты? Вспомните самый эксцентричный поступок из своей практики.

Распространяться о клиентах - табу. Могут только о своих друзьях и учителях. Аристократы довольно эксцентричны, во первых потому что знают, что могут себе позволить, а во вторых потому что знают, чего позволить себе не



X.FERZ

могут. Получается эффектно, и это никогда не похоже на бахвальство.

Одному человеку нравился ресторан, но не нравилась в нем еда. Так вот, он пришел с собственным дворецким и попросил поставить его на кухню, чтобы тот исполнил позиции из меню на свой лад. По чеку клиент заплатил ровно столько, сколько это стоило в меню плюс добавил чаевые за доставленное беспокойство.

Можно подделать все что угодно - часы Rolex, сумку Louis Vuitton, взять в аренду Bentley, но вы не можете подделать одно - дворецкого. Если он у вас есть - у вас все хорошо.

Кстати о еде, как съесть бургер согласно этикету?

Ответ будет шокирующим, но если считать этикет синонимом «как положено», то бургер следует есть, как бургер. А именно: сжав булочки пальцами и кусая. При виде людей, пытающихся элегантно съесть неэлегантный продукт, старательно деля его на элементы вилкой и ножом, невольно прыскаешь со смеху: «Очень по-взрослому!» Хотите проявить манеры - начните с меню, а не с манер. Просто не заказывайте бургер. Если все же пришлось - съедите его настолько прилично, насколько это возможно. Ог not.

По какому признаку можно определить новичка на светском рауте?

Селфи - первый признак начальной школы среднего социального класса - на светском рауте и где бы то ни было. Кстати, вам, наверное, известно, что селфи запретили на красной ковровой дорожке в Каннах? Тьерри Фремо - директор фестиваля - объясняет это так: «Тривиальность (банальность/пошлость/мелочность/бессодержательность) и замедление потока, вызванные селфи, компрометирует качество красной ковровой дорожки.» Спасибо французам за воспоминания о былых временах *bon ton*!

Но как быть, если хочется запечатлеть момент?

Если вас не фотографируют для хроник, наймите личного фотографа. Впрочем идти на кинофестиваль только за тем, чтобы блеснуть серьгами и запостить фотки - дело не доблестное. Если у вас нет истории и цели, связанной с карьерой в медиа индустрии, для корифеев вы просто планктон. Если они вообще вас видят.

Какие самые распространенные ошибки в области этикета? Какие из них самые непростительные?

Даже простодушная неловкость не так смешна и страшна одновременно, как самовлюбленное жеманство.

С чего Вы посоветуете читателям начать изучать этикет?

Начните опрятно одеваться. Не «модно», не «красиво», а опрятно. Сарториальный этикет дисциплинирует. Если вы мужчина - носите белую сорочку с пиджаком, блейзером или джемпером. У Лазурного берега есть пример - княжеская чета Монако. Скажите,

вы когда-нибудь видели на публике принца Альбера в поло, футболке или просто в рубашке? Я тоже нет.

Если вы женщина - носите юбки и платья. Они научат подобающей походке и позитуре. Не увлекайтесь облегающими силуэтами, мини, микро и черными бюстгалтерами под белой блузкой - это признаки низкого происхождения и вынужденного сексуального перформанса.

А каким должен быть следующий шаг?

Будьте в курсе новостей, имейте мнение, умейте поддержать разговор. Общение - главный инструмент и, в сущности: главная цель. Нет тем для разговора - спросите, «Как сезон?» От таксиста до отеля и герцога все найдут, что ответить. Особенно на Лазурном берегу.

Если не в настроении говорить - научитесь слушать. Время от времени можно повторять окончание фразы собеседника с вопросительно-восклицательной интонацией, и он будет продолжать рассказывать - люди обожают внимание.

С чем, по Вашему мнению, связан интерес к теме этикета, который в последнее время ошутимо возрос?

С каким бы жаром не провозглашалась непохожесть культур, современный мир настолько увлечен интернациональной торговлей, что ему приходится говорить на одном языке, в том числе поведенческом. И это не побочный продукт глобализации. В эпоху Ренессанса культура была распространялась из Италии, во времена Людовика XIV моду задавала Франция, в золотой век Российского дворянства нас копировал Запад. Сегодня камертон - в руках англо-саксов. И Китай покупает британский этикет.

Мир сегодня меняется очень быстро, какие изменения в связи с этим претерпевает этикет?

Изменения приходят с технологиями. В 80-х в обиходе появилось понятие «нетикет» - сетевой этикет. На курсе «Бизнес имидж и этикет» мы уже не разбираем правила передачи писем по факсу, а шлифуем мастерство сетевого нетворкинга и работаем над позиционированием в социальных медиа.

Карточки, которые по старой памяти называют визитными, постепенно уходят. Инстаграм предлагает использовать «именной ярлык» - достаточно его сканировать телефоном с телефона - *et voilà* - вы подписаны на своего нового знакомого!

Но здесь, как и с ножницами для винограда, - вы либо с классиками - и тогда у вас все-таки трехсотмиллиграммовые карточки с тиснением, либо с миллениалами и именным ярлыком. Я учу быть и с теми, и с другими, потому что действительно социально компетентным можно признать только того, кто сознает традицию и знает тренд.

Ольга Полякова



Деловая Ривьера

Бизнес-приложение к Газете от ServiceAzur.

www.serviceazur.com

Группа компаний ServiceAzur

Более 15 лет компания ServiceAzur является лидером на рынке люксовой недвижимости на Лазурном берегу.

Компания включает в себя агентство недвижимости Property ServiceAzur

и компанию Yacht ServiceAzur по аренде и продаже яхт.



Наши преимущества

- В компании работают русскоговорящие менеджеры, что очень удобно в общении при приобретении и управлении недвижимостью, а также франкоговорящие юристы, занимающиеся оптимизацией налогообложения и подбором наилучших вариантов кредитования для наших клиентов.
- Широкий ассортимент предложений из нашего каталога элитной недвижимости, а также работа по индивидуальному заказу клиента.
- Безупречное знание рынка недвижимого имущества Лазурного берега, тонкостей финансирования и налогообложения во Франции и Монако.
- Ежегодное участие в престижных международных салонах и выставках по недвижимости и туризму в Москве, Санкт-Петербурге и Алматы.
- Профессионализм, надежность, конфиденциальность, безупречная репутация и трепетное отношение к каждому из наших клиентов.



SAS ServiceAzur

Полный спектр услуг по организации проведения отдыха на Лазурном берегу. Аренда вилл, аренда яхт, прокат эксклюзивных автомобилей, организация торжеств.

SAS Property ServiceAzur

Продажа недвижимости на Лазурном Берегу Франции. Поиск по индивидуальному заказу. Консалтинг по оптимизации налогообложения, услуги по управлению недвижимостью.

SAS Yacht ServiceAzur

Подбор яхт и мест в порту на аренду. Помощь в организации услуг по послепродажному обслуживанию яхт. Индивидуальная разработка маршрута путешествия при организации чартера.

Monaco ServiceAzur

Обширный выбор роскошных квартир и пентхаусов в центре княжества Монако, комплексные услуги по ее поиску и управлению.

Недвижимость для наших соотечественников

Продажа недвижимости



Александр Мацулевич
ServiceAzur SAS
Директор

Мы сможем помочь вам сориентироваться при выборе недвижимости! Многолетний опыт продажи недвижимости на Французской Ривьере и в Монако, знание тонкостей финансирования и налогообложения во Франции, профессионализм, безупречная репутация и внимательное отношение к клиентам выделяют нас из ряда других агентств по недвижимости.

Наша компания предоставляет клиенту обширный каталог элитной недвижимости, также мы предоставляем недвижимость по индивидуальному заказу клиента.

Агентство работает исключительно по прямым ценам владельца. С каждым владельцем заключен мандат на каждый объект недвижимости.

Наше агентство является членом Interagency — базы данных, в которой представлены все эксклюзивные предложения по продаже недвижимости на Лазурном Берегу.

В этой системе числится более 600 агентств, которые обмениваются своими мандатами, таким образом, у наших клиентов есть бесплатный доступ к базе данных из более 10 000 вилл и квартир.

Если вы хотите приобрести жилье в новостройке — добро пожаловать! Property ServiceAzur работает со всеми перспективными застройщиками Лазурного берега. Мы готовы предоставить вам программы по строительству нового жилья по прямым ценам застройщиков.

Аренда недвижимости



Владимир Малышев
Property ServiceAzur SAS
Ведущий менеджер

Сезонная аренда вилл и апартаментов. Компания предоставляет более 400 объектов недвижимости, расположенных в географическом секторе от Ментона до Сен-Тропе.

Менеджер составляет персонализированное предложение по вкусу и требованиям клиента. Контракт на период аренды составляется на русском и французском языках. В контракте оговариваются все нюансы: условия аренды, даты бронирования, даты аренды, схема платежей.

Агентство предоставляет клиенту визовую поддержку. В течение всего вашего отдыха за вами будет закреплен русскоговорящий менеджер, к которому вы сможете обращаться по всем вопросам.

При необходимости менеджер поможет заказать автомобильный, вертолетный трансфер, арендовать авто класса люкс, подберет яхту для аренды. Мы предоставляем календарь интересных событий, происходящих на Французской Ривьере на период отдыха.

Мы всегда остаемся на стороне наших клиентов и готовы помочь в любой ситуации, даже в самой непредвиденной. Если в течение срока аренды у вас возникнут какие-либо вопросы, мы постараемся их разрешить в кратчайшие сроки. Мы гарантируем нашим клиентам комфортное пребывание на Лазурном Берегу и хотим, чтобы каждый наш клиент остался доволен своим отдыхом на Французской Ривьере.

Управление недвижимостью



Вячеслав Коструба
ServiceAzur SAS
Ведущий менеджер

Сервис «Управление недвижимостью» предоставляет комплексный консалтинг по административным вопросам, оказывает юридическую и бухгалтерскую поддержку, осуществляет подготовку ежегодной финансовой отчетности и заполнение налоговых деклараций.

Мы осуществляем контроль над приходящей корреспонденцией, оформляем контракты и проводим оплаты счетов за коммунальные услуги, осуществляем управление персоналом и контролируем исполнение работ (садовник, специалист по бассейну, уборщица и т.д.).

Наша цель — сохранить комфорт вашего дома. Мы гарантируем регулярное посещение недвижимости во время вашего отсутствия для контроля состояния и мер безопасности, наличия постоянной 24/24 связи с агентством по охране. При необходимости наши менеджеры осуществляют экстренные выезды на объект.

Мы обладаем обширным опытом работы с проектировщиками, дизайнерами и архитекторами. Наш уровень профессионализма дает нам право тщательно подбирать персонал и поставщиков, а также управлять всеми проектами, с соответствующей отчетностью выполненных работ.

Наши менеджеры по управлению были отобраны по строгим критериям. Каждый из них благодаря многолетнему опыту умеет быстро оценивать ситуацию, подбирать варианты решения, оперативно согласовывать их с владельцами и эффективно воплощать в жизнь.

Если хочешь дом построить



Вячеслав Коструба

А не переоборудовать ли мне гараж в дополнительную жилую комнату? А может увеличить бассейн? Или построить теплицу для выращивания овощей возле дома, а рядом садовый домик под инструмент? А, пожалуй, дай-ка я фасад – возьму и перекрашу! Где границы дозволенного и когда нужно запрашивать разрешение на строительство?

Наш инстинкт собственника, надёжно вросший в социальный строй и закреплённый на генном уровне со времён пещерного человека, яро побуждает нас на различного рода улучшения жилой собственности. Тщательно взвешивая, как и что мы будем совершенствовать, мы временами забываем, или по неосведомленности, не уделяем должного внимания соответствию нашего проекта с законодательством страны, в которой мы находимся. Во Франции такие упущения могут приобрести неожиданно неприятный характер, особенно, когда собственность находится на всеобщем обозрении, рядом с улицей и соседними зданиями.

Французская Ривьера по праву занимает первое почётное место среди всех регионов Франции по стоимости квадратного метра ремонта. Средняя стоимость ремонта одного квадратного метра в регионе Приморских Альп составляет 1700€, в то время как в регионе Парижа она на 100€ за метр ниже. Самостоятельные модификации, без соблюдения обязательств по правам на строительство, чреватые потерей всего изменённого, с негативными последствиями. Именно поэтому особое внимание стоит уделить законодательству, регламентирующему данный процесс во избежание штрафов. Ведь не всегда виной могут быть ваши действия или бездействие. Нередки случаи, когда в процессе по-

лучения прав на строительство выясняется, что часть недвижимости была трансформирована бывшим владельцем, без каких-либо разрешений. В таких случаях, вместо получения прав на новые улучшения, владелец становится обязанным всё вернуть в исходное состояние. В данном контексте наилучшим советом, которым мы можем поделиться – это воспользоваться старой, мудрой русской поговоркой: «Семь раз отмерь – один раз отрежь».

Вопросы по строительству и модификациям жилых помещений попадают под нормы Градостроительного кодекса и зачастую требуют одобрения районного муниципалитета по месту нахождения недвижимости. Быстро определить степень



обязательств, по отношению к виду работ поможет таблица с наиболее часто встречающимися работами:

В некоторых случаях архитектор обязателен, например, при строительстве новой конструкции с площадью более 150 м² или в случае расширения уже имеющейся постройки более чем на 20 м² для общей площади, превышающей 150 м². Стоимость услуг архитектора варьируется в зависимости от сложности досье и региона, где находится постройка. Стандартное, не сложное досье стоит около 2 000-3 000 €.

Если предвиденные работы, согласно таблице, не требуют формальностей – можете приступать незамедлительно. Если всё-таки, таблица гласит, что вам требуется одобрение районного муниципалитета или вид работы там не прописан, в этом случае мы настоятельно рекомендуем прибегнуть к помощи специалиста, архитектора и кадастрового инженера-геодезиста. Как правило, геодезист проводит измерения при помощи оптической техники и сканнеров, составляет карты местности и переносит на бумагу строение и границы владений. Архитектор изучает пожелания владельца, планы Мэрии и нормы, сопоставляет их с планами геодезиста и вычисляет все возможные ограничения земли и строения. Каждая ситуация требует тщательного изучения в индивидуальном порядке. Если желаемый проект входит в рамки ограничений, архитектор подготавливает досье и подаёт на рассмотрение в Мэрию. В ином случае архитектор адаптирует проект, путём нахождения наилучших вариантов, подходящих владельцу и в соответствии с Градостроительным кодексом районного муниципалитета.

Градостроительная администрация изучает предвидящиеся изменения и выдаёт разрешение, либо требует внести изменения или вовсе выдает запрет с обоснованием. Иногда, в зависимости от месторасположения, например, в зоне Защиты Архитектурного и Природного наследия Франции, необходимо также заключение от-

дельного государственного органа «ABF». В среднем, на рассмотрение досье с подачей декларации о работах уходит 1 месяц, для получения разрешения на строительство в рамках индивидуального дома требуется 2 месяца (Градостроительный кодекс Art. R 423-3 du CU), и 3 месяца и больше в других случаях. Зачастую вопросы получения прав на строительство достаточно комплексные и требуют гораздо большего времени для согласования с Мэрией и детальной адаптации проекта. Особенно, когда обнаруживаются существующие несоответствия, тогда новый проект становится просто необходимым. Отсутствие новостей от Мэрии, по истечению срока рассмотрения, расценивается как разрешение на запрос. В этом случае мы советуем запросить у Мэрии уведомление об отсутствии возражений.

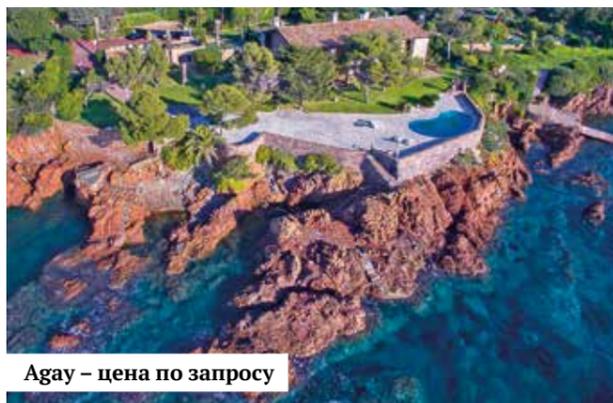
После получения разрешения от Мэрии, владелец обязан вывесить объявление на видимом месте земельного участка. Объявление представляет собой прямоугольный щит с минимальной шириной 80см, с перечнем обязательной информацией, которая афишируется на протяжении всего периода работ. Публикация разрешения на строительство дает право соседям или заинтересованным сторонам, при условии наличия логичных аргументов, опротестовать решение в течение первых двух месяцев афиширования. Если же щит не афишируется, оспаривать решение Мэрии может кто угодно, в течение всего периода и после окончания строительных работ в течение 6 месяцев. Поэтому настоятельно рекомендуем зафиксировать наличие щита на территории постройки посредством судебного пристава в первый день и спустя 2 месяца, во избежание возможных споров по срокам афиширования.

По окончании работ необходимо оповестить Мэрию, путём оформления декларации о завершении работ, которая может сделать контрольный визит в течение 3 месяцев. Нужно также учесть, что в случае увеличения жилой площади, путём расширения или изменения назначения помещения, необходимо в течение 90 дней оповестить земельный кадастр об изменениях, что повлечёт за собой увеличение жилищного и земельного налогов.

ТИП СТРОИТЕЛЬСТВА	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
БАССЕЙН	
Для бассейна до 10 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-2 du CU)	Без формальностей
Для открытого бассейна от 10 до 100 м ² или с покрытием, не превышающим 1,80 м в высоту (Градостроительный кодекс Art. R 421-9 du CU)	Декларация о работах
Для открытого бассейна от 100 м ² или с покрытием, превышающим 1,80 м в высоту (Градостроительный кодекс Art. R 421-1 du CU)	Разрешение на строительство
ТРАНСФОРМАЦИЯ ГАРАЖА В ЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ	
Для переоборудования гаража в жилую комнату (Градостроительный кодекс Art. R 421-17 du CU)	Декларация о работах
В случае модификации несущих конструкций или фасада (Градостроительный кодекс Art. R 421-14 du CU)	Разрешение на строительство
ТЕПЛИЦА, ПАРНИК	
Для теплицы менее или равной 1,80 м в высоту (Градостроительный кодекс Art. R 421-2 du CU)	Без формальностей
Для теплицы выше 1,80 м, но не выше 4 м в высоту и площадь которой не превышает 2 000 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-9 du CU)	Декларация о работах
Для теплицы с высотой более 4 м или площадью более 2 000 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-1 du CU)	Разрешение на строительство
САДОВЫЙ ДОМ	
Для садового дома с площадью застройки менее или равной 5 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-2 du CU)	Без формальностей
Для садового дома с площадью застройки от 5 м ² до 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-9 du CU)	Декларация о работах
Для садового дома с площадью застройки более 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-1 du CU)	Разрешение на строительство
ОБОРУДОВАНИЕ МАНСАРДЫ ИЛИ ВЕРАНДЫ	
Для оборудования мансарды или веранды с площадью застройки менее или равной 5 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-13 du CU)	Без формальностей
Для оборудования мансарды или веранды с площадью застройки от 5 м ² до 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-17 du CU)	Декларация о работах
Для оборудования мансарды или веранды с площадью застройки более 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-14 du CU)	Разрешение на строительство
НАДСТРОЙКА	
Для надстройки, площадь застройки которой не более 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-17 du CU)	Декларация о работах
Для надстройки, площадь застройки которой более 20 м ² (Градостроительный кодекс Art. R 421-14 du CU)	Разрешение на строительство
ТЕРРАССА	
Для создания террасы на одном уровне с цокольным этажом (Градостроительный кодекс Art. R 421-2 du CU)	Без формальностей
СОЗДАНИЕ ИЛИ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОЕМОВ	
При создании или увеличении окон, или дверных проемов, в случае изменения внешнего вида (Градостроительный кодекс Art. R 421-17 du CU)	Декларация о работах
ОТДЕЛКА ФАСАДА	
Если отделка фасада производится для здания, которое является предметом особой защиты (например, исторический памятник) или же, если здание находится в муниципалитете, который требует подачи декларации.	Декларация о работах
ЧАСТИЧНЫЙ ИЛИ ПОЛНЫЙ СНОС ЗДАНИЯ	
Если постройка находится под определенной защитой (например, расположенный на охраняемой территории или входит в список зданий, причисленных как исторические памятники) или расположена в муниципалитете, где Муниципальный Совет ввел использование разрешений на снос.	Разрешение на снос

Виллы на продажу от компании Property ServiceAzur

www.property-serviceazur.com



Agay – цена по запросу



Fréjus – 4 800 000 €



Var – 7 900 000 €

Ref 2105. Вилла, площадью 750 кв.м., на первой береговой линии с прямым выходом к морю. Просторная гостиная со старинным камином переходит в уютную столовую и кухню. 5 спален, большая библиотека, внутренний бассейн, летняя гостиная, а также винный погреб. Красивый панорамный вид на море открывается из всех комнат и с террасы. На территории расположены: бассейн с подогревом, площадка для вертолета и апартаменты для обслуживающего персонала.

Ref. 4117. Построенная по последним технологиям современная вилла. На первом уровне: три спальни, каждая из которых имеет свою ванную комнату с душем и туалетом. На этом же этаже находится открытая кухня, оборудованная по последнему слову техники. Полы имеют систему подогрева. На нижнем уровне расположены еще две спальни и одна ванная комната с душем и туалетом. На третьем этаже есть терраса с диванами, джакузи и барбекю. На вилле есть бассейн.

Ref 2307. Продажа уникального имения 172 гектара с виноградниками. Собственность включает 3х этажный дом, площадью около 900 кв.м, с вестибюлем, гостиной, оборудованной кухней и столовой, 7 спален и 7 ванных комнат, тренажерным залом, и винным погребом. Рядом с домом терраса с бассейном и пулхаусом, теннисный корт, коттедж для гостей и площадка для посадки вертолета. На территории имения растут оливковые деревья и виноградники. Винная компания занимается сбором винограда и производством вина.



Beausoleil – 4 400 000 €



Cannes – 5 500 000 €



Théoule-sur-Mer – цена по запросу

Ref 1090. Современная 2х этажная вилла, жилой площадью 350 кв.м., на возвышенностях Beausoleil. Вилла имеет 2 гостиные, 4 спальни, 3 ванные комнаты и отдельную студию. Большая терраса с бассейном, с которой открывается панорамный вид на море, княжество Монако и мыс Кап Мартен. Вилла новой постройки в отличном состоянии, отделка выполнена качественными современными материалами. На вилле также есть: хамам, спортивный зал и гараж на 3 машины. Площадь участка земли составляет 1900 кв.м.

Ref 3536. Вилла на холмах Super Cannes с панорамным видом на море. Вилла, жилой площадью 250 кв.м., и с территорией 2500 кв.м. имеет: 4 спальных и 4 ванных комнаты, оборудованную кухню, столовую и гостиную, выходящую на красивую террасу. В пулхаусе есть дополнительная комната с душем. Кондиционер установлен во всех комнатах, полы с подогревом. Дом также оснащен охранной системой и WiFi. Бассейн с подогревом.

Ref 4107. Ухоженная, полная света вилла-люкс, площадью 300 кв.м, с панорамным видом на море. Современный дизайн, комфортабельная обстановка, в отличном состоянии после реконструкции 2008 года. Общая площадь земли 3 000 кв.м. Имеются: 5 спален и 5 ванных комнат, просторная гостиная в стиле модерн и полностью обставленная кухня. Терраса, подогреваемый бассейн, джакузи, летняя кухня и паркинг. Имеются отдельные апартаменты.



Nice – 1 850 000 €

Ref 5030. Апартаменты в самом престижном районе Ниццы на Английской набережной в Золотом Квадрате, напротив моря и пляжей, в нескольких шагах от парков и ресторанов. Апартаменты, площадью 115 кв.м., расположены на 4ом этаже в резиденции после полной реставрации в 2017 году и имеют: гостиную с балконом, отдельную кухню, 3 спальни и 2 ванные комнаты. Консьерж. Лифт. Место паркинга. Кладовое помещение.



Cap d'Antibes – 1 980 000 €

Ref 3402. Вилла с бассейном и садом, площадью 220 кв.м. На главном уровне просторная гостиная с видом на сад и выходом на террасу с обеденным столом, столовая на 6 персон, полностью оборудованная кухня, отдельная прачечная и спальня со своей душевой. На втором этаже две спальни. На цокольном этаже дополнительная спальня для персонала с душевой и туалетом. Бассейн, гараж, парковочные места.



Cap d'Antibes – 4 950 000 €

Ref 3457. Одноуровневая вилла, площадью 260 кв.м., расположенная на Cap d'Antibes, в нескольких минутах ходьбы от пляжа Garoupe. Дом в современном стиле, с фасадом из натурального камня, и светлыми комнатами, выходящими в сад. Просторная гостиная, 5 спален, 4 ванных, оборудованная кухня, отдельная студия 50 кв.м, крытая терраса с барбекю, а также бассейн и гараж. Ухоженный сад 1 500 кв.м. Имеется площадка для игры в петанк.



Mougins – 3 390 000 €

Ref 1509. Вилла класса люкс, жилой площадью 300 кв.м., с красивым видом на окружающую горную местность. Расположена в Mougins в закрытом домене, состоящем из 5 вилл. 2х-этажный дом включает: гостиную 75 кв.м., отдельную кухню и столовую, 4 спальных и 4 ванных комнаты, рабочий кабинет. На территории 4 584 кв.м., стоит дом для гостей 80 кв.м. Перед домом: терраса, пулхаус с летней кухней, и бассейн. Гараж вместимостью 4 авто.



Cannes – 3 950 000 €

Ref 1600. Современная трехуровневая вилла, площадью 290 кв.м, расположена в престижном районе Канн. На первом уровне: просторная гостиная, кухня, столовая и одна спальня со своей ванной. На верхнем уровне: 2 спальни и 2 ванные комнаты. Еще одна спальня на промежуточном уровне. На уровне бассейна расположена летняя гостиная, спальня с ванной и сауна. 4 комнаты оборудованы кондиционером и имеют террасы с красивым видом на море. Бассейн 6мX12м. Ровный участок земли площадью 3000 кв.м.



Cap d'Antibes – 4 950 000 €

Ref 1428. Красивая ухоженная вилла, удобно расположена рядом с пляжем Garoupe. Верхний этаж полностью отдан под большой мастер-сьют с 2 гардеробными и 2 санузлами. Нижний этаж: 3 гостевые спальни и 2 санузла, просторная гостиная с выходом на широкую солнечную террасу, отдельная кухня. На территории расположены: бассейн с переливом, летняя беседка с барбекю и подземный гараж на 2 авто.



Saint Tropez – 6 900 000 €

Ref 2318. Вилла в современном стиле, постройки 2012 года. Идеально расположена в закрытом охраняемом домене, в нескольких минутах ходьбы от пляжа. Жилая площадь 280 кв.м., 6 спален каждая со своей ванной комнатой и дрессингом. Оборудованная кухня открытой планировки. Гостиная выходит на террасу с бассейном. На террасе пулхаус с душем, летняя кухня, барбекю, бассейн с подогревом и с джакузи. Паркинг рассчитан на 5 авто.



Cap d'Antibes – 9 900 000 €

Ref 1411. Вилла на Cap d'Antibes, в 5ти минутах ходьбы от пляжа Keller. Вилла, площадью 500 кв.м., имеет на первом этаже: большую гостиную с роялем, еще одну гостиную с баром, оборудованную кухню и столовую; 3 спальни с ванными, одна из спален площадью 100 кв.м. На втором этаже: 4 спальни с балконами и с ванными, и еще одна комната для прислуги. Прачечная. Несколько мест паркинга рядом с домом. Ровный участок земли, площадью 4 300 кв.м., на котором есть озеро, розарий и фонтан, а также большой бассейн с подогревом.





Nice – 9 900 000 €

Ref 1036. Респектабельная вила на возвышенностях Ниццы, в частном охраняемом владении, с панорамным видом на море и город. Вила из камня, построенная известным архитектором, площадью 730 кв.м. и территорией 4 300 кв.м. Вила включает : 5 спален с изолированными гардеробными и 2 гостинные с камином. Большая открытая веранда, где находятся: зона отдыха, сауна из красного кедра, летняя кухня и обеденная зона, выходящая к обогреваемому бассейну с морской водой. Имеются: винный погреб, гараж на две машины, уличная стоянка, спортзал, теннисный корт и техническое помещение для персонала. Красивый, ухоженный парк, площадью 4 300 кв.м. с деревьями.



Cannes – 16 500 000 €



Cannes – 10 500 000 €



Roquebrune-Cap-Martin – 4 800 000 €

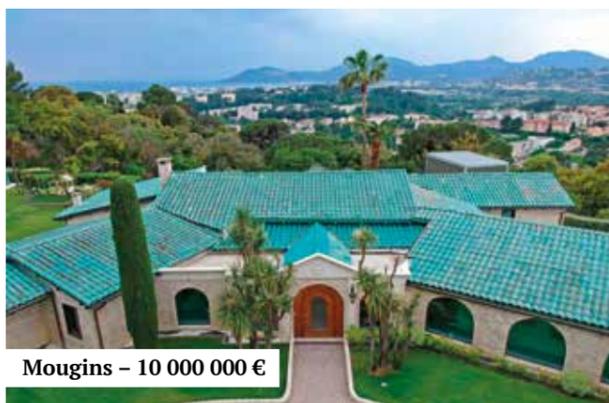
Ref 1623. Вила с панорамным видом на море. Жилая площадь 1000 кв.м., гостиная более 150 кв.м. с выходом на панорамную террасу с бассейном. Столовая и оборудованная кухня, 6 спален, отдельные 2х-комнатные апартаменты и апартаменты для прислуги в нижней части дома. Этажи соединяет лифт. Зал для дегустации вина и два винных погреба. Просторный зал, который можно обустроить под домашний кинотеатр или диско-бар. Также есть джакузи, хамам и бронированная комната. Гараж вместимостью 3-4 авто. Площадь участка 4800 кв.м.

Ref 1584. Частное имение начала XX века с видом на море. 3х-этажный особняк с лифтом включает: просторный холл, зал с камином, столовую, кухню и рабочий кабинет – на нижнем этаже. На втором этаже: летний салон с кухней, 2 спальни с ванными, винный погреб, сауна, хамам и джакузи. На третьем этаже находится спальня владельца с ванной, и еще 2 спальни с ванными. На территории имения есть: дом для друзей, площадью 140 кв.м., и 2х-этажный дом для персонала, площадью 78 кв.м. Бассейн с подогревом. 2 гаража: 42 кв.м. и 16 кв.м.

Ref 1041. Новая 4х-уровневая вила в современном стиле, жилой площадью 425 кв.м. Первый нижний уровень: зал для спорта, турецкая баня, отдельная квартира, прачечная и терраса. Второй уровень: просторная гостиная, две спальни с ванными, две спальни с душевыми комнатами и терраса. Третий уровень: одна спальня с ванной, одна спальня с душевой, гостиная, выходящая на террасу с видом на море, бар, кухня и столовая. Четвертый уровень: терраса на крыше с бассейном. Имеется гараж, вместимостью 7 авто. Площадь участка 1 000 кв.м.



Villeneuve-Loubet – цена по запросу



Mougins – 10 000 000 €



Cap d'Ail – цена по запросу

Ref 5303. Вила на крыше под полную реконструкцию. Трехэтажный триплекс с внутренним лифтом, занимает 13, 14 и 15 этажи, жилой площадью 247 кв.м., и с несколькими террасами. На первом уровне: двойная гостиная, рабочий кабинет, кухня и столовая. На втором уровне: 3 спальни, каждая со своей ванной комнатой и рабочий кабинет. Верхний уровень: терраса 180 кв.м. Возможно разбить триплекс на 2 отдельных апартаментов. 2 места паркинга в подземном гараже. Общая площадь 405 кв.м.

Ref 1557. Роскошная одноуровневая вила, жилой площадью 650 кв.м. Вила расположена в закрытом домене. В доме просторная гостиная с камином, оборудованная кухня и столовая, 6 спален из которых спальня хозяина с дрессингом и ванной комнатой с джакузи. Просторная терраса перед домом с беседкой и барбекю. На территории, площадью около 20 000 кв.м., расположен крытый бассейн с подогревом, зал с тренажерами и сауна. Также есть отдельные двухкомнатные апартаменты для прислуги. Гараж на 3 авто.

Ref 1019. Особняк с панорамным видом на море. Жилая площадь 500 кв.м., 7 спален с дрессингами и ванными, 2 гостинные, зал для игр или под домашний кинотеатр, рабочий кабинет, а также прачечная, винный погреб, гараж для 4 машин и бассейн. Особняк полностью отреставрирован, отделка выполнена новейшими высококачественными материалами. Вила сохранила свой исторический первоначальный облик начала 20 века и имеет богатую историю, связанную с русской прославленной балериной Матильдой Кшесинской. Площадь участка 1 200 кв.м.



Налоги на недвижимость во Франции



Александр Мацулевич Татьяна Пилипенко

Мечта о покупке недвижимости на Лазурном Берегу превратится для вас в реальность, если вы не отступите перед хитросплетениями незнакомого вам законодательства. В хаосе предложений на рынке недвижимости, в плотном тумане непонятных юридических нюансов и бурном море налоговых обязанностей ServiceAzur станет для вас спасительным маяком и выведет к желанной тихой гавани!

Налоги на недвижимость, подлежащие оплате

Налоговая конвенция, вступившая в силу 9 февраля 1999 года, позволяет российским гражданам, проживающим во Франции, избежать двойного налогообложения при уплате подоходного, имущественного налога и налога на прибыль. Российские граждане, владельцы недвижимости во Франции, обязаны платить налоги на недвижимость в стране местонахождения недвижимости.

Налог на недвижимость

Налог на недвижимость (Taxe foncière) – ежегодный налог на владение недвижимостью во Франции, зависит от ее площади и местонахождения. Устанавливается налого-

выми органами согласно кадастру и базируется на арендной стоимости. У престижных кварталов, более высокая арендная стоимость, и, соответственно, более высокий налог.

Налог на проживание

Налог на проживание (Taxe d'habitation) – ежегодно взимается с владельца недвижимости во Франции или арендатора, проживающего в жилом помещении с 1 января налогового года. Основное место проживания облагается налогом, величина которого зависит от состава семьи и совокупных доходов. Если владелец недвижимости во Франции не проживает в приобретенном объекте постоянно, а использует в качестве дополни-

тельной «дачной» резиденции, то величина налога фактически равна налогу с недвижимого имущества.

Налог на доход от аренды

Французская налоговая администрация разделяет доходы по типу сдаваемого в аренду жилья.

Доходы от немеблированного жилья

В случае если годовой доход от аренды недвижимости не превышает 15 000 евро, автоматически применяется налоговый режим «Le régime micro-foncier». Такой режим подразумевает фиксированную скидку в размере 30% на общую годовую сумму дохода от аренды. Расходы на ремонтные работы и другие типы расходов при таком режиме вычитаться не могут.

В случае, когда годовой доход от аренды недвижимости превышает 15 000 евро, применяется реальный режим на доход от недвижимости «Le régime réel». Чистый доход от аренды рассчитывается за вычетом реальных расходов (ремонт здания, замена элементов котла или трубопроводов, восстановление кровли, ремонт существующей электрической установки, расходы, связанные с созданием диагностик, расходы на управление, банковские проценты в случае кредита, налог на недвижимость, страховка и другие).

Доходы от меблированного жилья

В налоговом плане меблированная аренда является коммерческой деятельностью в отличие от сдачи

в аренду немеблированного жилья. Доходы от аренды меблированного жилья относятся к категории доходов от промышленной и торговой деятельности (BIC – Bénéfices industriels et commerciaux).

Если сумма доходов от аренды составила менее 70 000 евро в 2018 году, автоматически применяется режим микро-BIC «le régime micro-BIC» с интересной скидкой в размере 50% для вычета расходов. В то же время, владелец может выбрать фактический, реальный налоговый режим «le régime réel». Эта опция может быть интересной в случае, когда реальные расходы превысили сумму 50%-ной скидки полученного дохода от аренды.

Как только доход от аренды превышает 70 000 евро в год, реальный налоговый режим применяется автоматически.

Применение налога

К полученному чистому доходу от аренды применяется налог в зависимости от статуса владельца жилья:

- для резидентов: доход от аренды суммируется с другими доходами и облагается подоходным налогом, применяется прогрессивная налоговая шкала «Impôt sur le revenu» от 14% до 45%.

- для нерезидентов: доход от аренды облагается налогом в размере 20%.

3%-ный налог

Ежегодный налог 3% (La taxe de 3%) от стоимости недвижимости выплачивается в случае, когда недвижимость во Франции приобре-

тена на юридическое лицо и имя настоящего владельца сохраняется в тайне. Освобождаются от уплаты этого налога французские компании или компании, зарегистрированные в странах, заключивших налоговую договоренность с Францией о предоставлении информации, касающейся личности всех акционеров компании.

Налог на наследование

Налог на наследование (Impôt sur la succession) взимается с наследников в случае кончины владельца недвижимости во Франции. Порядок наследования желательно определить с нотариусом в момент покупки недвижимости.

Владелец недвижимости не может свободно назначить наследника, но существуют механизмы, контролирующие процесс наследования.

В соответствии с французскими законами, переживший супруг может являться единственным наследником, либо наследовать совместно с кровными родственниками умершего. Для кровных родственников система наследования базируется на 3 принципах: очередности, степеней родства и колена.

Переживший супруг освобожден от налога на наследование. Налоговая ставка для детей и родителей рассчитывается по прогрессивной шкале от 5% до 45%, для братьев и сестер от 35% до 45%, племянников и родственников до 4-й степени родства применяется фиксированная ставка 55% и для третьих лиц, не имеющих степень родства – 60%.

Регистрационные сборы на приобретение недвижимости

Первыми обязательными расходами, с которыми столкнутся покупатели при покупке недвижимости во Франции, будут регистрационные сборы. Они администрируются и оплачиваются нотариусом (представителем интересов государства) в день подписания акта о покупке недвижимости. По сути, эти сборы являются оплатой регистрации недвижимости в связи со сменой владельца.

Исчисление суммы регистрационных сборов происходит по принципу местонахождения недвижимости и составляют от 5,09006% до 5,80665% в зависимости от департаментальных сборов.

К фактическому результату прибавляется дополнительный взнос в размере 0,1% и гонорар нотариуса, который составит около 1,5–2%. В результате регистрационные сборы при покупке объектов вторичного рынка составят около 7% от общей стоимости имущества. В свою очередь, для новостроек не старше 5 лет сумма регистрационных сборов составит 2–3%.

Подробнее о Регистрационных сборах читайте на нашем сайте или вы сможете сразу



РАСЧИТАТЬ РЕГИСТРАЦИОННЫЕ СБОРЫ



Налог на недвижимое состояние L'Impôt sur la fortune immobilière IFI

Приобретая недвижимость во Франции стоимостью свыше 1,3 млн евро, владелец может попасть под закон об уплате налога на богатство.

Ежегодный налог на недвижимое богатство IFI вступил в силу в 2018 году. Ранее данный налог был известен как Солидарный налог на богатство ISF. Новый налог ограничен недвижимостью, которая не относится к предпринимательской деятельности налогоплательщика. облагаются дома, квартиры, здания строящиеся здания на 1 января 2018 года, земельные участки и пр.

Физические лица, которые являются налоговыми резидентами Франции, попадают под налог IFI, если нетто-стоимость их активов недвижимости превышает 1,3 млн евро на 1 января 2018 года. Налог распространяется на всю их недвижимость, независимо от того, находится ли она на территории Франции или за границей. Физические лица, которые являются резидентами другого государства, несут ответственность перед налогом IFI на всю недвижимость, находящуюся во Франции. Расчет налога происходит по прогрессивной шкале от 0,5% до 1,5%.

Оптимизировать налог или же вовсе избежать его возможно, при соблюдении ряда условий. Для оптимизации действует правило: больше пассива – меньше налога IFI. Налогооблагаемую базу можно уменьшить за счет вычета обязательств налогоплательщика, связанные только с налогооблагаемым активом, например, кредит, расходы на строительство и пр.

Подробнее о налоге на недвижимое состояние читайте на нашем сайте, или вы сможете сразу

РАСЧИТАТЬ НАЛОГ IFI



Налог на прирост капитала при продаже недвижимости La Plus-value immobilière

Продавая свою недвижимость (дом, квартиру или земельный участок) по более высокой цене, чем было затронуто при ее приобретении, владелец реализует прирост капитала. Прирост капитала – это разница между ценой продажи и ценой покупки. Этот капитал рассматривается как доход и подлежит налогу в размере фиксированной ставки 36,2% (19% сам налог на прирост капитала плюс 17,2% социальные отчисления), если владение этой недвижимости составило менее 30 лет.

До применения налоговой ставки существуют налоговые скидки за длительность владения недвижимостью. На первые 5 лет владения недвижимостью скидок нет. Если недвижимость находилась в собственности от 6 до 21 года, то скидка за каждый год составит 6% и 4% за 22 год владения. Такая скидка учитывается для применения основного налога 19%. Для применения ставки 17,2% социальных отчислений, скидка следующая: от 6 до 21 года владения – 1,65%, 22 год – 1,60%, от 23 до 30 года – 9%.

В случае, если после применения налоговых скидок, прирост капитала превышает сумму 50 000 евро, выплачивается дополнительный налог, который рассчитывается по прогрессивной шкале от 2 до 6%. Земельные участки под строительство освобождены от этого дополнительного налога.

С 1 января 2016 года прирост капитала, реализованный нерезидентами привязанных к системе социального обеспечения в другой европейской стране, освобожден от выплаты социальных сборов 17,2%.

Подробнее о налоге читайте на нашем сайте, или вы сможете сразу

РАСЧИТАТЬ НАЛОГ PLUS-VALUE



Приобретение недвижимости посредством кредита

Как только вы нашли интересующий вас объект на покупку, сразу всплывает вопрос о ее финансировании. Вы можете обратиться в банки Франции и Монако для получения кредита.

Банк тщательно изучит досье заемщика, в котором нужно будет предоставить персональную информацию, проект приобретаемой недвижимости и сделать задаток 30–50% от стоимости приобретаемой недвижимости.

2018 год продолжает радовать инвесторов своими низкими ставками. Так, например, сегодня нижняя и средняя ставка кредита составляет: на 10 лет 1,25%–1,85%, на 15 лет 1,60%–2,10%, на 20 лет 1,78%–2,35%.

Приобретение недвижимости посредством кредита интересно для оптимизации или же избежания определенных налогов вовсе. Налогоплательщик может значительно снизить сумму ежегодного налога на прибыль (доход от аренды) за счет вычета банковских процентов. Также налогоплательщик может добиться минимизации или же полного освобождения от налога на богатство IFI, вычитая из налогооблагаемой базы для расчета налога IFI сумму кредитного займа.

Банки Франции и Монако предлагают множество схем по оптимизации самого кредита. Например, размещение денежных средств на депозит или инвестирование в финансовые инструменты на время выплаты кредита (в среднем без особых рисков под 2–3% годовых) может существенно снизить стоимость кредита или же покрыть его полную стоимость. Чем больше сумма взноса, тем выгоднее это для клиента.

Подробнее об ипотеке во Франции читайте на нашем сайте, или вы сможете сразу

РАСЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА



КАЛЬКУЛЯТОРЫ НАЛОГОВ

www.property-serviceazur.com/calculators



Краткосрочная аренда: что необходимо знать владельцу



Татьяна Пилипенко

Перед тем, как начать сдавать свою недвижимость в краткосрочную аренду, необходимо заранее ознакомиться со специфическими правилами данной деятельности.

Туристическая или сезонная аренда подразумевает краткосрочную сдачу индивидуального жилья туристам, чаще всего посуточно, по понедельно или помеще- сачно, в пределах 90 дней подряд, т.е. не более трех месяцев общей продолжительностью для одного и того же арендатора. В каждом отдельном муниципалитете введены свои правила для владельцев, желающих сдавать свое жилье для сезонной аренды. В приведенной ниже таблице представлены основные четыре случая и административные обязательства, с ним связанные.



	Город менее 200 000 жителей	Город более 200 000 жителей
Основная резиденция	<ul style="list-style-type: none"> Свободная аренда в течении 120 дней Нет формальностей, за исключением отдельных муниципалитетов 	<ul style="list-style-type: none"> Свободная аренда в течении 120 дней Идентификационный номер, требуемый в некоторых городах (Париж, Бордо, Ницца, Канны, Лион, Тулуза)
Вторичная резиденция	<ul style="list-style-type: none"> Обязательная декларация в Мэрии Необходимость изменения статуса в некоторых муниципалитетах 	<ul style="list-style-type: none"> Обязательная декларация в Мэрии Необходимость изменения статуса в некоторых муниципалитетах (Париж, Лион, Марсель, Ницца, Канны, Страсбург) Получение идентификационного номера, требуемого в некоторых городах

Сезонная меблированная аренда основного места жительства

Жилье считается основным местом жительства, когда владелец проживает в нем не менее восьми месяцев в году. Исключениями могут являться ситуации, связанные с профессиональной деятельностью, здоровьем или же с форс-мажорными обстоятельствами. Жилье, сдаваемое более 4 месяцев в году, рассматривается как вторичная резиденция, поэтому, владелец должен позаботиться о том, чтобы сдача в аренду основного места жительства не превышала 120 дней в году, в среднем 10 дней в месяц. В противном случае, владельцу придется запросить разрешение в Мэрии на смену статуса с целью использования недвижимости, как туристический объект.

Владельцы, которые сдают в аренду свое основное место жительства целиком или частично, в течение нескольких дней или всего года, должны подать предварительную декларацию в Мэрию, по местонахождению сдаваемого жилья, для получения 13-ти значного регистрационного номера. Номер должен быть сообщен всем третьим лицам для любых объявлений об аренде. Этот номер также способствует сбору и оплате туристического налога.

Сезонная меблированная аренда вторичной резиденции

Резиденция, в которой владелец проживает менее 8 месяцев в году, считается вторичной резиденцией. В некоторых городах требуется получение предварительного разрешения от Мэрии в случае туристической аренды, это распро-

страняется на:

- города, где более 200 000 жителей;
- Парижский округ (департаменты Hauts-de-Seine, de Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne);
- Зоны с высокой плотностью населения, где более 50 000 жителей (дисбаланс между спросом и предложением) или любая другая коммуна, по решению префекта.

Когда помещение, которое предлагает владелец для краткосрочной аренды, является его вторичной резиденцией, необходимо не только подать декларацию в Мэрию, но и в некоторых случаях, запросить разрешение, после получения которого, помещение будет рассматриваться как коммерческое жилье.

Если владелец является юридическим лицом (в том числе компанией SCI) и сдает свое меблированное жилье для краткосрочной аренды, то он также попадает под обязательство перед администрацией о получении авторизации. Для компаний SCI такие изменения могут повлечь за собой смену режима налогообложения корпоративного налога (L'Impôt sur les Sociétés IS). Однако есть два важных исключения, которые помогут избежать налог IS: доход от меблированной аренды не должен превышать 10% от общего дохода владельца, и аренда не должна быть регулярной и ежегодной.

Предварительные шаги

Проверьте заранее, нет ли в регламенте многоквартирного дома пункта, запрещающего краткосрочную аренду. Такая статья может быть прописана для зданий, используемых исключительно для

классового жилья «bourgeoise», где любая профессиональная деятельность запрещена.

В случае, если вы являетесь арендатором и хотите реализовать субаренду жилья, вам необходимо получить письменное согласие вашего арендодателя.

Налогообложение сезонной аренды

С точки зрения налогообложения, закон о сезонной аренде варьируется по обязательствам в соответствии с продолжительностью аренды и доходами от нее. Ставка налога на сезонную аренду и получаемые налоговые льготы зависят от суммы дохода, полученного в течение года. Напомним, что закон о сезонной аренде не касается вопроса о тарифах. Каждый владелец может установить любую желаемую цену.

Доход от аренды дополнительно подчинен выплате социальных отчислений. Эти выплаты устанавливаются непосредственно на основе налоговой декларации.

Сезонные арендные платы освобождаются от налога НДС, если они не сопровождаются, по крайней мере, тремя из следующих гостиничных услуг: завтрак, ежедневная уборка помещения, предоставление белья и прием клиентов.

Лица, арендующие меблированное жилое помещение, облагаются туристическим налогом, который устанавливается каждым муниципалитетом по отдельности.

Что такое туристический налог (Taxe de séjour)

Некоторые муниципалитеты могут попросить отдыхающих, проживающих на их территории,

сдать в аренду на день, неделю или месяц. Он также введен для аренды меблированных помещений, не имеющих классификаций: вилл и меблированных квартир, арендуемых напрямую, а также через интернет-платформы, агентства недвижимости, кемпинги, молодежные общежития и частные студенческие резиденции.

Владельцы, предлагающие сезонную аренду, обязаны заявить о себе перед Мэрией, так как они отвечают за сбор и осуществление оплаты туристического налога своими гостями. Несоблюдение обязательства предварительной регистрации и неоплаты налога наказывается штрафами за каждую аренду.

Расчет суммы туристического налога и его условия варьируются в зависимости от города. Рассчитывается городской налог по принципу: ставка, указанная городским советом, x количество человек (взрослых) x ночь. С 1-го января 2019 года последуют изменения в расчете налога. Так, например, в Каннах, размещение туристов в помещении, не имеющем классификации, будет облагаться фиксированным налогом, равным 5% от стоимости на человека за ночь.

Пример:

Количество отдыхающих - 5 человек, количество ночей - 2, цена - 100 евро / ночь.

$100 \text{ евро} / 4 = 25 \text{ евро}$ ночь (тариф стоимости на человека)

$25 \text{ евро} \times 5\% = 1,25 \text{ евро}$ (тариф стоимости ночи)

$1,25 \text{ евро} \times 4 \text{ человека} \times 2 \text{ ночи} = 5 \text{ евро}$ (общая сумма туристического налога подлежащая выплате, в соответствии с количеством ночей)

Декларирование и уплата налога происходит достаточно просто. Согласно указу каждого города, раз в три месяца, квартал, полугодие или год, владелец обязан вернуть собранный с проживающих лиц налог в Мэрию. Данную процедуру возможно осуществить через личный интернет-кабинет, созданный на официальном сайте города. Если аренда осуществляется через посредника, представляющего электронным способом услуги бронирования и который получает сумму арендной платы, то сбор и оплата туристического налога будет производиться посредником от имени владельца.

Профессиональный арендодатель меблированного жилья LMP (Loueur en meublé professionnel)	Непрофессиональный арендодатель меблированного жилья LMP (Loueur en meublé non professionnel)
<p>Чтобы претендовать на эту квалификацию, необходимо выполнить следующие три условия:</p> <ol style="list-style-type: none"> Иметь регистрацию в реестре торговли и компаний как LMP; Иметь годовой доход от этой деятельности, превышающий 23 000 евро; Доход от аренды должен составлять более 50% от основного дохода семьи; <p>В случае, если одно из этих условий не выполняется, владельцу присваивается статус непрофессионального арендодателя.</p> <p>В отличие от долгосрочной аренды, которая подлежит подоходному налогу, доход от профессиональной меблированной аренды должен быть задекларирован по одному из следующих режимов, в зависимости от юридической структуры, выбранной арендодателем:</p> <ul style="list-style-type: none"> подоходный налог, в категории промышленной и коммерческой прибыли VIC; корпоративный налог IS (Impôt sur la Société), если арендодатель является юридическим лицом; микро-VIC, если годовая оборот без учета налогов не превышает 170 000 евро за меблированную аренду, имеющую классификацию и 70 000 евро за аренду, без классификации. <p>Расходы вычитаются из конечного результата, за исключением схемы микропредприятий.</p>	<p>Меблированная аренда является коммерческой деятельностью. Полученная прибыль облагается подоходным налогом в категории промышленной и коммерческой прибыли (VIC). Существуют различные налоговые режимы:</p> <p>Режим Micro-VIC При условии, годового дохода менее 70 000 евро за «классическую» аренду, без классификации или менее 170 000 евро за меблированную аренду, имеющую классификацию. Механизм, применяющийся к меблированному туризму.</p> <ul style="list-style-type: none"> Если недвижимость без классификации, налогооблагаемая прибыль равна сумме дохода, полученного за аренду, за вычетом 50% налоговой скидки. Если меблированное жилье классифицировано (1 * до 5 *): налогооблагаемая прибыль равна сумме арендного дохода, за вычетом 71% скидки. <p>Режим реальной прибыли Обязателен для неклассифицированной меблированной аренды, если годовая выручка превышает 70 000 евро и для классифицированной меблированной недвижимости, если годовая доход превышает 170 000 евро. Можно воспользоваться данной опцией, если доходы ниже заданных пороговых значений.</p> <p>Налогооблагаемая прибыль равна сумме рентабельного дохода за вычетом соответствующих затрат и сборов. При данном режиме необходимо вести бухгалтерский учет (налоговый баланс, отчет о прибылях и убытках...)</p>

Пример:

Владелец сдал в аренду свою вторичную резиденцию на Лазурном берегу и получил 3 000 евро за 2018 год. Суммы, которые будут облагаться налогом:

1ый случай : 1 500 евро (с расчетом 3 000 - 50% скидка), которые будут интегрированы в годовой доход владельца, если это «классическая» сезонная аренда;

2ой случай : 870 евро (с расчетом 3 000 - 71% скидка), которые будут интегрированы в годовой доход владельца, если речь идет о «классифицированной» сезонной аренде.

оплатить туристический налог. Этот налог носит также другие названия: городской или гостиничный. Он взимается с туристов с целью финансирования и продвижения туризма в городе, и направлен на улучшение качества обслуживания и комфорта их пребывания. В основном, данный налог запрашивается в городах, классифицированных, как туристические зоны, приморские города и горные курорты.

Туристический налог применяется в отелях, резиденциях и при сдаче туристической недвижимо-

Татьяна Пилипенко



Управление недвижимостью



Сабина Карташова



Вячеслав Коструба



Юлия Тюрина

Каждая новая сделка купли-продажи обычно заканчивалась примерно одинаковыми словам со стороны новых владельцев недвижимости: «Благодарим за профессионализм, рады, что мы доверились именно вам, но как все будет происходить дальше?»

Процесс поиска недвижимости и оформления покупки – достаточно сложный и продолжительный. Успешное решение ряда вопросов в интересах собственников формирует их доверие и признательность. А у нас, в свою очередь, появляется определенная ответственность перед ними. Для максимально полного удовлетворения нужд владельцев после завершения сделки нами был создан отдел по управлению недвижимостью.

Его цель – ответить на все самые насущные вопросы, касающиеся успешного функционирования объекта, а также комфортного отдыха самого клиента.

Потребности клиентов в управлении делятся на две большие группы: консалтинговые услуги и «полевые работы».

Наши преимущества

Управление недвижимостью на Лазурном Берегу – сложная задача, требующая основательного подхода. Комплексное управление объектами недвижимости лучше всего доверить компании профессионалу, которая уже зарекомендовала себя на рынке и имеет многолетний опыт работы. При помощи такой компании собственник недвижимости не только снизит свои затраты на содержание, но и приобретет комфорт и уверенность в завтрашнем дне.

Компания ServiceAzur осуществляет комплексное управление недвижимостью уже более десяти лет и за это время накопила огромный опыт работы с большим количеством благодарных клиентов.

Работа с профессиональной компанией и частным лицом – вашим соседом, товарищем или просто знакомым, которому можно доверять, никогда не сравнится с работой целой компании, владеющей опытом, знаниями и профессиональными инструментами. У компании, в сравнении с частным лицом, есть четко зафиксированные в договоре обязательства перед клиентом: стабильность работы, своевременность и эффективность выполнения работ, ответственность и, наконец, конфиденциальность. Что вы будете делать, когда ваш знакомый заболел или уйдет в отпуск?

Наши менеджеры по управлению были отобраны в соответствии со строгими критериями. Каждый из них благодаря многолетнему опыту умеет быстро оценивать ситуацию, подбирать варианты решения, оперативно

согласовывать их с владельцем, эффективно реализовывать, контролировать и подготовить в конце отчет о проделанной работе.

Специфика работы предусматривает и наличие соответствующих личностных качеств: человек должен быть уравновешенным, сдержанным, объективно мыслящим, уметь правильно оценить положение и быстро найти верное решение. В то же время важны и такие качества, как тактичность, настойчивость, оперативность и точное исполнение.

Тенденции на рынке

В последнее время мы получаем много запросов от соотечественников, которые стали собственниками недвижимости некоторое время назад и управляют ею с помощью частных лиц или других компаний. Приобретенный горький опыт заставил их проанализировать затраты и потери и обратиться к настоящим специалистам. Мы рады этому, так как в этом случае нашу работу они оценивают по-другому.

Управление недвижимостью сравнимо с айсбергом: собственник видит только верхнюю его часть, а вся подводная масса этой глыбы остается невидимой (переводы, согласования, планирование, контроль и прием работ, решение проблем и, наконец, оплаты, страховые случаи).

Мы понимаем, насколько ценно ваше время, и готовы взять на себя большую часть работы, что освободит вас от лишних хлопот, ведь конечная цель вашего приобретения – комфортный и беззаботный отдых. Наши специалисты умеют четко распределять ответственность каждого из участников, кропотливо доводить решение каждой задачи до конца, работать самостоятельно, информировать и согласовывать вопросы с клиентом только тогда, когда это действительно необходимо.

Управление недвижимостью на Лазурном Берегу – сложная задача, требующая основательного подхода. Комплексное управление объектами недвижимости лучше всего доверить компании профессионалу, которая уже зарекомендовала себя на рынке и имеет значительный опыт работы.

Контактная информация:
ServiceAzur
56 Bis Avenue de la Lanterne
06200 Nice
Тел. +33 (0)4 93 29 84 25
www.serviceazur.com

Консалтинговые услуги



Офисные услуги

Это огромная «закулисная» работа, которая заключается в регулярной коммуникации между различными инстанциями и субъектами процесса, такими как:

- налоговые органы;
- коммунальные структуры (электричество, газ, вода, канализация);
- коммуникационные службы (телефон, интернет, телевидение);
- службы безопасности (сигнализация, видеонаблюдение, охрана);
- строительные организации (архитекторы, дизайнеры, геодезисты);
- страховые инстанции (недвижимость, транспорт, здоровье);
- персонал по обслуживанию сада и бассейна, горничные, водители.

Офисные услуги также включают в себя контроль за корреспонденцией, переводом документации, оформлением контрактов, согласованием и оплатой счетов и т. д. Все полученные документы изучаются, классифицируются и архивируются. Каждый отработанный пункт становится предметом отчетности перед собственником.

Бухгалтерские услуги

В двух словах, это управление доходами и затратами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости. В свою очередь, ведение SCI требует оформления ежегодной финансовой отчетности. Владельцу же предоставляется таблица с расходами по группам и периодам для удобства контроля средств.

Консьерж-услуги

Это индивидуальный сервис, надежный персональный помощник для тех, кто умеет ценить свое время. Поиск информации любого типа: об аренде транспорта (яхты, вертолета или автомобиля) или жилья, о медицинских услугах, шопинг-турах, трансфере, экскурсиях, бронировании ресторанов, отелей, различных билетов и другой информации с помощью профессионала обеспечит вам эффективный и, главное, надежный результат.

Юридические услуги

Если вы стали собственником при помощи нашей компании, то первый этап – распределение и комбинирование прав на недвижимость – скорее всего уже был тщательно отработан нами во время процесса покупки. В большинстве случаев к этому моменту нами уже была оказана помощь в оформлении SCI (Société Civile Immobilière/гражданского общества).

Далее вам в обязательном порядке потребуются ежегодная помощь в оформлении налоговых деклараций и оплате налогов, например:

- налог на владение – Taxe Foncière;
- налог на проживание – Taxe d’Habitation;
- налог на богатство – IFI;
- налог на доход – Impôt sur le revenu;
- налог 3% – Taxe 3%.

«Полевые работы»



Этот термин обозначает поддержание объекта недвижимости и его коммуникаций в полном функциональном состоянии в соответствии с его предназначением. Одна из основных целей владельца – сокращение затрат на содержание, а также улучшение состояния недвижимости.

Путь к осуществлению вышеуказанных целей состоит из ряда этапов. Отличие профессионального подхода заключается в первую очередь в том, что работа производится комплексно и непрерывно.

Как правило, мы совершаем заранее запланированные и согласованные с владельцем выезды для регулярной проверки состояния объекта, диагностики его коммуникаций и соблюдения мер безопасности. В подтверждение предостав-

ляются контрольные листы с результатами проверок и фотографиями.

Поддерживая постоянную связь с коммунальными структурами и подрядчиками, мы держим их «в тонусе», благодаря чему они продолжают качественно выполнять свои обязательства.

Ключевая цель этой работы – избежать и предотвратить любые непредвиденные ситуации. Если подобное все же произошло, мы в силах это решить в кратчайшие сроки максимально эффективно.

Нужно подчеркнуть, что мы имеем большой опыт работы с проектировщиками, дизайнерами и архитекторами. Наш уровень профессионализма позволяет тщательно подбирать персонал и поставщиков, а также управлять проектами комплексно.

Налоговая система Монако



Дмитрий Ребров



Jean-Pierre Pradeau

В мире нет более известной налоговой гавани, чем, расположенный на французской Ривьере, Монако. Именно система налогообложения сделала княжество самой престижной юрисдикцией на планете.

Налогообложение доходов физических лиц

Налогообложение доходов физических лиц-резидентов Монако было отменено приказом князя Карла III в 1869 году. Резиденты Монако не платят в княжестве налогов: ни на прибыль, ни на роскошь, ни на капитал.

Исключение составляют граждане Франции, налогообложение которых на территории Монако регулируется специальной конвенцией. Граждане Франции, и при этом резиденты Монако, платят подоходный налог по тому же принципу, что и французские резиденты, по прогрессивной ставке, варьируемой от 0 до 45% (собираемые с них налоги поступают в казну Франции). Исключение составляют те французы, которые являлись резидентами Монако в течение 5 лет по состоянию на 12 октября 1962 года. Эти лица освобождаются от французского подоходного налога.

Налогообложение прибыли юридических лиц

Компании не платят налог на прибыль от предпринимательской деятельности, осуществляемой на территории Монако. При условии, что большая часть дохода, а именно 75%, получена от деятельности, реализуемой на территории княжества. В Монако существует четыре основные разновидности коммерческих организаций:

- простое товарищество (la société en nom collectif);
- коммандитное товарищество (la société en commandite);
- общество с ограниченной ответственностью (la société à responsabilité limitée);
- акционерное общество (la société anonyme).

Тем не менее налог на прибыль от предпринимательской деятельности будут уплачивать все коммерческие организации, независимо от организационно-правовой формы, при следующих условиях:

- организация ведет коммерческую деятельность в Монако, но при этом более 25% ее торгового оборота происходит за пределами Монако;
- деятельность организации в Монако заключается в получении роялти (вознаграждения за использование патентных прав, товарных знаков, авторских прав). Ставка налога составляет 33,33% от прибыли (доходы минус расходы). В Княжестве установлены меры налогового стимулирования для некоторых категорий организаций, в частности стартапов. Начиная с нового бизнес организации, если они зарегистрированы в Монако и подпадают под обложение налогом на прибыль, имеют право на следующие налоговые льготы:

стрированы в Монако и подпадают под обложение налогом на прибыль, имеют право на следующие налоговые льготы:

- в течение первых двух лет они полностью освобождаются от налога на прибыль,
- 3-й год: за налоговую базу принимается 25% от прибыли,



- 4-й год: за налоговую базу принимается 50% от прибыли,
- 5-й год: за налоговую базу принимается 75% от прибыли,
- и на шестой год прибыль облагается полностью.

Налогообложение дивидендов

По общему правилу, проценты, как и прочие виды доходов резидентов Монако, не облагаются налогом (в том числе проценты как «входящие», т.е. получаемые резидентом Монако из-за рубежа, так и «исходящие», т.е. выплачиваемые из Монако за рубеж).

Однако в отношении резидентов стран ЕС, получающих проценты из монакских банков, действуют особые условия. В 2003 году большая часть государств-членов ЕС подписала директиву «О налогообложении доходов от сбережений». Директива нацелена на установление «прозрачности» при перечислении банковских процентов между странами ЕС. Она обязывает «выплачивающих агентов» (обычно банки) при выплате процентов по сбережениям резидентов ЕС сообщать налоговым органам своей страны все детали платежа. Эта информация затем поступает в налоговые органы страны получателя процентов, чтобы сверить полученные

данные с тем, что данный налогоплательщик представил в своей налоговой декларации.

Монако, хотя и не является членом ЕС, но под давлением Евросоюза вынуждено сотрудничать со странами ЕС на условиях, аналогичных тем, что изложены в Директиве.

Налог на наследование и дарение

Налог на наследование и дарение взимается в случае, если наследуемое или передаваемое в дар имущество находится в Монако. При этом гражданство умершего или дарителя не имеют значения.

Акции и доли участия в капитале организаций, облигации, объекты интеллектуальной собственности и т.п. облагаются налогом в Монако в том случае, если наследодатель на момент смерти постоянно проживал на территории

ставке 1% от цены суммы годовой аренды, без учета НДС. Стандартный договор аренды рассчитан на один год.

Могут быть исключения по обоюдному согласию стороны, связанные с длительностью стандартного договора, который может быть заключен на более долгий срок. В данном случае процентная ставка налога не меняется.

Покупка-Продажа недвижимости
При заключении договора купли-продажи взимается государственная пошлина. Нотариальные сборы около 6% для жилой недвижимости и не менее 8,5% для коммерческой недвижимости от ее рыночной стоимости.

Если имущество передается напрямую в пользу физического лица, сумма платежа составит около 6%. Аналогичная сумма процентов будет взиматься, если в качестве покупателя выступа-

services fiscaux) уведомление о наличии или об отсутствии изменений в составе их «фактических бенефициаров» за прошедший год.

Если состав бенефициаров контролируемого лица в течение года оставался неизменным, то при подаче ежегодного уведомления уплачивается номинальный регистрационный сбор в размере 10 евро.

В случае изменения в составе бенефициаров взимается ставка в размере 1% от уставного капитала компании бенефициаров.

Подача ежегодных уведомлений в Управление финансовых услуг не может производиться самостоятельно. Для этого контролируемые лица обязаны назначать местного финансового уполномоченного (le mandataire agréé) из списка, утверждаемого Управлением финансовых услуг.

Уведомление подается в срок от 1 июля до 30 сентября, отчетный период составляет от 1 июля предшествующего года по 30 июня текущего года. Вслед за подачей уведомления производится уплата сбора в период с 1 октября по 30 ноября.

Налог на добавленную стоимость

Ставки НДС, действующие с 1 января 2014 года во Франции и, соответственно, в Монако - составляют:

- основная ставка 20% - применяется к большинству сделок купли-продажи товаров и оказания услуг (действует по умолчанию, при отсутствии оснований для применения одной из пониженных ставок);
- пониженная ставка 10% - преимущественно применяется к сделкам по реализации продукции сельского хозяйства, транспортных услуг, ресторанных услуг, услуг по ремонту жилой недвижимости;
- пониженная ставка 5,5% - применима к сделкам по реализации продуктов питания, билетов на театральные представления и концерты, книг, предметов искусства, различных товаров для лиц с ограниченными возможностями и т.д.;
- пониженная ставка 2,1% - для первых показов новых театральных и хореографических постановок, музыкальных произведений, а также при реализации некоторых видов лекарств и некоторых живых животных.

Выводы

Налоговая система Монако довольно своеобразна: прямое налогообложение там почти полностью отсутствует, однако косвенные налоги, связанные с совершением сделок с недвижимостью, могут быть весьма значительны.

Кроме того, при ведении международной деятельности резидентам Монако необходимо учитывать, что Княжество практически не имеет соглашений об избежании двойного налогообложения с «классическими» налоговыми юрисдикциями, в связи с отсутствием налога на прибыль для резидентов-физических лиц княжества.

Княжества, т.е. имел там основное место жительства.

Лицо считается постоянно проживающим в Монако после шести месяцев легального нахождения на территории Княжества.

Ставки налога на наследование и дарение зависят от степени родства наследодателя (дарителя) и наследника (одаряемого).

Родители и дети; супруги	0 %
Братья и сестры	8 %
Тети/дяди и племянники/племянницы	10 %
Иные родственники	13 %
Лица, не являющиеся родственниками	16 %

Регистрационные сборы

Сделки, совершаемые в Монако или в отношении расположенного в Монако имущества, подлежат обязательной регистрации с уплатой довольно значительной государственной пошлины (droit d'enregistrement).

Аренда недвижимости

Договор аренды недвижимого имущества подлежит обязательной регистрации в течение трех месяцев со дня заключения.

Как правило, регистрационный налог на аренду, взимается по

ет монакское товарищество по приобретению недвижимости - Société Civile Immobilière (SCI), при соблюдении условий «прозрачности владения». В частности, требуется, чтобы учредителями были только физические лица, предоставившие информацию о себе в Управление финансовых услуг Монако (Direction des services fiscaux de Monaco). Если же в качестве покупателя выступает юридическое лицо (траст, фидюси или оффшорная компания), общая сумма платежей повышается до 9% от стоимости приобретенной недвижимости. За налогооблагаемую базу во всех случаях принимается рыночная цена недвижимости.

На юридические лица, владеющие недвижимостью в Монако, возложена обязанность предоставлять ежегодные сведения о составе бенефициаров. К таким лицам относятся любые формы компаний (кроме монакских SCI, удовлетворяющих условиям «прозрачности владения»), частные фонды, трасты, инвестиционные фонды (кроме регулируемых публичных инвестфондов), и страховые ассоциации (в последующем для простоты будем называть их «контролируемыми лицами»).

Контролируемые лица обязаны раз в год подавать в Управление финансовых услуг (la Direction des

«Недвижимость в Монако»

www.monaco-serviceazur.com



Carré d'Or - 2 980 000 €

Ref 9002. Продажа апартаментов в Монако в престижном районе Carré d'Or, рядом с Métropole Shopping Center, в 300-х метрах от моря. Апартаменты, площадью 80 кв.м., с 2мя спальными комнатами, гостиной и современной кухней, расположены на последнем этаже 4х-этажного дома. Апартаменты в идеальном состоянии после недавнего капитального ремонта.



Parc Saint Roman - 4 950 000 €

Ref. 9015. Продажа 3х-комнатных апартаментов, общей площадью 132 кв.м., в Монако в престижной современной резиденции с большим бассейном, сауной и консьержем, рядом с Monte Carlo Tennis & Country Club. Апартаменты, жилой площадью 97 кв.м. и частным садом-террасой 35 кв.м., включают: прихожую, гостиную с кухней открытого плана, 2 спальни и 2 ванные комнаты. Имеются: место паркинга в подземном гараже и кладовая.



Château Périgord 2 - 5 500 000 €

Ref 9007. Продажа 5ти-комнатных апартаментов в Монако, в современном стиле, с частичным видом на море. Апартаменты, после недавней полной реновации, площадью 125 кв.м. из которых 110 кв.м. жилая, и 15 кв.м. терраса. Имеются: небольшая гостиная, кухня открытого плана и 4 спальни. Консьерж.



Le Mirabel - по запросу

Ref 9008. Апартаменты, площадью 124 кв.м., расположенные в резиденции с консьержем, в самом центре Монако в «Золотом Квадрате», в 200 метрах от моря. После полной реновации. Состоят их холла, американской кухни и гостиной, выходящими на террасу, и 2 спален с ванными. Дресинг, мраморные полы, качественная отделка, кондиционер. С террасы открывается вид на море. Паркинг. Кладовая расположена на одном этаже с апартаментами.



Harbour Lights Palace - 12 500 000 €

Ref 9014. Продажа 5-ти комнатных апартаментов в Монако в одной из самых престижных резиденций Монако в 10 минутах ходьбы до порта и центра княжества. Апартаменты, жилой площадью 218 кв.м., расположены на высоком этаже и включают: двойную просторную гостиную, выходящую на террасу 48 кв.м. от куда открывается панорамный вид на море, порт и Княжеский дворец, 4 спальных комнаты, каждая со своей ванной комнатой. Отдельная оборудованная кухня.



Château Périgord - 8 500 000 €

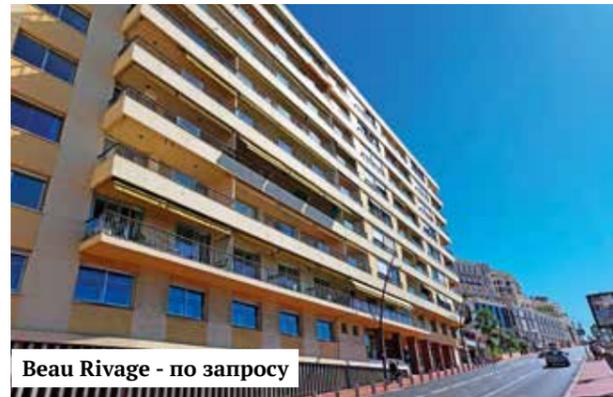
Ref 9020. Апартаменты, площадью 138 кв.м., с видом на море, расположены в Монако в престижной резиденции с бассейном, на высоком этаже. Имеются: 3 спальни и 3 ванные комнаты, гостиная с кухней открытого плана. Апартаменты в отличном состоянии, после капитального ремонта. Есть подземный паркинг.



Sun Tower - по запросу

Ref 9018. Продажа 4х-комнатных апартаментов в одной из самых престижных резиденций Золотого квадрата Монако, в шаговой доступности от площади Казино, после капитального ремонта, с видом на море. Светлые апартаменты, площадью 153 кв.м., включают холл, просторную гостиную, выходящую на балкон с видом на море, 3 спальни и 3 ванные комнаты с гардеробными, кухня открытого плана.



**Beau Rivage - по запросу**

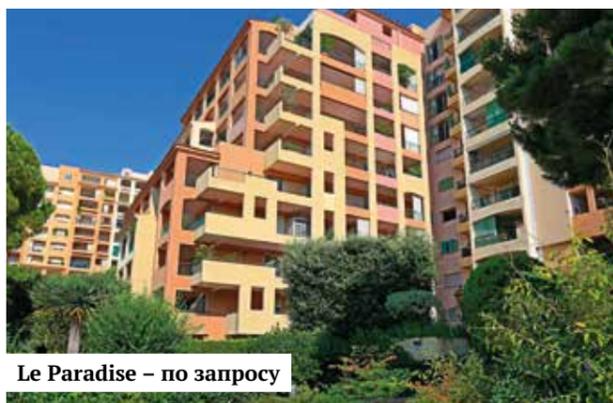
Ref 9003. Продажа апартаментов в Монако в одной из самых престижных резиденций с консьержем напротив порта Hercule. Апартаменты, площадью 163 кв.м. + терраса 10 кв.м., после полной недавней реновации. Имеются: 3 спальни, каждая со своей ванной комнатой. Просторная гостиная, выходящая на террасу, откуда открывается красивый панорамный вид на порт, побережье и Княжеский Дворец. Кладовое помещение и место паркинга включены в стоимость.

**Beverly - по запросу****Monte-Carlo Star - по запросу****L'Oiseau Bleu - 18 900 000 €**

Ref 9012. Продажа просторных апартаментов в престижной резиденции Монако с потрясающим видом на море, Монако и Княжеский Дворец. 6-ти комнатные апартаменты, площадью 229 кв.м., включают, гостиную с террасой 106 кв.м., современно-оборудованную кухню, спальню хозяина со своей ванной комнатой и гардеробной, еще 2 спальни и с ванными и гардеробными. С террасы, лежащей по всему периметру апартаментов, открывается уникальная панорама. 2 парковочных места и 2 кладовые комнаты включены в стоимость.

Ref 9024. Продажа апартаментов в резиденции напротив порта Hercule с панорамным видом на море. Идеальное месторасположение, между Казино Монте-Карло и портом, вблизи пляжей, в резиденции с круглосуточным консьержем и внутренним бассейном. Жилая площадь 160 кв.м. Кладовая и паркинг в резиденции.

Ref 9011. Продажа просторных роскошных апартаментов в Монако в недавно построенной резиденции, в ультрасовременном стиле, состоящей из 21 апартаментов на 13 этажах. Светлые 5ти-комнатные апартаменты площадью 398 кв.м. включают террасу 104 кв.м., откуда открывается великолепный вид на море и Княжеский дворец. Кладовое помещение и 3 места паркинга в подземном гараже входят в стоимость.

**Le Paradise - по запросу****Azur Eden - 7 700 000 €****Penthouse Atlantis - по запросу**

Ref 9028. Продажа роскошных апартаментов в районе Fontvieille в резиденции напротив моря с консьержем и бассейном. Апартаменты, площадью 460 кв.м., включают холл, просторную гостиную с кухней открытого плана и обеденной зоной. Все комнаты выходят на террасу с видом на море. Спальню хозяина с двумя дрессингами, и ванной. Еще 3 спальни, каждая с ванной комнатой. 2 места паркинга в подземном гараже. Кладовка.

Ref 9005. Четырехкомнатный пентхаус класса люкс площадью 210 кв.м., с террасой на крыше, расположен около моря в доме буржуазного стиля. Апартаменты состоят из холла, большой гостиной с кухней открытого типа, спальни хозяина и еще одной спальни с индивидуальной ванной комнатой. Лестница ведет на крышу, где расположена зона для загара, откуда открывается панорамный вид на Монако и море. Гараж. Апартаменты в идеальном состоянии только после ремонта.

Ref 9010. Уникальный пентхаус площадью 510 кв.м. с панорамным видом на море. Второй этаж выходит на крышу с террасой и с бассейном. Лифт поднимается прямо в апартаменты. Гостиная, столовая и современная кухня, рабочий кабинет, 3 спальни, каждая со своей ванной комнатой. 4 места паркинга. Расположен в Монако в пешей доступности от моря.



Аренда вилл и апартаментов



Владимир Малышев



Наталья Манькова



Ирина Крепких

Лазурный Берег неизменно сохраняет репутацию самого фешенебельного курорта Франции. Отдыхать здесь престижно! Популярность отдыха на Французской Ривьере колоссальна, спрос среди российских граждан на отдых на курортах побережья растет ежегодно. Неизменный атрибут красивой жизни — роскошная вилла у моря, снятая в аренду на период вашего отпуска, даст вам полное представление о безмятежной жизни высшего света.

Порядок заключения договора об аренде

Вы сделали свой выбор. При подписании контракта об аренде вы вносите аванс — 30% от общей стоимости. Оставшуюся сумму вы вносите не позднее, чем за 30 дней до начала аренды. При бронировании виллы менее чем за 30 дней до срока аренды вы платите полную стоимость и получаете ваучер, подтверждающий факт аренды виллы.

Электричество, свет, газ, вода, телефон, уборка дома, постельное белье, услуги повара и официанта не входят в стоимость аренды.

Гарантийный депозит: сумма и сроки возвращения

При аренде виллы вы вносите залог — гарантийный депозит. Он составляет 20–30% от стоимости аренды.

Гарантийный депозит должен быть перечислен банковским переводом за 15 дней до выезда или внесением наличной суммы в день выезда. Сумма зависит от категории виллы и назначается ее хозяином. Депозит предназначен для возмещения возможного ущерба, нанесенного арендуемому жилью, а также для покрытия дополнительных расходов, связанных с проживанием на вилле, оплату счетов за электричество, воду, телефон, финальную уборку и другие расходы.

Согласно французскому законодательству сумма гарантийного депозита может удерживаться компанией в течение двух меся-

цев после выезда и после оплаты всех счетов возвращается арендатору. В большинстве случаев компания идет навстречу арендаторам и возвращает залог в день отъезда, если недвижимости не было нанесено никакого ущерба.

Выбирая виллу для аренды, вы выбираете дом, где вы не будете чувствовать себя гостями и сможете в полной мере насладиться комфортом и преимуществами частной жизни на Французской Ривьере.

По вопросам аренды вилл и апартаментов обращайтесь в компанию ServiceAzur

56 Bis Avenue de la Lanterne
06200 Nice
Тел. +33 (0)4 93 29 84 25
www.serviceazur.com



Villefranche – цена по запросу – 18 спален

Ref 1021. Уникальное имение в стиле Бель Эпок расположено в Вильфранш-сюр-Мер на территории парка и имеет прямой выход к морю. Имение построено в 1883 г., состоит из 4 домов общей жилой площадью более 1000 кв. м. Главный дом с буржуазным интерьером и отделкой включает в себя: 8 спален и 8 ванных комнат, гостиную со столовой, бильярдный зал и библиотеку, имеет лифт, террасу с бассейном. Дом для гостей: 7 спален и 5 ванных комнат, джакузи и фитнес-зал. Дом для художника с одной спальней. Рыбачий домик с двумя спальнями с каминами и террасой. Имение располагает 3 гектарами зеленого парка и 400 метрами прибрежной полосы.



Cannes – цена по запросу – 6 спален

Ref 1546. Современная вилла, площадью 450 кв. м, с панорамным видом на бухту. На верхнем этаже: главная спальня с гардеробной и ванной комнатами, выход на просторную террасу, площадью 180 кв. м, с джакузи и обеденной зоной. Средний этаж: просторный зал-гостиная с камином, оборудованная кухня, обеденный зал, 3 спальные комнаты с собственными ванными. Нижний этаж: спальная комната с душевой, помещение для хранения вин, квартира охранника, прачечная. На участке, площадью 2 250 кв. м, располагается ухоженный сад, бассейн с переливом и летняя кухня.



Villefranche – цена по запросу – 5 спален

Ref 3040. Современная роскошная вилла с панорамным видом на море, расположенная на возвышенностях в престижном закрытом домене. Площадь 400 м², вилла состоит из просторной гостиной, 5 спален, 5 ванных комнат, 2 кухни и столовой. Несколько террас с панорамным видом на море и мыс Кап Ферра. Этажи соединяет лифт. Бассейн. Гараж рассчитан на 2 автомобиля. Площадь участка 2 800 кв. м.



Saint-Tropez – цена по запросу – 6 спален

Ref 2305. Вилла класса люкс в стиле провансаль, жилой площадью 600 кв. м расположена в закрытой резиденции в престижном районе Сен-Тропе недалеко от центра города и в 800 метрах до пляжа Таити. Дом в идеальном состоянии имеет гостиную 100 кв. м, 6 спален и 5 ванных комнат, оборудованную современной бытовой техникой кухню, лифт. Перед домом терраса 200 кв. м, бассейн с подогревом 12 × 6 м. Ухоженный сад с пальмами, оливковыми деревьями и цветочными газонами. Площадь земельного участка 3500 кв. м.



Saint-Tropez – цена по запросу – 8 спален

Ref 4317. Вилла, с прямым выходом к морю, расположена на территории охраняемого парка. Вилла включает: гостиную с камином, просторную столовую, укомплектованную кухню, рабочий кабинет, 8 спален, каждая из которых со своей ванной комнатой и гардеробной. Ухоженная территория с фонтанами. Имеется вертолетная площадка. Бассейн с подогревом и с эффектом перелива, джакузи, сауна, хаммам, внутреннее патио. Гараж рассчитан на 8-10 машин.



Cap d'Ail – цена по запросу – 6 спален

Ref 3021. Великолепное имение на границе с княжеством Монако рядом с пляжем Мала в Кап д'Ай. 4-х уровневая вилла стиля «бель эпок», площадью 500 кв. м., с панорамным видом на море и Кап Ферра. Сдержанный рафинированный декор в стиле модерн, современная мебель высокого качества. Подогреваемый бассейн с эффектом перелива.



Théoule – цена по запросу – 4 спальни

Ref 4109. Красивая вилла, площадь 300 кв. м., в стиле нео-провансаль с панорамным видом на море. Расположена в закрытом домене. 4 спальни, 4 ванные комнаты, двойная гостиная, общей площадью 90 кв. м, и большая полностью оборудованная кухня. Качественная отделка, продуманный интерьер. Из окон комнат и с главной террасы открывается великолепный вид на море. Сад поддерживается в отличном состоянии, общая площадь территории 3000 кв. м. Бассейн в пейзажном стиле, гараж на четыре авто, паркинг, подвал.



Cannes – цена по запросу – 5 спален

Ref 3536. Современная вилла в белоснежных тонах на холмах Super Cannes с панорамным видом на море. Вилла, жилой площадью 250 кв. м, имеет: 4 спальных и 4 ванных комнаты, оборудованную кухню, столовую и гостиную, выходящую на красивую террасу. В пулхаусе есть дополнительная комната с душем. Во всех комнатах установлены кондиционеры и полы с подогревом. Дом также оснащен охранной системой и Wi Fi. На территории виллы, площадью 2500 кв. м, расположены бассейн с подогревом и паркинг.



Théoule – цена по запросу – 5 спален

Ref 4107. Современная вилла, расположенная в живописнейшем месте, окруженном песчаными пляжами и красными скалами у подножья горного массива Esterel. Полная света вилла-люкс, площадью 300 кв. м, с видом на море, имеет: 5 спален и 5 ванных комнат, просторную гостиную в стиле модерн и полностью оборудованную кухню. На территории, площадью 3 000 кв. м, расположены: терраса, подогреваемый бассейн 4 x 15 м, джакузи, летняя кухня и паркинг. Также имеются отдельные апартаменты.



Cap Ferrat – цена по запросу – 7 спален

Ref 3016. Роскошная 3-уровневая вилла, идеально расположена на полуострове Кап Ферра, с панорамным видом на море, порт и город. 7 спален, оборудованных кондиционером, 7 ванных комнат, просторная гостиная, кухня, террасы, откуда открывается красивый вид на окрестности. Дом оснащен внутренней и внешней сигнализацией, есть лифт. Интерьер комфортный и уютный, выполнен в современном стиле с использованием качественных отделочных материалов. Ровный участок земли. Бассейн с переливом и большой пулхаус. Возможно проведение праздничных мероприятий.



Cap Ferrat – цена по запросу – 5 спален

Ref 3000. Роскошная вилла на первой линии у моря. Просторная гостиная, выходящая на террасу с панорамным видом на море. 5 спален, из которых: спальня хозяина с двумя балконами и с видом на море, 3 спальных с видом на море и 1 спальная с выходом в сад, 6 ванных комнат. Красивый сад, засаженный розами и жасмином. Удобства: кондиционер, спутниковое телевидение, интернет, система охраны и видеонаблюдения. Паркинг для 5 авто. Бассейн и частный выход к морю.



Eze – цена по запросу – 5 спален

Ref 3027. Современная виллы в калифорнийском стиле. Вилла на 2х уровнях, площадью 365 кв. м. открытой планировки с большим пространством и современным стилем интерьера. Просторная гостиная, выходящая на террасу с панорамным видом на море и окрестности, оборудованная кухня, столовая, 5 спален каждая со своей ванной комнатой. Подогреваемый бассейн с эффектом перелива. Кондиционер, подогреваемые полы. Винный погреб. Паркинг для 4 авто. Вилла с комфортом размещает 10-12 гостей.



Cap d'Antibes – цена по запросу – 4 спальни



Cap d'Antibes – от 13 000 € в нед – 4 спальни



Cap d'Antibes – цена по запросу – 6 спален



Cannes – от 8 000 € в нед – 5 спален

Ref 3046. Вилла класса люкс расположена на Мысе Антиб на берегу у самого моря, с прямым выходом к пляжу и с панорамным видом на море. 4 спальни, каждая со своей ванной комнатой, просторная гостиная с обеденной зоной, кухня. Одна из спален имеет отдельный вход. На террасе перед домом обустроена уютная зона отдыха слетней кухней. Бассейн с подогревом. В нескольких шагах до пляжа Garoupe.

Ref 3440. 3x-уровневая вилла расположена в 15ти минутах ходьбы до пляжа и включает на основном уровне: гостиную, современную кухню с отдельным входом и спуском к бассейну; на нижнем уровне: квартиру-студию с гостиной, спальней и ванной-джакузи, с выходом на террасу к бассейну и к детской площадке. На верхнем уровне: 3 спальни, каждая со своей ванной. Все спальни оборудованы кондиционером, WiFi, TV. Зона отдыха вокруг бассейна с шезлонгами и барбекю. Сауна. Гараж на 1 машину и 3 места паркинга на территории дома.

Ref 3405. Вилла с панорамным видом на море и окрестности, площадью 250 кв.м, в идеальном состоянии после полной реновации. На уровне террасы и бассейна: гостиная, кухня, столовая, телевизионная комната, спальня и душевая комната. На втором уровне: 2 спальни с ванными, детская с ванной и терраса. На верхнем уровне: терраса и солярий с джакузи. Имеются отдельные апартаменты с 2мя спальнями, гостиной, кухней и тренажерной комнатой. На террасе перед домом бассейн с подогревом и пулхаусом. Участок площадью 1000 кв.м. Есть гараж и места для парковки.

Ref 1600. Современная трехуровневая вилла расположена в нескольких минутах езды до бульвара Круазет. На первом уровне: просторная гостиная, кухня и столовая и одна спальня со своей ванной. На верхнем уровне: 2 спальни и 2 ванные комнаты. Еще одна спальня на промежуточном уровне. На уровне бассейна расположена летняя гостиная, спальня с ванной и сауна. Бассейн 6мX12м. Ровный участок земли площадью 3000 кв.м, на котором раскинулся ухоженный сад с виноградниками и фруктовыми деревьями.



Cap d'Antibes – от 25 000 € в нед – 5 спален



Cap d'Antibes – от 9 800 € в нед – 5 спален



Super Cannes – от 19 500 € в нед – 6 спален



Cap d'Antibes – от 18 000 € в нед – 4 спальни

Ref 3468. Великолепная вилла люкс в стиле неоклассик, площадью 450 кв.м, в трех уровнях. Просторная гостиная с выходом на террасу, столовая, полностью оборудованная кухня на главном уровне. 2 спальни, каждая со своей ванной комнатой и выходом на террасу к бассейну, а также дополнительная кухня на нижнем уровне. Главная спальня со своей ванной и террасой с видом на море, спальня с ванной комнатой, а также небольшая спальня с душевой на верхнем третьем уровне. Бассейн, терраса – соляриум, крытая терраса, сад с газоном, гараж и большой паркинг.

Ref 3427. Расположенная в непосредственной близости от пляжа, современная вилла площадью 210 кв.м. Реновация виллы произведена в 2010 году, вилла экипирована новой комфортабельной мебелью и электробытовыми приборами. Основные достоинства - безупречное состояние и идеальное расположение. Прачечная, бассейн с подогревом, паркинг на 3 авто, система кондиционирования во всем доме, ухоженный сад с цитрусовыми, общая площадь земли 1460 кв.м

Ref 3523. Трехэтажная вилла площадью 400 кв.м, с панорамным видом на море. Расположена на возвышенностях Канн в 10 минутах езды до центра, набережной Круазет и пляжей. В доме 6 спален и 6 ванных комнат. Просторная гостиная выходит на террасу с бассейном, джакузи и шезлонгами. Бассейн размером 20x6 м с подогревом. Большой ухоженный сад. Апартаменты для обслуживающего персонала с отдельным входом. Гараж на 2 авто.

Ref 3469. Вилла в стиле провансаль в закрытом домене на западной стороне Cap d'Antibes в пешей доступности до моря. На цокольном этаже просторная гостиная, выходящая на террасу к бассейну, обеденная зона, закрытая оборудованная кухня, первая спальня со своей ванной комнатой. На первом этаже еще три спальни, каждая из которых со своей ванной комнатой. Нижний этаж занят дополнительной гостиной и спальней. С другой стороны дома есть дополнительная спальня с отдельным входом, со своей ванной комнатой.



Saint-Tropez – цена по запросу – 4 спальни



Cap Ferrat – цена по запросу – 7 спален



Villefranche – от 16 300 € в нед – 4 спальни



Beaulieu – цена по запросу – 5 спален

Ref 4318. Современная вилла в калифорнийском стиле, площадью 240 кв.м. Вилла состоит из 2х уровней. На нижнем уровне: 3 спальни, 2 ванные комнаты и студия с отдельным входом и собственной ванной. На верхнем уровне: просторная гостиная, выходящая на террасу с панорамным видом на море, оборудованная кухня американского стиля и обеденная зона. На территории же имеются бассейн с подогревом, шезлонги и барбекю.

Ref 1072. Современная отреставрированная вилла с видом на море, площадью 600 кв.м, 6 спален, каждая со своей ванной комнатой, просторная гостиная на верхнем этаже с выходом на террасу, полностью оборудованная большая кухня, небольшая гостиная на нижнем уровне, кабинет. Большая терраса с бассейном, откуда открывается великолепный вид на море. Паркинг, два въезда на территорию виллы.

Ref 3053. Вилла с панорамным видом на море, площадью около 220 кв.м., в современном стиле, после полной недавней реновации, включает: гостиную с выходом на террасу, откуда открывается красивый вид на море и мыс Cap Ferrat, 4 спальни, 3 ванные комнаты, оборудованную кухню и рабочий кабинет. WiFi и кондиционер во всех комнатах. Бассейн с подогревом.

Ref 1022. Элегантная вилла, площадь 310 кв.м, с панорамным видом на море и порт. Выполнена в стиле модерн. Комфортабельная планировка, качественная отделка, полностью оборудованная современная кухня, большие раздвижные двери, ведущие на террасу. 5 спален и 4 ванные комнаты. Отдельно расположена студия для персонала. Идеально ухоженный сад площадью 2200 кв.м с бассейном с эффектом перелива.



Cannes – от 16 250 € в нед – 8 спален



Eze-sur-Mer – от 20 000 € в нед – 5 спален



Saint-Maxime – от 13 700 € в нед – 4 спальни



Cannes – цена по запросу – 5 спален

Ref 3579. Великолепная вилла люкс на холмах с панорамным видом на море. Это владение может принять до 16 человек, так как включает в себя главный дом, площадью 600 кв.м, а также отдельные апартаменты в саду. В главном доме расположились: просторная гостиная, столовая, оборудованная кухня, кабинет, 4 спальни, каждая из которых имеет свою ванную, либо душевую комнату. На территории виллы, расположены: сауна, а также застекленная терраса с видом на сад и холмы.

Ref 3024. Вилла с панорамным видом на море. 4x-этажная вилла с лифтом, площадью 400 кв.м., имеет просторную светлую гостиную, выходящую на террасу, кухню с современной бытовой техникой, столовую, 2 спальни с собственными ванными и дрессингами, еще 3 спальни с ванными и обставленные в современном стиле. Из каждой комнаты открывается шикарная панорама на море. Тренажерный зал и хамам. Винный погреб. Терраса с бассейном и пулхаусом, обеденная зона с барбекю.

Ref 4301. Просторная светлая вилла площадью 300 кв.м с видом на море, находится в Сент-Максимице рядом с пляжами и недалеко от Сен-Тропе. Все комнаты расположены на одном уровне и выходят в сад и на террасу. Просторная гостиная с обеденной зоной, оборудованная кухня, 4 спальни, каждая со своей душевой или ванной комнатой, рабочий кабинет. На цокольном уровне домашний кинотеатр и винный погреб. Большой бассейн. Дополнительные апартаменты с отдельным входом. Внешняя и внутренняя сигнализация и гараж.

Ref 3577. Великолепная современная вилла на холмах в Каннах с панорамным видом на море. Вилла, площадью в 500 кв.м., включает в себя: 5 спален, 5 ванных комнат, гостиную с обеденной зоной и просторную игровую. На территории расположен: бассейн с подогревом, отдельный дом для гостей. Изюминка виллы-терраса на крыше с потрясающим видом на море и город.



Аренда яхт на Средиземном море



Ирина Степанова

Порядок бронирования

Чтобы иметь возможность выбора, мы рекомендуем бронировать яхту, как минимум, за несколько недель до начала желаемого путешествия.

Если вы не смогли сделать выбор в нашем каталоге или на нашем сайте www.yacht-serviceazur.com, вы можете отправить нам индивидуальную заявку, с обязательным указанием даты и срока аренды, количества пассажиров, бюджета и зоны навигации, согласно которой мы подберем вам подходящий вариант. На обработку вашего индивидуального заказа уйдет 2–3 дня.

После того, как будет подобрана яхта, максимально отвечающая ва-

шим запросам, осуществляется ее непосредственное бронирование — заключается контракт об аренде MYBA Charter Agreement. 50% стоимости аренды вы выплачиваете в момент подписания контракта на указанные в контракте реквизиты. Остаток суммы 50% и АРА вы выплачиваете не позднее, чем за месяц до начала аренды.

Если вы арендуете яхту менее чем за месяц до желаемой даты, при подписании контракта аренды вы оплачиваете 100% стоимости аренды яхты и АРА.

При подписании контракта на аренду яхты клиенту предлагается заполнить специальную анкету, позволяющую ему четко сформулировать свои требования к услугам на борту и свои предпочтения,

а также сведения о медицинских противопоказаниях пассажиров, если они имеются.

В анкете также обговариваются остановки в определенных портах, события или праздники, подготовке к которым вы хотели бы доверить шеф-повару или команде.

Дополнительные расходы (АРА) включают оплату:

1. Топливо для яхты, согласно фактическому расходу, с учетом доставки яхты к месту посадки и возврата в свой порт.
2. Электроэнергии и дополнительного топлива, использованного пассажирами для развлечений (катера с водными лыжами,

джетски, работа компрессора для дайвинга).

3. Питания и напитков для пассажиров, стоянок в портах, портовые налоги (на швартовку и пр).
4. Телекоммуникационной связи, используемой пассажирами на борту.
5. Дополнительных услуг инструкторов, гидов и т.п.
6. Аренды прочего специального оборудования, устанавливаемого по заявке клиента.

По вопросам аренды яхт обращайтесь в компанию Yacht ServiceAzur

56 Bis, Avenue de la Lanterne
06200 – Nice
Тел. +33 (0)4 93 29 84 25
www.yacht-serviceazur.com



Яхта Amels 164'

Длина: 50 м Ширина: 9,60 м Год выпуска/кап.ремонт: 2001 / 2012
Кают/человек: 5 / 12
Аренда от 180 000 € в нед.



Яхта Proteksan

Длина: 49,90 м Ширина: 9,30 м Год выпуска/кап.ремонт: 2002 / 2014
Кают/человек: 6 / 12
Аренда от 180 000 € в нед.



Яхта Eurocraft Cantieri Navali

Длина: 43,50 м Ширина: 8,30 м Год выпуска: 2011
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 135 000 € в нед.



Яхта Palmer Johnson 135

Длина: 41,45 м Ширина: 8,40 м Год выпуска: 2012
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 140 000 € в нед.



Яхта COUACH 3700 Fly

Длина: 37 м Ширина: 7,30 м Год выпуска: 2011
Кают/человек: 4 / 9
Аренда от 78 000 € в нед.



Яхта Ancona

Длина: 37 м Ширина: 7,40 м Год выпуска/кап.ремонт: 2006 / 2015
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 88 000 € в нед.



Яхта Benetti 120

Длина: 36,60 м Ширина: 7,90 м Год выпуска/кап.ремонт: 2006 / 2014
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 105 000 € в нед.



Яхта Arcadia 115

Длина: 35 м Ширина: 8,10 м Год выпуска: 2015
Кают/человек: 6 / 12
Аренда от 100 000 € в нед.



Яхта Leopard 34 Open

Длина: 34 м Ширина: 7,35 м Год выпуска: 2012
Кают/человек: 3 / 7
Аренда от 77 000 € в нед.



Яхта Ustaoglu

Длина: 32 м Ширина: 7,60 м Год выпуска: 2012
Кают/человек: 5 / 11
Аренда от 59 000 € в нед.



Яхта Falcon 102

Длина: 31,50 м Ширина: 6,50 м Год выпуска/кап.ремонт: 2007 / 2014
Кают/человек: 5 / 12
Аренда от 50 000 € в нед.



Яхта Benetti Delfino 93'

Длина: 28,32 м Ширина: 6,73 м Год выпуска: 2014
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 63 000 € в нед.



Яхта Ferretti Custom Line Navetta 28

Длина: 28,31 м Ширина: 7 м Год выпуска: 2015
Кают/человек: 5 / 10
Аренда от 59 000 € в нед.



Яхта Sunseeker 28m

Длина: 28,12 м Ширина: 6,54 м Год выпуска: 2014
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 55 000 € в нед.



Яхта Ferretti

Длина: 27 м Ширина: 6,72 м Год выпуска: 2011
Кают/человек: 4 / 10
Аренда от 45 000 € в нед.



Яхта Arcadia 85'

Длина: 26 м Ширина: 7,15 м Год выпуска: 2010
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 45 000 € в нед.



Яхта Ferretti

Длина: 26 м Ширина: 7 м Год выпуска: 2010
Кают/человек: 5 / 11
Аренда от 49 000 € в нед.



Яхта Royal Denship 82

Длина: 25 м Ширина: 6,45 м Год выпуска/кап.ремонт: 2006 / 2014
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 32 000 € в нед.



Яхта Sunseeker 80

Длина: 24,44 м Ширина: 5,95 м Год выпуска: 2012
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 39 500 € в нед.



Яхта Fairline Squadron 78

Длина: 24 м Ширина: 5 м Год выпуска/кап.ремонт: 2008 / 2014
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 33 500 € в нед.



Яхта Pershing 64'

Длина: 23,80 м Ширина: 5,80 м Год выпуска/кап ремонт : 2008 / 2014
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 35 000 € в нед.
Продажа 1 390 000 €



Яхта Baia Italia 70'

Длина: 22 м Ширина: 5,65 м Год выпуска/кап ремонт: 2008 / 2016
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 24 600 € в нед.



Яхта Baia Atlantica 78'

Длина: 23,80 м Ширина: 5,80 м Год выпуска/кап ремонт : 2008 / 2011
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 35 000 € в нед.



Яхта Princess 64'

Длина: 20 м Ширина: 5,03 м Год выпуска: 2013
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 26 000 € в нед.



Катамаран Lagoon 630

Длина : 19,50 м Ширина : 10 м Год выпуска : 2015
Кают/человек: 4 / 8
Аренда от 28 000 € в нед.



Яхта Pearl 60'

Длина: 18 м Ширина: 5 м Год выпуска: 2011
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 18 000 € в нед.



Яхта Ferretti 550

Длина: 17,12 м Ширина : 4,82 м Год выпуска: 2017
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 21 000 € в нед.



Яхта Jeanneau Prestige 500 Fly

Длина: 15,30 м Ширина: 4,36 м Год выпуска/кап.ремонт: 2009 / 2015
Кают/человек: 3 / 6
Аренда от 21 000 € в нед.





Художественная мастерская «Прикосновение» - возрождение искусства вышивки икон жемчугом и драгоценными камнями

Художественная мастерская «Прикосновение» - одна из первых в России стала заниматься возрождением искусства вышивки икон жемчугом и драгоценными камнями. Наталья Валевская, глава Дома моды «Natalia Valevskaya», и ее мама Наталья Горковенко, открывшие эту мастерскую, рассказали редакции ServiceAzur об истории создания, особенностях работы и о чудесах, связанных с иконами.

Наталья, с чего началась история создания вашей мастерской?

Наталья Горковенко - История связана с необычным случаем, произошедшим со мной более 14 лет назад. Во сне мне был показан очень необычный образ Богородицы...причем две ночи подряд. Появилось желание его исполнить в технике вышивки. Для воплощения этой идеи я просила благословления духовного отца нашей семьи. И, только спустя несколько лет возникла наша мастерская, и появились соратники в этом трудном деле. Нам удалось объединить вышивальщиц из разных городов.

С чем связано название мастерской - «Прикосновение»?

Наталья Горковенко - Оно возникло не случайно. Мы получили благословление на то, чтобы не просто касаться святых образов, но даже их вышивать вручную. И всегда с большим трепетом и благоговением это делаем. Все 14 лет трудов над образами проходили в разных местах, разных помещениях и даже в очень сложных условиях для работы. Так первые иконы появились в подвальном помещении, где даже не было натурального света, солнечного, но это не помешало нам учиться, творчески расти и развиваться, как мастерам.

У вашей мастерской появился новый дом?

Наталья Горковенко - С большой радостью и нетерпением мы ждем возможность начать работу в новом доме для мастерской, который выделило Министерство культуры России. Это небольшой старинный деревянный особняк в центре Москвы. Зданию в этом году исполнится 200 лет. Конечно, это серьезный возраст и требуется внимательная и бережная реставрация во всех его помещениях, некоторые из них находятся в плачевном состоянии. Очень хочется сохранить этот дом для потомков. Благодаря новому помещению у нас появилась возможность постоянной экспозиции нашей мастерской. Основная задача — это просветительская деятельность: знакомство посетителей со старыми забытыми образами Богородицы и Иисуса Христа, поиск новых «изводов» (вариаций написания) и редкой иконографии.

Вы опирались на мнения искусствоведов, когда начали исследовать икону, или Ваш путь был самостоятельным?

Наталья Горковенко - В начале пути было простое желание научиться вышивать иконы. Но в процессе работы, конечно, возник глубокий интерес к самой истории такой традиции - украшать образы и желание углубить свои знания по этому вопросу. Более двух лет я занималась в иконописной школе, чтобы появились необходимые навыки вышивания.

Сколько времени уходит на создание одной иконы? Вы используете настоящий жемчуг и драгоценные камни?

Наталья Горковенко - Каждая икона требует своего индивидуального подхода. Это касается выбора материала, размера оклада и даже

самого вышитого образа. Каждый раз — это уникальная работа, которая никогда не может повториться. Сроки работ тоже разнятся. Иногда больший по размеру образ можно вышить быстрее, чем гораздо меньший, так как может потребоваться особый материал. Наши мастерицы используют настоящий жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, золотую нить. По канонам разрешено в украшении икон применять только натуральные материалы, такие как дерево, минералы и камни, металл и стекло. Иногда мы используем золотое и серебряное напыление.

Насколько в процессе создания связаны друг с другом одаренность и трудолюбие?

Наталья Горковенко - На мой взгляд, без трудолюбия даже самый талантливый человек не может добиться больших результатов ни в чём. А вот трудолюбивому и прилежному - открываются далекие горизонты. В процессе труда приходит озарение. Талант можно вырастить. Мы видим это в своих мастерицах, когда просто «прилежные» ручки становятся поистине «золотыми».

Как современные люди берутся за это? Возможно ли, что настоящая икона написана или отреставрирована, может быть только верующим в Бога человеком?

Наталья Горковенко - Наверное, такие понятия, как вера и любовь настолько современны, что и образы, в которых главное - осмысление мироздания и другие наиважнейшие вопросы нашего бытия привлекают современных художников, мыслителей, философов, иконописцев. Ранее я тоже считала, что святой образ может быть написан только в монастыре почти святым человеком, монахом. Но по мере обогащения новыми знаниями пришло понимание: любой человек может научиться писать или вышивать икону. Главный вопрос, с какими мыслями он приступает к работе? Появляется ли то самое «молитвенное» состояние его души? Очищаются ли мысли и чувства во время работы? Если да, то тогда получится действительно образ, освященный благоговением человека, творящего его. Именно к нему захочется обратиться с молитвой.



Считаете ли Вы, что этот процесс является духовным ремеслом, одним из видов созерцания?

Наталья Горковенко - Конечно, процесс исполнения иконы является безмолвной молитвой, духовным деланием. Но, мы делаем икону, а она в процессе создания, делает нас лучше, чище духовно и мысленно. Просто добрее!

Планируете ли вы открыть школу, где мастерицы будут обучаться в дальнейшем?

Наталья Горковенко - Мы очень надеемся открыть школу для детей и взрослых. Нас часто просят об этом. Пока не было ни возможности, ни помещения. Очень надеемся, что через некоторое время этот вопрос будет решен. Мы готовы делиться своими знаниями, и сами готовы учиться у других мастеров, обмениваться опытом.

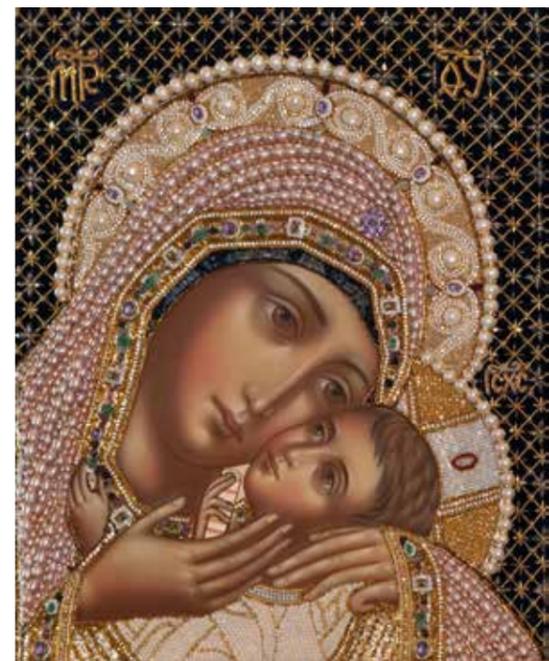
Были ли у вас «волшебные» ситуации, связанные с этой деятельностью?

Наталья Горковенко - Очень часто бывали ситуации, когда чудесным образом решались неразрешимые проблемы и неожиданно, и необыкновенно приходила помощь, озарение сотрудникам мастерской и мне лично. Когда вдруг на куске бархата появлялся образ, или когда окончание работы над большой по размеру иконой неожиданно и чудесно оказалось намного ранее, чем мы планировали и пришлось на день Почитания этого образа (Иверской иконы). Много было всего. Поэтому, мы просто счастливы, что можем заниматься этим прекрасным «деланием», с пониманием огромной ответственности для нас.

Вы уже несколько раз организовывали выставки в Монако, какова была реакция публики?

Наталья Валевская - Выставка икон проходит в Монте - Карло второй год подряд. Интерес и поддержка со стороны правительства Монако и Посольства Суверенного Мальтийского Ордена во многом способствовали этому. Со стороны России в этом году на открытии присутствовал Русский консул из Вильфранш, а также первый секретарь посла Монако в России. Я считаю, что ничто не объединяет людей лучше, чем культура и красота икон. Это тот язык, который понятен всем без слов и перевода, впрочем, как и музыка. Я была очень рада, когда мой друг, виолончелист Максим Бейтан, согласился поддержать это мероприятие и исполнить несколько произведений Баха на виолончели работы Страдивари. Волшебные звуки музыки и лики святых, взвизгивающие с икон на гостей вечера в зале Эксельсиор отеля Эрмитаж, создали уникальную атмосферу. Большинство икон, представленных на выставке — это образы Богоматери и Спасителя, а также образы святых до периода церковного раскола, то есть, они единые для всех христиан, что на мой взгляд очень важно, так как на выставке было много гостей монегасков, французов и итальянцев. Особенностью представленных икон, являются уникальные оклады из драгоценных и полудрагоценных камней, а также вышитые лики некоторых образов в особой мозаичной технике, разработанной в мастерской «Прикосновение», так называемая «живопись иглой».

Помимо изготовления икон у вас своя марка одежды «VALEVSKAYA». Как вам удается совмещать на первый взгляд, совершенно разные творческие задачи?



Наталья Валевская - Да, мне принадлежит бренд «VALEVSKAYA», у которого есть несколько направлений работы. Последние несколько лет я сконцентрирована на дизайне меховой линии и на пляжных коллекциях. Продажи идут в основном в Европе и Азии. Свое образование я получила в МГУ на факультете истории искусств, а также обучалась маркетингу моды на социологическом факультете в том же МГУ, и факультете сценографии и исторического костюма во МХАТе. Так что выставки и их сценография, это то, что я умею и люблю делать. Один из самых больших моих выставочных проектов - выставка в Кремле в 2012 году «Сокровища Мальтийского Ордена». Я работала вместе с Натали Креньер над дизайном экспозиции, для которой экспонаты были собраны из более чем 20 музеев со всего мира. Это был уникальный проект и опыт. Потом был дизайн выставок в галереях храма Христа Спасителя и помощь в создании сценографии музея Русской Православной церкви в Москве. В общем, как когда -то один из святых ответил светской даме, приехавшей на богомолье в монастырь: «Мода не приближает к Богу, но и не отдаляет от него».

Какие у вас планы на будущее?

Наталья Валевская - Планов много. Так как я уже много лет живу и работаю в Европе, то я чувствую себя человеком мира. Я не привыкаю и не привязываюсь к одному месту. В данный момент, планируется открытие Арт - Фонда в Монте-Карло для поддержки выставочных проектов современного искусства, не только российского, но и французского, и итальянского, так как на мой взгляд - искусство не знает границ, и оно пропагандирует истинную свободу творчества.

Протоиерей Вадим Закревский: «Церковь – это не стены. Церковь – это люди»

Русский православный приход, настоятелем которого является протоиерей Вадим Закревский, совершает богослужения в здании Реформатской церкви с 31 марта нынешнего года, тем самым подарив православным жителям Княжества уникальную возможность – отметить пасху в Монако. Редакция ServiceAzur встретилась с отцом Вадимом, чтобы поговорить о жизни паствы и особенностях жизни прихода.

Русский Православный приход открыл свои двери 31 марта. Впервые в истории Княжества - в Монако присутствует Русская Православная Церковь?

В первую очередь, стоит отметить, что мы говорим не просто об открытии прихода, а о начале богослужений Русского Православия в Княжестве. Ведь приход – это прежде всего духовный дом каждого верующего. Наш приход открыл свои двери 31 марта, в Лазареву субботу, которая предшествует страстной седмице. А уже через неделю верующие торжественно отпраздновали Пасху. И уже 16 июня прошла первая архиерейская служба, которую возглавил Преосвященнейший Нестор, Епископ Корсунский. Владыка Нестор возглавляет Корсунскую епархию, куда входят Франция, Швейцария, Испания, Португалия, а теперь и Монако. Это важнейшее историческое событие. Первое Архиерейское богослужение в нашем приходе посетил Архиепископ Монако, Монсеньор Барнар Барси.

Кому принадлежит идея создания прихода?

Говоря об истории создания, я считаю, что ничего не происходит без Божьей воли. Тем более такая серьезная вещь, как храмостроительство. В данном контексте, мы говорим не о строительстве стен храма, а о человеческой душе. Ведь церковь – это не стены, церковь – это, прежде всего, люди. Реализация идеи началась, когда в Монако переехали прихожане из Лондона, которых я давно знал. Люди не представляли, как можно жить без храма, без духовного окормления. Именно они сделали первые – и решающие – шаги в открытии прихода в Монако, став его учредителями.

Вы ранее служили в Лондоне?

До переезда сюда я 26 лет прослужил в Великобритании. Последние 10 лет в соборе Успения Пресвятой Богородицы, что находится в центре Лондона, на Найтсбридж. Затем перешел в Корсунскую епархию под омофор Владыки Нестора. На протяжении всех этих лет я был знаком с будущими учредителями Русского православного прихода в Монако. Именно они обратились с просьбой к Владыке Нестору направить

меня сюда, и владыка любезно откликнулся на просьбу верующих семей.

На ваш взгляд, есть ли разница в прихожанах Великобритании и Монако?

Всегда сложно говорить о пастве в общих чертах, ведь у каждого человека своя история, которая его привела к нам. Это всегда очень личное. Какой бы человек ни пришел в храм, на нем уже есть некая благодать, ведь он посетил святое место, он уже помолился. Духовная жизнь человека неразрывно связана с храмом!

Где проходят службы, сложно ли было вам найти место?

В самом начале нашего пути мы столкнулись с проблемой поиска места для богослужений. В Княжестве есть определенное количество католических церквей, но они все достаточно задействованы. У многих по две, а то и три службы в воскресный день. Но с Божьей помощью нашелся выход. Службы проходят в храме, принадлежащем Реформатам. Председатель Ассоциации Реформатов Кристиан Лебретон с большим пониманием отнесся к нашей проблеме и Совет Ассоциации Реформатов любезно предоставил нам возможность служить в храме каждую субботу и проводить одно богослужение в течение рабочей недели. К сожалению, у нас нет возможности проводить воскресные богослужения, но мы надеемся, что эта ситуация вскоре разрешится. Расписание служб вы можете найти на нашем сайте ruscerkovmonaco.org



А как церковь появилась в вашей жизни?

Как человек, родившийся не в семье священника и в советское время, я познакомился с церковью благодаря бабушке. Впервые, она взяла меня на ночную службу на Пасху, я был еще ребёнком. Для меня эта ночь запомнилась навсегда. В кромешной тьме ночи сияло зарево из свечей. Именно с той пасхальной ночи начался мой путь к Богу. В стенах церкви я по-настоящему счастлив.



Зачастую люди приходят к вере после негативных событий, насколько вы считаете важным, чтобы Закон Божий стал частью школьной программы?

Я сторонник духовного образования и воспитания. Независимо от того, как сложится жизнь человека, он должен знать историю, истоки веры. В этом есть необходимость. Дети и взрослые должны уметь различать и разумом, и сердцем, что хорошо, а что плохо. Мы ни в коем случае не ставим целью растить детей лишь крестящимися в храме и совершающими поклоны, а дать начало духовного развития - мы обязаны.

Ваш приход стремительно развивается, вы часто организуете мероприятия, какие планы на будущее?

Служить и молиться. Главная задача на сегодняшний день - получить возможность совершать воскресные богослужения. Также мы создали детские кружки при приходе. Мы хотим, чтобы наши дети имели возможность выразить себя в том, что им нравится. У нас открыты секции музыки, танцев, шахмат, планируется секция русской литературы. Мы надеемся, что родители нас поддержат и мы с огромным удовольствием пойдем им на встречу. Тем более, — это очень полезно с коммуникативной точки зрения: дети могут общаться со своими сверстниками на русском языке. На мой взгляд, очень важно привить детям привычку общения на русском между собой.

Близится январь, а с ним и самый главный праздник, планируете ли вы Рождественские службы?

Рождество - один из важнейших двенадцатых праздников, особо чтимый. Это заключительный день сорокадневного Рождественского поста, который установлен для того, чтобы люди очистили себя покаянием и молитвой, и с чистым сердцем встретили светлый праздник Рождества Христова. И мы очень надеемся, что к этому великому событию нам удастся подготовить настоящий праздник для детей и для всех прихожан.

У вас было очень насыщенное лето, расскажите о мероприятиях и реакции публики?

Нам удалось провести конференцию, посвященную жизни и деятельности вновь прославленного святого Русской Православной Церкви, страстотерпца доктора Евгения Сергеевича Боткина. Её провел настоятель прихода Державной Иконы Божией Матери г. Санкт-Петербурга протоиерей Сергей Филимонов. Мероприятие посетила французская и монегаскская публика, для которой многие исторические факты из жизни Боткина стали настоящим открытием. Сегодня мы можем сказать, что наш приход ведет просветительскую деятельность, помогает узнать глубже не только православие, но и историю нашей великой страны. Среди участников конференции была правнучка Евгения Боткина Анна Боткина-Плюе, проживающая в Париже, - она была очень тронута этим событием. Конечно, мы хотели бы продолжить такой формат мероприятий. На данный момент сложно говорить об определённой периодичности, но цели уже поставлены.

А, как с вами можно связаться?

Если человеку необходимо обратиться ко мне, то он всегда может прийти в день службы в церковь. Конечно, бывает - люди в силу обстоятельств не могут посетить наш приход, - в этом случае мне всегда можно позвонить, номер телефона доступен на нашем сайте, и мы всегда найдем пути решения.

www.ruscerkovmonaco.org



Французское рождество: традиции, угощения, мифы

Почему Дед Мороз не входит в дверь, а лезет на крышу и проникает в дом через камин или печную трубу? Почему на новогодних елках вешают стеклянные шары? Почему рождественский торт в форме полена? Есть традиции, которые объясняются легко, но многие, чаще всего самые очевидные, иногда оказываются загадкой.

Рождество — это самый главный день в году для любой французской семьи. Какими бы ни было вероисповедание, никто не остается равнодушным к этому празднику. Он всегда ассоциируется со звонким детским смехом, радостью от подарков и красным замёрзшим носом от прогулок по ярмаркам. Рождество в современной Франции растягивается на целый месяц. Начинаясь 6 декабря, в день святого Николая, оно подходит к концу только 6 января — в день Короля.

Рождество на Лазурном Берегу — это настоящая феерия для детей и для взрослых. Рождественские деревушки, устроенные в каждом городе, переносят посетителей в волшебный мир Пэр Ноэля, французского Деда Мороза, благодаря сказочным разноцветным декорациям, аттракционам и представлениям. На рождественских стендах гурманы могут полакомиться горячими каштанами, глинтвейном, устрицами, а также найти многочисленные идеи для подарков родным и близким, сделанные местными ремесленниками.

Мы расскажем вам о французских рождественских традициях, мифах и конечно же блюдах, которыми принято встречать гостей.

Начнем с шаров

Рождественскую елку, ставшую символом праздника приблизительно в середине XIX века, было принято украшать. Украшали сладостями, вкусными вещами и яблоками, которые к тому времени, к середине зимы, уже становились довольно редким лакомством. Но однажды традиция была нарушена. Дело в том, что в 1858 году в Европе случилась засуха и урожай не был таким плодотворным, как годами ранее. Поэтому к Рождеству яблок совсем не осталось.



Ходят легенды, что решение придумал стеклодувных дел мастер из департамента Мозель. Он предложил на время заменить яблоки на стеклянные шары, но ярко разукрашенные и осыпанные блестками. Эта идея всем очень понравилась. С тех пор традиция утвердилась и постепенно распространилась по всей Франции. Затем она перекочевала сна-

чала в Германию, а потом и в другие страны. Этот стеклодувный завод расположен в департаменте Мозель, на северо-востоке Франции.

Почему Père Noël выбирает столь замысловатый путь через каминную трубу?

Ответ на этот вопрос кроется в особенностях конструкции

старых домов. Оказывается, дело в том, что далеко не во всех домах были окна. Более того, окна в доме считались роскошью, поскольку за окна нужно было платить налог. Налог на окна был одним из самых странных во Франции. Несмотря на свою несуразность он просуществовал аж до 1924 года. Описывая жизнь Монмартра накануне Первой мировой войны,

многие авторы упоминают двух чудаков, которые жили в доме без окон, а помещение освещали с помощью отверстий в потолке. Налог на окна они не платили и так сэкономили. Дед Мороз, конечно же, мог зайти в дом и через дверь, но как доставить удовольствие детям, как сделать им сюрприз? Приходилось старику лезть через дымоход — единственное альтер-



нативное отверстие в жилищах тех времен.

Три скатерти, три свечи и три чаши

На стол, покрытый тремя скатертями, ставят три свечи и три чаши с ростками пшеницы – эти символы Пресвятой Троицы являются залогом благополучия в следующем году. На Лазурном берегу блюда готовят без мяса, однако, это не уменьшает обильности ужина. Популярностью пользуются такие морские продукты, как: треска, морской волк, улитки, икра кефали. Из овощей принято запекать в глиняных горшочках листовую свеклу, испанские артишоки, шпинат.

Тринадцать десертов

Обычай заканчивать рождественский ужин тринадцатью десертами, символизирующими Иисуса и его апостолов, является самым популярным и почитаемым. В каждой семье, в разных городах, существуют свои особенные десерты, однако некоторые десерты считаются просто необходимыми. Например, Ле Жибассье, типичное для Марселя блюдо, которое также называют Фугасс, или «Масляная Помпа». Это особенный пирог, который изготавливается с добавлением оливкового масла и цветков апельсина. Другим обязательным лакомством на столе должна быть нуга, белая и черная. «Четыре бедняка»: миндаль, инжир, изюм, лесной и грецкий орехи, цвета которых соответствуют цветам монашеских одеяний нищенствующих орденов (кармелиты, доминиканцы, францисканцы и капуцины). По желанию сервируют яблоки, груши, зимние сорта дыни, мандарины, сливы, финики, варенье из айвы, консервированные фрукты, миндальное печенье. Кроме того, каждый регион Франции имеет свои традиционные блюда.

Рождественские полена

Рождественских блюд во Франции множество, однако главный рождественский десерт может быть только один. И его история – практически история Золушки, превратившейся в принцессу. В средневековые времена, когда французские крестьяне были бедны, лучшим подарком на Рождество от соседа соседу было большое полено для печки. Подарок был не только практичным, но и напрямую связанным с празд-



ником: ну какое может быть Рождество в холодном доме и без веселых праздничных языков пламени, служивших не только для обогрева, но и для освещения. Французы, страстно увлеченные историей, традицию не забыли, наполнив привычную форму сладким содержанием. Теперь это рождественский торт на любой вкус и кошелек, одинаково любимый всеми семьями Франции.

Рождественские ярмарки

Деревянные шале, декорированные ели, сверкающие гирлянды, горячее вино с пряностями корицы, гвоздики и аниса создают единую атмосферу магии Рождества, которая ощущается на всех рождественских ярмарках и празднично украшенных улицах. В каждом городе французской Ривьеры, открываются ярмарки, которые в течение всего декабря радуют местных жителей и туристов лакомствами и аттракционами. Приезжая на Лазурный Берег во время долгих рождественских праздников, вы сможете побывать в живописных местах, например, в горной деревушке Люсерам, где каждое Рождество можно увидеть более чем 450 различных рождественских яслей из всевозможных материалов. Именно в этой деревушке проходят самые яркие и красочные спектакли, где каж-

дый гость становится участником и погружается в волшебный рождественский мир. Рождество на Ривьере – это незабываемые впечатления!

О подарках на Рождество

Подарки в течение праздничного цикла дарятся несколько раз. Во-первых, подарки детям дарятся на праздник святого Николая 6 декабря. Обычно в этот день дети получают небольшие подарки, чтобы почувствовать праздничное настроение и начать предвкушать праздник Рождества в ожидании более крупных подарков. Французский Дед Мороз – это Пэр Ноэль, который выглядит также, как и Дед Мороз. Однако он более близок к рождественским волхвам, пришедшим поклониться Иисусу, поэтому часто изображается с пастушеским посохом в руках.

Вместо Снегурочки французского Деда Мороза сопровождает Пэр Фуатар. Этот персонаж имеет совершенно злодейский вид, изображается чаще всего в чёрных одеждах, а вместо рождественского посоха в руках несёт розги или кнут. Этот суровый персонаж подсказывает, какие дети вели себя плохо. На Рождество, конечно, обычно не секли, однако ребёнок, который вёл себя плохо, мог получить менее ценные подарки, чем

его братья и сёстры, или не получить вообще.

Пирь дураков

С 1 по 6 января во Франции устраивают «пирь дураков». В эти дни проходят карнавалы гуля-

ют по улицам, ходят в гости и всячески веселятся.

В последний день, 6 января, в честь «пира королей» принято печь традиционный миндальный торт «Ля галлет де Руа», в который запекают фигурку короля.



ния под предводительством «Господина Беспорядка», которым назначался самый главный дурак в округе, а в последний рождественский день, 6 января, отмечают семейным «пиром королей». В современной Франции никто уже не ходит по соседям, назначая дурака, но традиция праздничных прогулок до сих пор жива. Люди

Люди разрезают на части пирог и тот, кому попался кусок с фигуркой, назначается Королем или Королевой. В течение всего вечера обладатель фигурки имеет право загадывать желания и шутить над окружающими.

Ольга Полякова





Clinique Care – медицина НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ в Каннах

Доктор Кристоф Гибодо - один из наиболее известных урологов – нейрохирургов на Лазурном берегу и авторитетнейший специалист в своей отрасли. Доктор Гибодо рассказал редакции ServiceAzur о современных методиках лечения, медицинских тенденциях и об открытии новой клиники в Каннах.



Вы практикуете более 20 лет, как вы пришли в эту область медицины?

Свой путь я начал в университете Ниццы в 1989 году, благодаря хорошим оценкам, мне представилась уникальная возможность пройти стажировку в самых крупных клиниках Франции. Долгое время я оперировал в Париже, параллельно работая над диссертацией. Объединившись с бельгийским исследовательским центром, я изучал урологию и раковые заболевания. И только набравшись опыта, я решил на возвращение домой, где я участвовал в инаугурации клиники «Palais de Grasse». Там мы разработали системы лечения, не требующие длительных госпитализаций. Правильно реализованная амбулаторная медицина может заменить необходимость операций. В 2019 году исполнится моя заветная мечта – откроется клиника, отвечающая всем требованиям современной медицины, в которой мне удалось собрать профессионалов своего дела.

Уже в январе вы открываете новую клинику в Каннах, расскажите об этом проекте поподробнее?

Частная клиника Clinique Care откроет свои двери в январе 2019 года в Каннах по адресу 99 Rue d'Antibes. Ее концепт абсолютно новаторский, ведь мы будем интегрировать новые технологии и подходы в традиционную систему лечения пациентов.

Как сочетаются новые методики лечения с уже существующей системой?

Стоит отметить, что наш организм полностью зависит от окружающей среды, в которой развивается. Организм человека ежедневно подвергается воздействию, которое необходимо учитывать. Поэтому мы предлагаем нашим пациентам помимо лечения, комплексную помощь, включающую в себя профилактику заболеваний и прогностическую медицину, с последующим долгосрочным наблюдением.

В каких именно сферах медицины работает ваш центр?

Можно выделить несколько направлений: урология, тазовая статика, пельвиниология и нейроурология, которые объединяются в медико-хирургическую специальность, называемую урологической хирургией. За последние годы мы разработали новые техники в области управления перинеальными расстройствами у женщин, а также новые методы лечения, такие как лазеры, которые произвели настоящую революцию в медицине.

На сегодняшний день, какие проблемы можно решить с помощью лазера?

Лазер идеально подходит для лечения проблем, связанных с гормональными сбо-

ями. Мы с легкостью совмещаем лазеры нового поколения с глобальным традиционным уходом. На сегодняшний день лазер может помочь решить даже эстетические проблемы: расстройства пигментации определенных зон кожи, прыщи, растяжки и неприглядные шрамы.

Насколько такой вид лечения развит во Франции?

Урологическая хирургия и урологическая медицина во Франции строго контролируются. Все методы лечения и аппараты утверждены министерством здравоохранения. Они являются результатом долгих исследований, имеющие неоспоримые доказательства их эффективности. Любая импровизация категорически запрещена. Новые методы лечения являются результатом плотного сотрудничества со специалистами в области здравоохранения и парамедицины.

Расскажите о вашем подходе к клиентам?

Клиника Clinique Care – это круглосуточный доступ к профессионалам своего дела, среди них: хирурги, медсестры, диетологи и сексологи. Мы всегда стараемся настроить максимально доверительный контакт с клиентом, чтобы обеспечить качественный уровень обслуживания. Подход к каждому клиенту строго индивидуален. Мы предлагаем нашим пациентам широкий спектр услуг высокого класса, понимая тот уровень ответственности, который на нас лежит. Наше основное желание – вылечить клиента и сократить риск рецидива до минимума.

Можно ли сказать, что лечение такого рода проблем положительно влияет на самооценку пациентов?

Безусловно. Лечение проблем, связанных с улучшением внешнего вида и уровня жизненного комфорта, поразительно сказывается на самооценке, на восприятии человеком окружающего мира и его коммуникаций с социумом. Психологическое наблюдение является неотъемлемой частью лечения в нашей клинике.

Какими критериями следует руководствоваться пациентам, чтобы верно выбрать клинику?

Выбирая место лечения, нужно прежде всего выбирать не модное или эстетически привлекательное место, а выбирать качество. Всегда заранее стоит узнать об уровне обучения своего лечащего врача и его команды. А также, стоит обратить внимание на качество услуг и готовность персонала полноценно погрузиться в процесс лечения, чтобы оно было не поверхностным.

На ваш взгляд, изменилась ли медицина за последние несколько лет, а в частности подход к пациенту и болезням?

К сожалению, мы все чаще сталкиваемся с поверхностным подходом к клиенту. В связи с этим виден общий спад уровня медицины в стране. Поэтому в нашей клинике, мы подходим максимально тщательно к исследованию каждого органа и специализированному лечению, подходящему каждому пациенту.

Вы делаете большой акцент на профилактику и прогнозирование заболеваний?

Мы стараемся интегрировать профилактику заболеваний в повседневную жизнь пациентов. Таким образом уменьшая риски развития различных патологий. У нас есть профессионалы разных специальностей, которые позволяют эффективно и быстро решать появившуюся проблему. Наше оборудование уже позволяет оценивать состояние сердечно-сосудистой системы и предвидеть проблемы, которые могут появиться у пациентов с возрастом. В недалеком бу-

дущем, с помощью новых МРТ и КТ-сканеров, а также генетических и молекулярных тестов, мы сможем узнать о существовании рака еще до его проявления в организме.

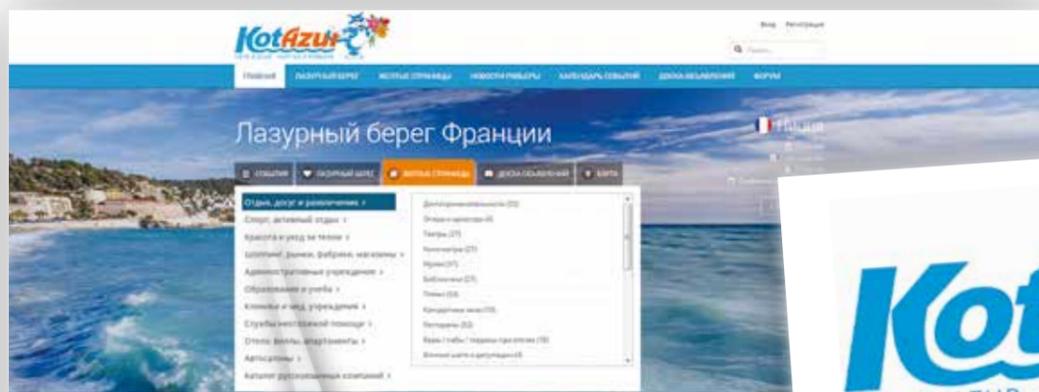
Работаете ли вы с иностранными клиентами?

Это одно из главных преимуществ нашей клиники. Мы можем оказать полное сопровождение иностранным клиентам, начиная от их размещения в отеле и заканчивая консультациями в режиме онлайн, как до, так и после их пребывания у нас. Ознакомиться подробнее с нашими услугами вы сможете на сайте.

Контактные данные:
www.clinique-care.com
contact@clinique-care.com
+33 7 86 51 92 41

Русский портал о Ривьере

Портал KotAzur – это информативный ресурс, предоставляющий актуальную, интересную и полезную информацию о Лазурном побережье. Пользователи нашего портала – это русскоговорящие жители Ривьеры, а также туристы и все те, кому интересен наш край.



«Желтые страницы» – это кладезь тщательно отобранных специалистами адресов с подробным описанием. Благодаря удобному поиску вы можете быстро и эффективно найти интересующие вас места. А комментарии и оценки пользователей позволят сэкономить время и получить достоверную информацию.



Более 1000 объявлений по Лазурному Берегу Оставь и своеБЕСПЛАТНО



Будем знакомы, я – Лазурный кот, и у меня в гостях вы найдете отборные сливки полезной информации обо всем, происходящем на Ривьере.

Рекомендую воспользоваться нашим календарем событий, чтобы быть в курсе предстоящих мероприятий на Лазурном Берегу. К вашим услугам удобный поиск по датам и городам.

Приглашаю заглянуть на наш форум! Здесь вы наверняка найдете не только единомышленников, но и, возможно, друзей, партнеров по бизнесу, а также сможете обсудить важные темы, связанные с жизнью на Ривьере, и получить ответы на интересующие вас вопросы.

Хотите дать рекламу совершенно бесплатно? Нужно оперативно продать или найти что-либо? Наша доска объявлений создана для обмена информацией как для компаний, так и для частных лиц. Станьте эффективнее вместе с нами!

Радио Байкал возвращается

Александр Тюников – основатель первого русско-французского радио «Nice Radio» и первого русского радио «Байкал», президент крупнейшего в Сибири медиа-холдинга «АС Байкал ТВ». Александр рассказал нам о возвращении радио «Байкал» на Лазурный берег и о планах на будущее.

Радио «Байкал» возвращается и продолжает свое вещание на Лазурном берегу, что подготовила команда слушателям?

Мы восстановили вещание на Лазурном берегу, а также начали вещание в Италии. Задумываемся о национальном охвате. Теперь помимо «Nice-Radio», русскоговорящие жители Лазурного берега снова могут услышать любимые русские песни на волнах радио «Байкал».

На каких частотах можно будет его услышать? Какой географический охват?

Радио уже работает в Ницце, а также в Сан-Ремо, Вентимильи и Бордигера на частоте 97,1. В перспективе мы планируем начать вещание в Каннах, Сан-Тропе и Марселе.

Что у вас с интернет-вещанием? Будут доступны записи эфира?

Конечно, интернет сегодня это неотъемлемая составляющая

любого радио. Сегодня возможно скачать наши приложения на любое современное мобильное устройство, как на Android, так и на IOS, чтобы слушать радио в любой точке мира.

Какие программы будут транслироваться? Стоит ли ожидать возвращение старого формата и рубрик?

Помимо привычных программ, к которым уже привыкли наши слушатели, мы планируем ввести несколько новых. Одна из них это «Прямая Связь со Звездой», в которой каждый слушающий радио «Байкал» будет иметь возможность пообщаться в прямом эфире с российской звездой мира кино, телевидения или эстрады.

Как давно вы вышли снова в эфир? Изменилась ли концепция радио «Байкал»?

Мы начали вещание 2 октября. Наша концепция осталась прежней – музыка хорошего настроения, так сказать драйвовая му-



зыка, с максимально возможным охватом слушателей всех возрастов, разных интересов и всех национальностей, но с приоритетом на русскоязычную аудиторию. Мы стремимся максимально расширить зону вещания, чтобы охватить как можно больше населения и Франции и всей Европы. Мы участвуем фактически во всех конкурсах на радиочастоты, как во Франции, так и в других Европейских странах. Буквально на днях мы подали досье для участия в конкурсе на национальное вещание, чтобы получить возможность национального охвата.

Помимо радио «Байкал» у вас ещё есть радио «Nice Radio», пересекаются ли концепции и программы?

Основная целевая аудитория радио «Байкал» – это русскоязычное население. Концепция «Nice Radio» больше направлена на французскую аудиторию, и 30% музыки на нем французская, но русская музыка так же есть на «Nice Radio» и хочу заметить, она нравится многим французам и не редко на наших страницах в соц. сетях они обращаются с просьбой повторить понравившуюся им песню и информацию о ней, кроме того, на «Nice Radio» более танцевальный формат, в вечернее время на нем работают ди-джеи.

В прошлом году вы запустили Радио Байкал в Лондоне, отличается ли его формат от французской или итальянской версии, и в каких ещё европейских странах вы планируете начать вещание?

В основном концепция и формат в Лондоне тот же, что и во Франции и Италии, с небольшой коррекцией подбора музыки, так как в Англии повышенное тре-



бование к содержательной части песен, и категорически не допускается текст с содержанием нетрадиционной лексики. В ближайшей перспективе планируем запустить радио «Байкал» в Австрии, Германии, Греции, Израиле, Болгарии, Грузии и на Кипре.

Чтобы вы хотели сказать своей аудитории?

Слушайте радио «Байкал» – Родное Радио.

Жизнь, как теннис

Отдых на Лазурном берегу разнообразен. Расположенный в атмосфере идиллической роскоши, курорт располагает обширной программой развлечений: яхтенные прогулки, исторические экскурсии и конечно же спорт. Что может быть лучше партии в теннис на берегу моря, лазурного цвета? Профессиональный тренер Олег Воробьев рассказал нам о том, где лучше тренироваться на французской Ривьере и как в этом преуспеть.

Олег, расскажите немного о себе? Как вы пришли в теннис и решили стать тренером?

Можно сказать, что теннисом я занимаюсь всю свою жизнь, ведь тренироваться я начал в 7 лет, это был далёкий 1969 год. Тогда на весь СССР было построено всего два великолепных теннисных комплекса, у нас в Самаре, откуда я родом, и в Москве. Мой друг детства предложил мне записаться в секцию и с тех пор я не прекращал заниматься теннисом. Вслед за этим пошли турниры, соревнования и поездки по всей стране. Я – мастер спорта, член Французской Федерации Тенниса, имею лицензию ФФТ. Уже пятый год я живу и тренирую в Ницце. Решение стать тренером пришло само собой. Мне очень хотелось передать свои знания и опыт всем, кто предан этому спорту и у кого есть желание. У меня есть ученики, которые уже сами успешно работают тренерами.

Сколько лет вы тренируете детей? Какие у вас возрастные группы?

Тренерский стаж уже более 25 лет. Детей принимаю с 4-х лет. Каждая возрастная группа требует специально подобранной программы обучения, а также соответствующего ей инвентаря.

Ваше мнение, с высоты тренерского опыта, будущего чемпиона видно сразу, с малых лет?

С раннего возраста можно определить, на каком профессиональном уровне будет играть ребенок, некая предрасположенность к теннису сразу видна. Но однозначно ответить на этот вопрос трудно, чемпион — это совокупность качеств, которые должны гармонично сочетаться. Бывает,



что приходит ребенок очень талантливый, но со временем теряет интерес к теннису. Есть дети трудолюбивые, это тоже своего рода талант.

Что такое предрасположенность к теннису?

Предрасположенность у ребёнка может быть в целом к спорту, необязательно чтобы это был

теннис. В случае именно с этим видом спорта, предрасположенность – это альянс координации, пластики и концентрации.

А какой, по вашему мнению, тренировочный график оптимален для юниора, регулярно выступающего на соревнованиях?

У хорошего теннисиста не должно возникать вопроса, сколько времени нужно заниматься. Это нужно делать каждый день, изо дня в день. Максимум один выходной в неделю. Средняя продолжительность тренировки составляет три часа, не меньше.

Стоит ли физическая подготовка на первом месте в теннисе?

На мой взгляд физическая форма занимает одно из первых мест. Ведь без нее, как бы ты ни был силен в остальном, матч не потянуть. Наступает быстро усталость, нарушается координация, начинаются ошибки, вслед за которыми валится вся игра. У юниоров это особенно актуально!

Как вы оцениваете условия подготовки юных теннисистов во Франции? Чем они отличаются от России и стран СНГ?

Из 4-х летнего наблюдения за процессом тренировок во Франции, могу сказать, что первое, что бросается в глаза это отношение тренера к ученикам. Если ребёнок не «напрягается» на тренировке или что-то у него не получается, после нескольких попыток со стороны тренера, последний так всё и оставит, не обращая на подопечного особого внима-

ния. Это особо заметно во время групповых занятий. Но если ребёнок хватает всю информацию «на лету» и у него горят глаза, на него, конечно, обращают большое внимание и начинают вести его к вершинам этого прекрасного вида спорта. В России подход абсолютно другой. Тренер будет отдавать полностью своему делу, пытаться привить ребёнку любовь и интерес к теннису.

А если говорить о материально-технической базе, насколько велика разница?

Раньше, лет 10-15 назад разница в материально-технической базе была больше в сторону Запада, конечно. Сейчас разницы нет. Но многие уезжают тренироваться за границу в виду дороговизны самого тренировочного процесса: стоимость аренды корта, услуги тренера и т.д. Здесь совсем другой подход. Многие теннисные школы заинтересованы в игроках, потенциал которых они разглядели. Начинающий теннисист может заключить контракт со школой и получить выгодные условия тренировок и проживания.

Есть ли какие-либо характерные черты у занятий теннисом на Лазурном берегу?

Самое большое и, пожалуй, единственное отличие занятий на Лазурном побережье – климат, позволяющий заниматься теннисом круглый год на открытом воздухе, это здорово! Крытых кортов крайне мало.

Как проводятся занятия?

По разным программам. Индивидуально, групповые, группы по

возрастам и уровню подготовки. Самая большая задача не отбить желание заниматься спортом, а наоборот привить любовь к теннису и укреплять её со временем.

Как родителю понять, куда лучше отдать ребенка и какие перспективы?

Надо пробовать, даже если ребёнок сказал – нет, надо заинтересовать его, пусть пробует, а как, это уже дело родителей. А перспективы сами себя покажут.

А просто для любителей игры в теннис, какие корты можете посоветовать?

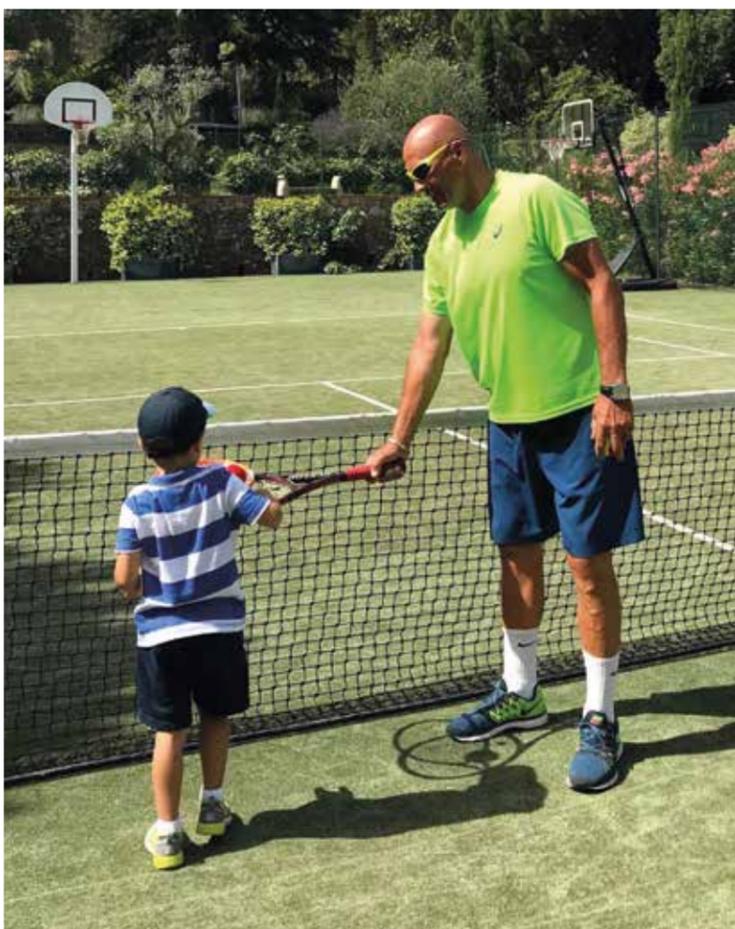
Всё зависит от места проживания и возможности любителя тенниса. Выбор очень большой! Почти в каждом городе Лазурного берега есть корт достойного уровня.

За какой период можно достичь хороших результатов?

Понятие «хороших» слишком размыто. У всех разные планки и цели. Главное – мотивация. Старайтесь и результат не заставит себя ждать!

Какой совет можете дать начинающим?

Не важно, кто вы, малыш или взрослый! Этот вид спорта тем и прекрасен, что им можно заниматься в любом возрасте! Теннис гармонично развивает спортсмена. Физически совершенствует, укрепляет характер, воспитывает целеустремлённость и уверенность в себе. Успехов всем в теннисе!



Лучшие теннисные клубы Лазурного берега

Редакция ServiceAzur расскажет вам, почему история тенниса тесно связана с французской Ривьерой и где, вы однозначно сыграете лучшую партию в вашей жизни.

Канны – родина грунтовых кортов

Мало кто знает, что грунтовое покрытие корта было изобретено на Лазурном берегу, в Каннах. Два величайших теннисиста в истории – братья Уильям и Эрнест Реншоу в 1880 году приезжали в Канны, чтобы давать уроки игры в теннис. В те времена, это была

одна из самых модных игр.

Для своих занятий братья построили травяные корты, но из-за жаркого средиземноморского климата газоны приходили в негодность гораздо быстрее, чем в Великобритании. Решение появилось само собой. Неподалёку, в городе Валлорис, располагался гончарный центр.

Проходя мимо мастерской, братья увидели огромное количество битых и неиспользованных горшков. В тот же день все горшки были вывезены и измельчены, а корт был посыпан побочным продуктом керамического производства.

Новое покрытие стало хитом, и в ближайшие годы только в Кан-

нах построили больше 100 грунтовых кортов, которые идеально подходили для жары. Спустя всего несколько лет был открыт знаменитый на весь мир отель «Карлтон».

Именно этот отель один из первых предложил своим посетителям шесть теннисных кортов. Сегодня любой теннисный клуб

Лазурного Берега предоставляет спортсменам – любителям и профессионалам – безупречные корты, которые идеально соседствуют с морем, позволяя тренироваться в компании с морским бризом.

Ольга Полякова

Mouratoglou Tennis Academy

Патрик Муратоглу известен многим профессионалам и любителям тенниса. На сегодняшний день он является тренером Серены Уильямс. В 2016 году состоялось официальное открытие новой теннисной академии, где работает порядка 30 тренеров по теннису и физической подготовке. Большинство тренеров академии это профессиональные спортсмены, игравшие в ITF или ATP турах. На тренировках они используют исключительно методику Муратоглу, которая была разработана за 20 лет тренерского опыта с игроками различного уровня.

В распоряжении Академии Муратоглу 17 теннисных кортов, 15 жилых комплексов для игроков, физиотерапевтический зал, тренажёрный зал и 2 бассейна. Вы можете выбрать, как индивидуальные, так и групповые занятия.

Адрес:

3550 Route des Dolines, 06410 Biot



Tennis Padel Soleil

Спортивный комплекс Tennis Padel Soleil был открыт в 2016 году. Оснащенный по последнему слову техники, центр быстро стал излюбленным местом среди любителей тенниса. С кортов открывается завораживающий вид на море. На территории расположены: 7 теннисных кортов, 2 из них крытые, спортивный магазин, ресторан и спортзал с сауной.

Вы можете выбрать, как групповые, так и индивидуальные занятия. В клубе работает интернациональная команда тренеров, которые прилагают все усилия для того, чтобы новички полюбили выбранный ими вид спорта, а профессионалы продвинулись дальше в своем мастерстве. В течение года здесь проходят товарищеские и профессиональные турниры, семинары, а также частные мероприятия.

Адрес:

Avenue des Combattants en Afrique,
06240 Beausoleil

Nice Lawn Tennis Club

Основанный в 1890 году, Теннисный клуб Nice Lawn Tennis является одним из первых на французской Ривьере. В распоряжении его гостей 18 теннисных кортов, спорт-зал с сауной, ресторан, спортивный магазин и конференц-зал.

Отрадно отметить, что большинство чемпионов того времени и другие воспитанники школы стали высококлассными тренерами, которые, в свою очередь, воспитали множество выдающихся спортсменов. Здесь тренировался титулованный теннисист Янник Ной, выигравший Ролан Гаррос.

Международная команда тренеров продолжает плодотворно работать, делая теннис одним из самых популярных видов спорта в Ницце.

Забронировать корт для тренировки можно в тот же день или накануне игры.

Адрес:

5 Avenue Suzanne Lenglen,
06000 Nice



Monte-Carlo Country club

Грунтовые корты Monte-Carlo Country club известны во всем мире. Ведь именно здесь, начиная с 1897 года, ежегодно проходит один из самых важных турниров среди профессионалов – Monte-Carlo Rolex Masters. Разработанный известным архитектором Шарлем Летросном, клуб утопает в садах, засаженных кипарисами.

Этот спортивный комплекс огромен и не имеет себе равных на Лазурном берегу. Помимо центральной арены, вмещающей до девяти тысяч зрителей, здесь размещена теннисная академия. С сентября по июнь в ней проходят занятия для детей всех возрастов, включающие также тренировки по плаванию.

Адрес:

155 Av. Princesse Grace,
06190 Roquebrune-Cap-Martin



Рестораны Ривьеры, где вы проведете незабываемые зимние праздники

Гастрономический мир Лазурного берега очень разнообразный: от небольших булочных до ресторанов, отмеченных звездами, от средиземноморской до индийской кухни. Мы выбрали для вас четыре ресторана, которые удивят вас своими блюдами и где вы приятно проведете время.



«Vogue d'Asie» Азиатская кухня высокого класса

Азиатская кухня — это прежде всего образ жизни. Баланс и гармония вкусов в каждой тарелке вот уже долгие столетия привлекают искушенных гурманов. Ресторан «Vogue d'Asie», расположенный в самом сердце Ниццы, приглашает вас в уникальное кулинарное путешествие. Современный и изысканный декор создает атмосферу, идеально подходящую для отдыха с друзьями или семьей. Здесь подают блюда традиционной китайской, японской, тайской и даже вьетнамской кухни. Готовят не из заготовок, а из свежих продуктов сразу после заказа. Бестселлеры ресторана – креветки по-тайски с карри в кокосовом соусе, острый жареный окунь и креветки Gambas. В ресторане есть меню на русском языке, что значительно облегчает выбор блюд для туристов, не владеющих французским языком. Отличная кухня из свежих продуктов - первый аргумент, почему стоит посетить «Vogue d'Asie».

Вторая причина популярности – это музыкальные вечера, ведь в ресторане есть специальный зал для проведения мероприятий, предусматривающий танцевальную программу. В «Vogue d'Asie» каждые выходные проводятся Караоке-вечеринки с Dj и певицей. Профессиональное оборудование позволяет исполнять песни на русском, французском, английском, испанском и итальянском языках. Вечера проходят интересно и весело, и заканчиваются после полуночи. «Vogue d'Asie» превратит вашу трапезу в незабываемое гастрономическое приключение. И ещё: обслуживание в ресторане выше всяких похвал, более внимательного персонала вы не найдете нигде.

Адрес: 10 rue Alphonse Karr, Ницца.

Тел. +33 (0)4 93 92 15 08

www.voguedasie.fr — Facebook : [voguedasie](https://www.facebook.com/voguedasie)



ФОТО MITYA NEVSKY PHOTOGRAPHER

La Marée

Ресторан «La Marée» эффектно расположился на крыше Port Palace княжества Монако. Посетителям заведения открывается впечатляющий вид на замок принца, возвышающийся на холме, и на старинный порт Эркуль со множеством роскошных яхт. Также у гостей ресторана есть прекрасная возможность наблюдать за гонками во время Гран При формулы 1. Изысканное меню порадует и непременно удивит даже самых взыскательных гурманов. Выбор морепродуктов здесь поистине огромен: устрицы и ракушки, ракообразные и моллюски, королевские крабы и омары, осьминоги и лангусты, кальмары и лобстеры, трепанги и множество уникальных рыб из всех морей. На ледяных прилавках и аквариумах La Marée можно обнаружить австралийскую барамунди, морского черта, тюрбо, рыбу Сен-Пьер, скальную барабульку, ламбуку, меру, морских ежей, ракушки Абалон, Прер, морского финика и Куто. Повар приготовит любую, выбранную посетителем рыбу, учитывая все пожелания. Тенистая терраса ресторана идеально подойдет как для романтического вечера вдвоем, так и для шумной вечеринки в кругу друзей или коллег. Уникальная концепция ресторана и высокий уровень сервиса не оставят равнодушными посетителей.

Проведите незабываемый Новый год с видом на мерцающие огни княжества. «La Marée» подготовил для своих гостей специальное праздничное меню из средиземноморских блюд, в котором каждая из позиций будет предоставлена на выбор посетителям. В течение всего вечера группа LES GYPSY исполнит лучшие хиты, создавая увлекательную атмосферу праздника. Стоимость вечера составит 200 € с человека.

7 Avenue J.F. Kennedy, Monaco

Тел. +377 97 97 80 00

www.lamaree.mc



ФОТО © EMMANUEL PARENDET

La Langouste

Ресторан La Langouste расположен в самом центре Ниццы, рядом с avenue Jean Médecin. Великолепная кухня и уникальная атмосфера ресторана вот уже третий год привлекают местных жителей. Летом гости предпочитают расположиться в тихом, зеленом, закрытом саду, а зимой в красивом каминном зале или на веранде с видом на сад, которую часто приватизируют для отмечания праздников или юбилеев.

В меню ресторана представлены классические блюда Средиземноморской кухни, такие как салат из артишоков, Tar Tar из тунца, фуа гра, говяжье филе в стиле Россини, лингвини ли ризотто с трюфелями, блюда из лучших сортов рыбы, а также авторские разработки французского шефа, такие как морские гребешки с черным рисом, осьминог на гриле с кинуй и яблоками, утка с трюфелями и виномградом. Отдельно стоит отметить авторские десерты ресторана, которые разрабатывает шеф кондитер, такие как: суфле, шоколадные ассорти, чизкейк, панна котта, а также мороженное и сорбеты собственного приготовления. И конечно же, в ресторане La Langouste всегда можно попробовать свежих лангустов и омаров, которые представлены в большом аквариуме. Винную карту ресторана разработала известная сомелье Julia Scavo. В обеденное время ресторан предлагает сет из двух или трех блюд за 19€ и 24€. А на ужин сет из трех блюд за 24€. В Новогоднюю ночь ресторан подготовил для своих гостей авторское меню, стоимостью 150€ с человека, включающее гастрономические блюда и бокал шампанского, и насыщенную программу с живой музыкой. Ресторан открыт с 12:00 до 14:30 и с 19:00 до 22:30 ежедневно, кроме воскресенья.

Nice, 7 Avenue Georges Clemenceau.

Тел: +33 (0) 493 88 79 23

www.fr.lalangouste.fr



Le Restaurant des Rois

Ресторан, расположенный непосредственно в отеле «La Reserve de Beaulieu», был основан в 1880 году и отмечен Мишленовской звездой. В свое время он был назван одним ресторанным критиком «королевским рестораном и королем среди ресторанов». Антуражный интерьер, стеклянная галерея, мебель под старину – все это создает атмосферу рафинированности и чинного благородства.

В меню средиземноморская кухня: поросенок Ларзак, голубой омар, на десерт – глазированные каштаны, сорбет или чатни из инжира с зернами пинии. В винном погребе представлено около 250 наименований известных вин.

С конца октября по 22 декабря ресторан работает только в вечернее время.

5 Boulevard du Général Leclerc, 06310 Beaulieu-sur-Mer

Тел. +33 (0)4 93 01 00 01

www.reservebeaulieu.fr/hotel-luxe/restaurant-gastronomique/restaurant-des-rois/



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ