

# MARALIN MAGAZINE

---

# LUXURY REAL ESTATE

---

autumn – 2017 Vol. 32 №1

*Дом «Дворянское гнездо»*

**ТОР  
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

БИЗНЕС-ЗАВТРАК С ПАРТНЕРАМИ  
**ПАО ВТБ 24**

**ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

интервью с Руководителем студии «Berloni» Андреем Ефременко

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В КАРМАНЕ –

**МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ MARALIN.RU**

НЕ БУДЬТЕ ЛИДЕРАМИ,  
БУДЬТЕ ПЕРВЫМИ!

КАТАЛОГ  
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
[www.maralin.ru](http://www.maralin.ru)



ВИДЕО КАТАЛОГ  
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ  
[www.maralin.tv](http://www.maralin.tv)



[@maralin\\_ru](https://www.instagram.com/maralin_ru) [#maralinru](https://www.instagram.com/maralinru)

ЮЖНАЯ ПАЛАТА  
**НН**  
НЕДВИЖИМОСТИ



РОССИЙСКАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
РИЭЛТОРОВ

ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ





## Новые грани Вашего отдыха

Загородный клуб

Активный отдых

SPA & Wellness

Бронирование: +7 (800) 500 10 60

[www.utkino.com](http://www.utkino.com)

## ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ на страницы нашего издания!

**Журнал Maralin Magazine** – первое в Ростове-на-Дону издание об элитной недвижимости, которое расскажет о свежих новостях, изменениях в законодательстве, состоянии рынка на текущий момент и новых объектах.

Мы предлагаем читателям аналитику и прогнозы, интервью с авторитетными представителями рынка, интересные тематические публикации, практические советы и юридические консультации по вопросам продажи, покупки, обмена или аренды любой недвижимости, будь это коммерческие или жилые объекты.

Недвижимость Ростовского региона представлена множеством объектов различных классов, типов и категорий. Выбрать подходящий объект для удачного инвестирования среди огромного количества предложений не всегда просто.

Жизнь быстротечна. Время, семья, очаг – непреходящие ценности. Вам не придется жертвовать ни одной из них, ведь именно мы, являясь профессионалами в данной сфере, поможем вам разобраться в различных нюансах сделок, подскажем, где и как быстро получить необходимую информацию.

Погружайтесь в мир недвижимости вместе с нами.  
Мы обещаем – будет интересно!

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: **АННА КУЗНЕЦОВА**  
[kuznetsova@maralin.ru](mailto:kuznetsova@maralin.ru)



# Наедине с природой

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В КАТАЛОГЕ  
КОМПАНИИ МАРАЛИН РУ!

Элитное домовладение, расположенное на живописном склоне, в лесном массиве, вблизи поселка Ольгинка Туапсинского района Краснодарского края.

В комплекс домовладения входят:

- жилой коттедж (642.4 м<sup>2</sup>);
- гостевой дом (238.3 м<sup>2</sup>);
- дом для охраны и персонала (118.2 м<sup>2</sup>);
- конюшня;
- зона отдыха с открытым бассейном;
- вертолетная площадка (5000 м<sup>2</sup>).

В жилом доме предусмотрены четыре спальни с индивидуальными санузлами и гардеробными, просторная кухня-столовая, гостиная, каминный зал, кабинет. Обособленная wellness зона вмещает в себя бассейн, тренажерный зал, парная.

Гостевой дом вмещает три комнаты, кухню и санузел.

Бесперебойное жизнеобеспечение дома обеспечивает современное оборудование, а также собственные подстанции коммуникаций.

Размер земельного участка составляет 136 соток.

По всему периметру домовладения ведется круглосуточное видеонаблюдение и охрана.





## От первого лица

Агентство элитной недвижимости Маралин Ру, деятельностью которого является продажа элитной недвижимости в Ростове-на-Дону, основано 1 апреля 2009 года. Изначально идея открытия агентства предполагала, что основной его сферой деятельности в моем лице, станет оказание персональных услуг на рынке недвижимости.

Моя деятельность началась гораздо раньше, с 2000 года, с открытия собственной компании «Реал», представляющей стандартную модель агентства недвижимости. Именно в то время я, как руководитель, получил немалый опыт работы с крупными риэлторскими и строительными компаниями, что и позволило мне немного позже вместе с командой единомышленников создать более масштабный проект под названием Маралин Ру. На сегодняшний день мы готовы предоставить клиентам полноценный каталог элитной недвижимости на нашем официальном сайте [www.maralin.ru](http://www.maralin.ru), а также видео каталог [www.maralin.tv](http://www.maralin.tv), где представлены качественные презентационные ролики предлагаемых нами объектов.

За период работы нашего агентства, путь которого начинался с небольших сделок, сформировался коллектив профессионалов, успешно оказывающий услуги в сфере недвижимости. Благодаря слаженной работе и индивидуальному подходу к каждому клиенту, мы занимаем лидирующие позиции на рынке недвижимости Ростова-на-Дону. Также у нас появились партнеры, причем, не только в России, но и по всему миру, включая Испанию, Германию, Францию и США. Мы приобрели опыт в международных сделках, и, безусловно, опыт в различных сферах недвижимости. Кроме того, наше агентство сотрудничает с ведущими девелоперами, банковскими учреждениями и страховыми компаниями, что позволяет предлагать недвижимость на выгодных для покупателей условиях.

Агентство элитной недвижимости Маралин Ру — член профессиональных сообществ Российская Гильдия Риэлторов и Южная палата недвижимости, Председателем правления которой являюсь я — Маралин Алексей Сергеевич. Это позволяет нам совместно с коллегами и партнерами развивать и регулировать рынок недвижимости региона. В своей деятельности мы придерживаемся единых стандартов, ведь это необходимо для формирования стабильного рынка, повышения качества риэлторских услуг, и, соответственно, обеспечения защиты, надежности и успешности сделок, что важно, как для потребителей, так и для других участников рынка.

Специалисты нашей компании постоянно следят за изменениями в законодательстве, анализируют ценовую ситуацию, своевременно вносят корректировки в ходе выполнения задач.

Мы повышаем свой уровень, участвуя в Конгрессах недвижимости, различных тематических конкурсах, мастер-классах и тренингах. Все это позволяет создавать цивилизованный рынок недвижимости в регионе. Наш профессионализм позволяет конструктивно беседовать с каждым клиентом, взаимовыгодно сотрудничать, улучшая жилищные условия всех желающих.

Нам есть, чем поделиться с нашими читателями, и в каждом новом выпуске мы будем рассказывать о рынке недвижимости, изменениях в законодательстве, а также о том, как именно нужно оказывать услуги в данном сегменте, чтобы они отвечали всем стандартам качества и профессионализма. Читайте наш журнал уже сегодня, и вы всегда будете в курсе самых свежих новостей рынка недвижимости.

**CEO ALEXEY MARALIN**



## На высоте

Видовая двухкомнатная квартира, расположенная в современном жилом комплексе Аллея Роз. Месторасположение – г. Ростов-на-Дону, Западный жилой массив, ул 2-я Краснодарская. Метраж – 85 м<sup>2</sup>.

Планировка – холл, хозяйственная комната, кухня-столовая, гостиная, лоджия, совмещенный санузел, спальня с выходом на утепленную и застекленную лоджию, переоборудованную в кабинет.

Ремонт выполнен по индивидуальному дизайнерскому проекту из дорогостоящих импортных материалов.

Квартира оснащена технологией умный дом. Квартира продается в состоянии «под ключ», со всей обстановкой.



**Панина Анастасия Александровна**  
Эксперт рынка элитной недвижимости  
Т.: +7 (950) 843-46-88, +7 (863) 260-12-13  
Сертифицированный специалист по недвижимости  
– Агент  
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0721

## Модный фьюжн

Трехкомнатная квартира, расположенная в жилом комплексе «21 Век».

Место – г. Ростов-на-Дону, Центр, ул. Максима Горького. Метраж – 153 м<sup>2</sup>.

Удобная и функциональная планировка: парадный холл, гостевой санузел, помещение хозяйственного назначения, гостиная, кухня-столовая, остекленная лоджия, спальная комната, большая гардеробная, мастер-бедрум с собственной гардеробной и рабочим кабинетом, ванная комната.

Интерьер решен в модном стиле фьюжн.



**Ильина Евгения Викторовна**  
Эксперт рынка элитной недвижимости  
Т.: +7 (928) 607-70-75  
Сертифицированный специалист по недвижимости  
– Агент  
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0712



## Бизнес завтрак с партнерами ПАО «ВТБ 24»

2 августа состоялась встреча Маралина Алексея Сергеевича, руководителя агентства элитной недвижимости Маралин Ру, с партнерами. На бизнес завтрак были приглашены директор ООО «Купеческий» филиала №2351 ВТБ 24 Судоргин Борис Викторович и управляющий директор ООО «Ростовский» филиала №2351 ВТБ 24 Корчагин Максим Вадимович. В ходе беседы обсуждались услуги и предлагаемые банком-партнером продукты, которые, несомненно, будут интересны нашим клиентам.

**Борис Викторович:** Что в целом представляет офис? Основное отличие офиса формата «Привилегия» заключается в возможности персонального и конфиденциального решения всех вопросов, а также предоставлении полного комплекса услуг физическим лицам. Все решения принимаются в отдельных переговорных комнатах, с отдельно закрепленным менеджером. В задачи персонального менеджера входит прием заявок на любой продукт, даже если он

не оформляется непосредственно в офисе.

**Алексей Сергеевич:** То есть, персональный менеджер закрепляется за физическим лицом?

**Борис Викторович:** Да. Если речь идет об ипотеке, менеджер принимает заявку у клиента, а оформление осуществляется непосредственно в центре ипотечного кредитования. И занимается всем менеджер.

**Алексей Сергеевич:** Получается, клиенту никуда не нужно идти, менеджер ведет всё сам?

**Борис Викторович:** Да, все происходит в одном месте, это удобно для клиентов.

**Алексей Сергеевич:** Центр ипотечного кредитования находится в вашем офисе «Привилегия»?

**Максим Вадимович:** В Ростове-на-Дону три ипотечных офиса ВТБ24. В августе ипотечный модуль, располагавшийся на ул. Большой Садовой, 150, переехал на Ворошиловский, 37. Теперь он находится по этому адресу, что, в первую очередь, удобно для



клиентов офиса «Купеческий». Это функциональный ипотечный модуль.

**Борис Викторович:** Да, но теперь на вывеске «Купеческий» можно увидеть слово «Привилегия», и это уже отличие от стандартного бренда. Почему именно такое название? Клиенту при открытии счета предлагается заключить договор комплексного обслуживания с полным пакетом услуг – базовым или же «Привилегия». Последний включает услуги персонального менеджера, отдельную выделенную горячую линию без ожидания и круглосуточное решение всех вопросов.

**Алексей Сергеевич:** Да, несомненно, это очень удобно!

**Борис Викторович:** Также предлагается выпуск статусной банковской карты с доступом к премиальным услугам – ведению деятельности на бирже или различным инвестиционным продуктам. Так как обычное физическое лицо не имеет доступа к бирже, это выполняет агент, в данном случае, банк. Весь комплекс услуг предоставляет персональный менеджер. Ставки и доход в данном случае выше обычных депозитов, т.е. капитал клиентов сохраняется и приумножается.

**Алексей Сергеевич:** У меня важный вопрос. Какой минимальный «входной билет», размер вклада, который дает доступ ко всем этим привилегиям?

**Борис Викторович:** Пакет услуг может приобрести любой клиент, ежемесячное обслуживание составит 2500 рублей. Если вы по своей карте тратите, рассчитываясь с торгово-сервисными предприятиями от 55 000 рублей в месяц и более, если у вас есть остатки на денежных счетах Банка ВТБ 24 от 2 000 000 рублей или вы получаете средства в виде зачисления заработной платы, или, может быть, это собственные зачисления на карту в месяц от 120 000 рублей, то пакет «Привилегия» для вас будет бесплатным. Причем, в первых двух случаях (транзакции и остаток) вы еще получаете дополнительно карту «Приорити Пас». Эта карта позволяет проходить в бизнес-залы в аэропортах по всему миру.

**Максим Вадимович:** Алексей, наверняка Вы



пользуетесь подобной картой?

**Алексей Сергеевич:** Да, такая карта у меня есть. Она оплачивается банком или клиент сам оплачивает за вход в бизнес-зал?

**Борис Викторович:** Есть нюансы. Если эти условия соблюдаются (транзакции или остаток), то восемь проходов в месяц оплачивает банк.

**Алексей Сергеевич:** Это очень удобно.

**Максим Вадимович:** В принципе, 55 000 рублей в месяц – это вполне реальная сумма.

**Алексей Сергеевич:** Да, это реальная, рабочая сумма.

**Борис Викторович:** Повторю, в этих случаях можно пользоваться этим пакетом услуг бесплатно. Если в какой-то месяц не получилось, будет комиссия 2500 рублей.

**Алексей Сергеевич:** То есть, если условия не выработаны, просто взимается небольшая комиссия? Это хорошие условия.

**Максим Вадимович:** Еще важное дополнительное преимущество для владельцев пакета «Привилегия» – консьерж сервис. Я сам являюсь держателем пакета, и могу подтвердить, что консьерж сервис – это круглосуточная услуга. По звонку решается буквально любой вопрос. Вплоть до переводов текстов. В частности владельцы пакета «Привилегия» – это, в большинстве, владельцы бизнеса, занятые люди. У них нет свободного времени забронировать что-то, оформить путешествие.



**Алексей Сергеевич:** По звонку такой человек может все решить?

**Максим Вадимович:** Да. Причем, это выглядит не как звонок на горячую линию любого банка, где необходимо ожидать ответа какое-то время. Горячая линия «Консьерж сервис» в пакете «Привилегия» на звонок отвечает сразу и решает любые вопросы, например, доставка букета, планирование путешествия, брони, приобретения чего-либо.

**Алексей Сергеевич:** Да, я понимаю, как это удобно. Когда люди заняты, у них нет на это времени. Для них важно, когда такие вопросы можно кому-то поручить.

**Борис Викторович:** К примеру, самая популярная услуга в «Консьерж сервис» — это бронирование столика в ресторане и покупка билетов на футбольные матчи.

**Алексей Сергеевич:** Есть ограничения по регионам? Или без ограничений?

**Борис Викторович:** Без ограничений! Причем, зачастую такие способы бронирования еще и обладают определенными видами скидок. Приведу несколько примеров. Клиент, допустим, у нас должен был лететь в Москву, эта поездка не была запланирована, случилась внезапно. По собственным каналам он не смог забронировать себе гостиницу. И, соответственно, обратился в «Консьерж сервис», ему забронировали номер в гостинице, еще и со скидкой.

**Алексей Сергеевич:** Со скидкой — это совпадение или

служба постоянно предоставляет такие скидки?

**Борис Викторович:** Это постоянная система.

Именно для партнеров банка.

**Алексей Сергеевич:** Как работает эта система? У вас есть заключенные партнерские соглашения?

**Борис Викторович:** Да, у нас заключены партнерские соглашения с различными организациями, список которых постоянно расширяется. Для владельцев пакета «Привилегия» существует возможность дистанционно в режиме онлайн посмотреть список таких партнеров, которым предоставляются скидки. Еще один важный момент, особенно актуальный для путешественников — это страховка выезжающих за рубеж, включена в пакет «Привилегия». Размер страховки — до 100 000 долларов. Регион — 100 км от места прописки, на таком расстоянии клиент уже имеет статус путешественника, а также те, кто выезжает за рубеж. Данная страховка действует в зоне шенген.

**Алексей Сергеевич:** Бронируя путешествие, клиенту не придется беспокоиться о страховке? Необходимо ли ставить в известность о выезде банк?

**Максим Вадимович:** Это происходит автоматически!

**Борис Викторович:** Клиент уже является участником страховой программы. Но перед выездом за рубеж страховой полис нужно просто распечатать. Можно обратиться к своему персональному менеджеру, чтобы он подготовил и распечатал ваш страховой полис.



**Алексей Сергеевич:** Да, несомненно, это тоже очень удобно!

**Борис Викторович:** У нас есть клиент, который поехал в Австрию кататься на лыжах и, получив травмы, он был обеспечен своевременной и квалифицированной медицинской помощью, благодаря такому полису.

**Алексей Сергеевич:** Да, я считаю, это огромный плюс для клиента. Банк обеспечивает его безопасность с таким комплексом услуг.

**Максим Вадимович:** Причем, в какую бы ты страну не выезжал, в полисе указаны телефоны, где отвечают русскоговорящие представители. Звонок бесплатный!

**Алексей Сергеевич:** Столько плюсов, чувствую, после беседы стану вашим клиентом!

**Борис Викторович:** Помимо перечисленного, есть много других сопутствующих продуктов, которые не входят в пакет «Привилегия», но всегда доступны владельцам данного пакета за дополнительную плату. Это услуги финансовой защиты, страховые пакеты, накопительное страхование. Все это осуществляет компания «ВТБ страхование», которая входит в группу ВТБ. Клиент получает полную защиту, без рисков, так как присутствует участие государства. По сути, доверяя средства таким эмитентам, мы делаем те же самые вклады, что и в банк, с точки зрения эмитентных рисков. Но при этом мы еще и защищены с точки зрения страховой защиты. Это тоже популярный на сегодняшний день продукт, и тем клиентам, которым он будет интересен, мы готовы его предоставить.

**Алексей Сергеевич:** Да, это интересно. Если говорить об ипотечных продуктах, специализируется ли банк на выдаче ипотечных средств для приобретения коммерческой недвижимости? С жилой все предельно понятно, это направление сейчас очень развито.

**Борис Викторович:** Да, специализируется, и называется это коммерческой ипотекой или бизнес ипотекой. Для этого у нас есть отдел малого бизнеса, его возглавляет Богданова Валерия Леонидовна.

**Максим Вадимович:** Кстати, сотрудник вашего агентства Иван Бутенко, который специализируется



на коммерческой недвижимости, уже встречался с руководителем данного отдела и обсуждал ряд важных вопросов, интересующих клиентов.

**Борис Викторович:** Если необходимо, мы организуем еще дополнительные встречи. Такой продукт есть и он все больше набирает популярность. В рамках офиса «Купеческий Привилегия» мы можем организовать навигацию на расчетно-кассовое обслуживание. В принципе, для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — бизнесменов-владельцев пакета «Привилегия» до конца 2107 г. действует акция — услуга предоставляется бесплатно, с учетом личных и бизнес-потребностей. Комиссии за открытие счета и его ведение нет.

**Максим Вадимович:** Продолжая говорить об ипотеке и розничной линейке ипотечных программ для физических лиц, в качестве альтернативы приобретению коммерческой недвижимости мы предлагаем нецелевой кредит по залог собственной недвижимости (жилой), например, частного дома с землей или квартиры. Банк выдает кредит под залог имеющейся недвижимости. Название «нецелевой» говорит о том, что Банк не отслеживает расходование кредитных средств.

**Алексей Сергеевич:** Да, тут все предельно ясно. Залог для банка в этом случае служит гарантиями выполнения обязательств.

**Максим Вадимович:** При этом процентная ставка





по данному кредиту ниже, чем по потребительским. По кредитам для малого бизнеса также невысокие ставки. Сейчас уровень ставок по нецелевому кредиту у нас 12%.

**Алексей Сергеевич:** Вполне приемлемо!

**Максим Вадимович:** Да, если мы будем говорить про базовую процентную ставку по ипотечным кредитам для физических лиц, то у нас она составляет 10%, и есть ниже. А нецелевой кредит со ставкой 12% по сравнению с потребительским кредитом выглядит конкурентно.

**Алексей Сергеевич:** Такой важный вопрос. Мы сейчас проговорили о клиентском сервисе, вкратце коснулись ипотечных продуктов, а если говорить о нашей сфере недвижимости, в случаях, когда расчет по сделке купли-продажи проходит в стенах банка. Понятно, что вы готовы предоставить комфортные условия, удобные комнаты для переговоров и т. д. Что же касается безопасности сделки: предоставляете ли вы для расчета, например, аккредитив, услуги в плане банковской ячейки, обеспечения безопасности сделки для обеих сторон, как для продавца объекта недвижимости так и для покупателя?

**Максим Вадимович:** У нас возможны любые схемы, как в ипотечных сделках, так и в остальных случаях купли-продажи. И банковские ячейки, и аккредитивные формы расчета, и наличные, и до регистрации и после регистрации, и денежные

переводы. Все возможно по желанию клиента. В зависимости от конкретной ситуации либо аккредитивы, либо через ячейки с условием доступа к ней. Мы готовы предложить клиентам любые формы расчетов.

**Алексей Сергеевич:** То есть, офис «Купеческий» гибок и открыт клиенту, и в зависимости от поставленной задачи, готов ее решить?

**Борис Викторович:** В нашем отделении банка «Купеческий Привилегия» порядка 200 банковских ячеек. Свободное число ячеек — около 50-60 постоянно, разных размеров. От размера зависит и стоимость ячейки. В среднем она составляет порядка 5 000 — 6000 рублей в год. Если нужен совместный доступ нескольких участников, предоставляется и такая услуга. Только вносится дополнительная плата за особые условия.

У нас удобный депозитарий. Есть комната, где можно в конфиденциальной обстановке, когда никто не помешает, выполнить необходимые действия со своими ценностями, которые хранятся в ячейке.

Время, когда это необходимо сделать, можно запланировать заранее.

Часть операций можно проводить не с персональным менеджером, а с менеджером счета — есть у нас такие сотрудники. Если это операция не оформление продукта, а какая-то текущая, например, получение справок, выписок, проведение какой-



либо операции, менеджеры счета это выполняют непосредственно в операционном зале.

У нас есть отдельный телефон, который также доступен всем клиентам. Можно позвонить что-то уточнить, записаться на удобное время. Когда приходите в офис, вас встречает администратор, который проводит в нужную переговорную, обеспечит наличие нужного менеджера.

**Алексей Сергеевич:** Удобство и комфорт. Просто человек приходит в банк, а его уже ждут, и все готово к его встрече?

**Борис Викторович:** Да, администратор первично все уточнит и подготовит все, что бы вы максимально комфортно получили те услуги, которые хотели.

**Алексей Сергеевич:** Еще один немаловажный вопрос. Интересно, поменялась ли сейчас система и сократился ли срок, когда клиент переводит средства с одного счета на другой, например, в другой регион?

**Борис Викторович:** Сейчас переводы осуществляются мгновенно, даже на счета в других банках и регионах.

**Алексей Сергеевич:** Размер суммы не влияет на срок?

**Борис Викторович:** Ограничения на суммы переводов есть, и поэтому при больших суммах перевода клиенту лучше договориться с менеджером заранее, чтобы он подобрал наиболее подходящий вариант.

**Максим Вадимович:** Тем не менее, норматив по срокам перевода — до трех банковских дней сохраняется.

**Борис Викторович:** Что хочется сказать в итоге: наверное, пока не увидишь все своими глазами, не попробуешь, не пообщаешься с нашими менеджерами, не получишь полноценного представления и не оценишь все преимущества. Поэтому приглашаем всех клиентов посетить наш офис, стать нашими партнерами и постоянными клиентами. Мы готовы принять всех! Приглашаем всех в наш офис «Купеческий Привилегия» на ул. Большая Садовая, 77/24.

**Алексей Сергеевич:** Спасибо Вам большое за интересную и полезную беседу! ■





## Истинная редкость

Эксклюзивное предложение – трехкомнатная квартира, расположенная в жилом доме класса de luxe «Усадьба». Жилой комплекс находится на одной из самых красивых центральных улиц Ростова – Пушкинской, между проспектом Чехова и переулком Университетским. Общая площадь апартаментов составляет 160 м<sup>2</sup>. Результатом работы над проектом известного дизайнера, явилось удобное во всех отношениях жилое пространство, с понятным планировочным решением и великолепной обстановкой.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

## интервью с Руководителем студии «Berloni» Андреем Ефременко

8 августа 2017 года состоялась встреча Алексея Маралина – руководителя агентства элитной недвижимости Маралин Ру с директором студии интерьерных решений BERLONI Андреем Ефременко. В процессе обсуждения, было подписано стратегическое соглашение о сотрудничестве.

**Андрей:** Я являюсь учредителем студии BERLONI. Мы пять лет работаем на рынке города Ростова, представляем итальянскую мебель, моно бренд – кухни BERLONI. Откуда появилось идея создать продукт на рынке – готовые квартиры от BERLONI? Первое мое личное восприятие об этом - компания Flat Mart, под руководством Сергея Меньшикова. Она работала 10 лет назад и была весьма успешна, ее продукт был востребован. Мне очень нравилось, я сам покупал эти квартиры. Я понимал, что на тот момент было много людей, которым это было интересно, и они хотели это покупать. Безусловно, этот продукт был дорогой и не для всех доступный, но спрос на него в городе был. На протяжении пяти лет, общаясь с нашими клиентами в студии, людьми с высоким доходом, слышал, что к ремонту надо относиться, как к удовольствию. Иначе, это однозначно испортит вашу жизнь.

**Алексей:** Все верно, согласен с вами. Думаю, многие из нас проходили этот этап в жизни.

**Андрей:** Многие рассказывали, что это удовольствие они с удовольствием делегировали! Есть люди, которые занимаются своей основной профессией, зарабатывают деньги. Они понимают, что какую-то часть своей жизни просто должны посвятить ремонту. И эта часть не всегда короткая. Это может быть и год, и два, и три. Отсюда и появилась популярная сейчас профессия дизайнера, который, по сути, является менеджером проекта.

**Алексей:** Менеджер проекта должен взять на себя рабочие процессы?

**Андрей:** Да. Менеджер проекта, в принципе, является организатором процесса. Безусловно, наши дизайнеры и менеджеры – творческие люди, они придумывают идею, потом ее реализовывают. Я вижу отношения заказчиков и дизайнера с точки зрения делегирования ему их полномочий, соответственно, сделал вывод, что данная ниша на сегодня свободна. Имея студию и возможность привозить итальянскую мебель по настоящей европейской цене, предоставляя это как готовый продукт, я не сомневаюсь, что в Ростове найдутся люди, которых это заинтересует.

Работая над проектами, мы посещаем фабрики, итальянские шоурумы, набираемся опыта, смотрим, как люди создают красоту, не вкладывая в это большие деньги. Это тоже искусство, на самом деле! Как говорят сами дизайнеры, если у вас есть много денег, у вас все равно получится красиво. Ведь вы будете просто покупать дорогие вещи, и они сами по себе будут хорошо смотреться. Это известный приём. Для меня очень важно было правильно стартовать! Выбрать правильное месторасположение дома: мне очень нравится проект «Жемчужина Дона», на мой взгляд, это очень удобное расположение. Он находится недалеко от нашей студии, улица Пушкинская, всеми любимый парк Революции, это центр города. Проект хороший, современный.

**Алексей:** Добавлю, как человек, который активно передвигается по городу: здесь очень удобная транспортная развязка!

**Андрей:** Я живу за городом, но, если бы я хотел жить в центре города, я бы выбрал это место, оно очень удачное!

В дальнейшем я инвестировал деньги – приобрел три квартиры. Работа над проектом началась в феврале 2017 года. Одновременно делали три квартиры, и вот, первая квартира 15 июля была закончена. На мой взгляд, это достаточно сжатые сроки. В ней мы использовали концепцию двух цветов – белого и черного. Абсолютно простое и выигрышное решение. При комплектации использовали 100% итальянскую мебель, свет, двери. Моя идея – показать людям, что они могут купить готовый продукт, который, в моем понимании, должен и может нравиться многим людям. У каждого человека свой вкус. Но есть и простые решения, которые, безусловно, проходные.

**Алексей:** Да, нейтральные, комфортные, без предвзятости, согласен с вами. Когда приходишь домой и хочется расслабиться и отдохнуть.

**Андрей:** Именно такую задачу мы и ставили, помимо этого, задача моей компании – сделать услугу полным циклом. Я привлекаю к работе только своих сотрудников, они имеют архитектурное образование, поэтому мы все делаем сами. Изначально планировалось привлечь к работе дизайнеров, потом я от нее отказался. Сделав этот проект с дизайнерами, я бы не мог говорить, что это на 100% наш проект.

**Алексей:** Вы полностью вели проект? От строй варианта, чертежей планировки, и полностью до комплектации, работа под ключ?

**Андрей:** Абсолютно верно! К счастью или сожалению, в России до сих пор продаются квартиры в строй варианте. И для кого-то, и я вижу таких людей, которые, зайдя в кирпич и бетон, даже не знают, с чего начать, как сделать первый шаг. Это глобальная проблема.

**Алексей:** Согласен с вами. Наверно этот вариант для таких людей.

**Андрей:** Занимаясь этим бизнесом, я уверенно могу сказать, что все начинается с чертежа. Сегодня ни один прораб не работает без полного комплекта чертежей. Все комплекты наша студия выполняет самостоятельно, полностью архитектуру и планировку. Еще до того, как у нас появилась эта квартира, у нас было 3-4 черновых варианта, которые мы чертили, отказывались, снова чертили





и отказывались, до конечного результата. Мы сами делали графику, делали 3D-визуализацию. Сначала появилась идея, потом ее воплощение. И опять же, моя идея заключается в том, что все три квартиры должны быть разными, но все одинаково хорошими. Сейчас наступил очень важный для меня момент, когда наш новый продукт должен появиться на рынке. Для меня изначально важен партнер, с которым я буду эти квартиры выводить на рынок. Есть две стратегии: первая — обратиться во все риэлторские агентства и пытаться с максимальным охватом эту квартиру показать городу. Но, я считаю, это не правильно, потому что продукт штучный. Квартира дизайнерская, безусловно, дорогая, и должна иметь свой канал продвижения. Поэтому я обратился в вашу компанию, ведь я вижу, как вы работаете, вижу ваше присутствие в социальных сетях, вижу, как вы себя позиционируете. В сфере элитной недвижимости вы — компания номер один. Мне очень приятно работать с вами.

Отмечу: я не хочу, чтобы моя квартира сравнивалась с другими, именно потому, что это продукт студии BERLONI. Это не частный продукт, где просто человек сделал ремонт и продает. Мы делаем продукт, который должен масштабироваться. Я надеюсь, что

люди, увидев эти квартиры, могут прийти к нам со своими пустыми квартирами, и сказать, что хотят то же самое. Да, это дорогой маркетинговый ход, когда я показываю работу нашей студии на примере этих квартир. Я абсолютно уверен, что в таком большом городе, как Ростов-на-Дону, такие клиенты есть, которые могут это понять и оценить.

Последнее, о чем хотел сказать, это цена. Я акцентирую внимание на том, что начальная цена за квартиру сегодня может показаться дорогой. Я говорил об этом, и документально показываю, и могу подтвердить, в случае, если человек будет делать это сам, и покупать это сам, он заплатит на 40% процентов дороже. Это однозначно! Квартира выйдет еще дороже.

**Алексей:** Вы сделали хороший шаг — в самой квартире лежит прайс для сравнения. И каждый потенциальный покупатель может с ним ознакомиться. Это то, о чем вы говорите, экономия на лицо.

**Андрей:** Да, абсолютно открытая информация. Это реальная выгода покупателя. Он получает качественный европейский продукт с большой скидкой, и он эту скидку видит. Я уверен, это будет многим интересно.

В завершении нашей беседы хочу отметить, что мы заключили соглашение о партнерстве. Теперь у компании Маралин Ру есть эксклюзивное право представлять эти квартиры на рынке. Я считаю, что в любом секторе бизнеса есть свои профессионалы.

**Алексей:** Я с Вами полностью согласен Андрей, каждый должен заниматься своим делом.

**Андрей:** Продажа недвижимости — это достаточно сложный процесс, очень долгий, который занимает много времени, требует много переговоров. Именно поэтому, я хочу, чтобы этими квартирами занималась одна компания, я считаю, это правильно. Это, в первую очередь, удобно для всех — строить отношения с профессионалами на рынке недвижимости, которые грамотно выполнят сделку.

**Алексей:** Спасибо за интересную беседу. Уверен, сотрудничество с вашей студией и новым проектом, будет эффективным началом будущих отношений! ■





## Легкость бытия

Место – г. Ростов-на-Дону, Западный жилой массив, ул. Предботаническая. Метраж : площадь дома 300 м², площадь участка 500 м².

Первый этаж вмещает традиционные помещения – парадный холл, гостиную с каминным залом, кухню-столовую с выходом на задний двор и к зоне барбекю. Второй этаж занимают две спальные комнаты, кабинет, ванная. Третий этаж имеет аналогичную планировку – две спальные комнаты, кабинет, ванная. В цокольном этаже расположена бильярдная комната, сауна, котельная и хозяйственные помещения. Интерьер выдержан в уважаемом классическом стиле. Участок полностью облагорожен, выполнен ландшафтный дизайн, обустроена зона отдыха с летней террасой.



**Ильин Никита Андреевич**

Эксперт рынка элитной недвижимости  
Т.: +7 (928) 620-50-20, +7 (863) 262-74-04  
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент  
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0713

## Арт объект

Видовая трехкомнатная квартира, с ярким и эффектным интерьером, созданным известным российским дизайнером.

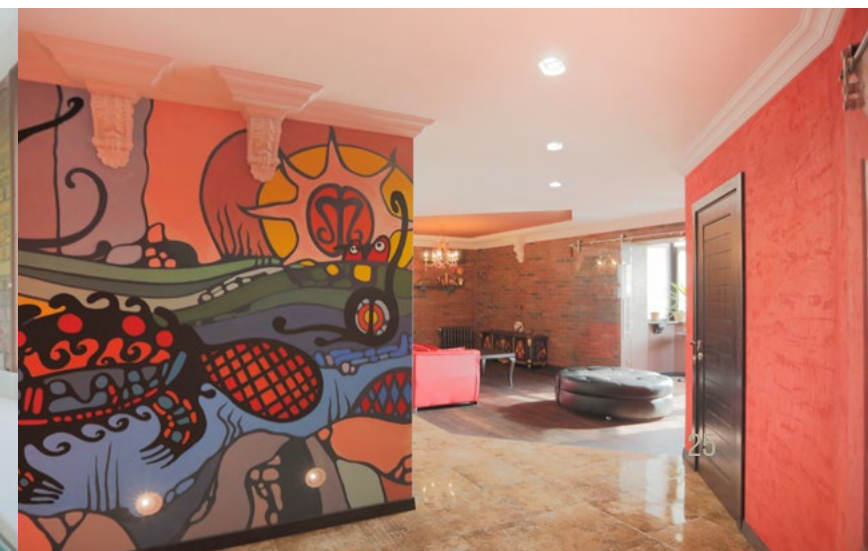
Место – Центр г. Ростова-на-Дону, ул. Социалистическая. Метраж- 126 м².

Квартира прекрасно спланирована, вмещает в себя парадный холл, просторную гостиную, кухню-столовую, две спальные комнаты, кабинет, прачечную, гардеробную, отдельный санузел, благоустроенную лоджию. Жилой дом находится в окружении всей необходимой городской инфраструктуры, располагает зарытой дворовой территорией, парковкой, постом консьержа.



**Малышева Инга Валерьевна**

Эксперт рынка элитной недвижимости  
Т.: +7 (989) 511-48-29, +7 (863) 311-48-29  
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент  
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0422





## Сударь

Появилась возможность приобрести дизайн-отель «Сударь», включающий недвижимость в собственности с действующим бизнесом.

В состав входит комплекс из 4-х русских бань (архангельская сосна, печи Harvia). Пять номеров, разных по стилю. Исключительный контроль в отделке, материалах. Введены центральные коммуникации, связь.

Набран персонал, создана клиентская база. Выгодная локация для гостей региона (М4, Международный аэропорт, спортивные мероприятия ЧМ 2018). Концепция привезена из Европы, семейный и бизнес-отдых.



**Бутенко Иван Романович**

Эксперт рынка элитной недвижимости  
Т.: +7 (863) 301-13-13, +7 (961) 301-13-13  
Сертифицированный специалист по недвижимости  
— Агент  
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0711

## Готовый ресторан

К продаже представлено нежилое помещение, обустроенное для организации общественного питания: ресторана, кафе-бара, столовой, сети быстрого питания.

Общая площадь помещения 300 м<sup>2</sup>. Помещение занимает первый этаж в крупном офисном центре. Предусмотрено два входа — парадный и запасный со двора, а также отдельный вход для разгрузки.

Помещение готово к эксплуатации. Не требует дополнительных вложений. Кухня, вытяжки, кондиционирование, посадочный зал, концертное оборудование - все в отличном состоянии.



**Сопин Дмитрий Александрович**

Агент по недвижимости  
Т.: +7 (863) 311-58-66, +7 (989) 511-58-66,



## Новости

### 8-летие компании Маралин Ру

Агентство элитной недвижимости Маралин Ру начало свой путь с 1 апреля 2009 года. Мероприятие по празднованию восьмилетия компании прошло на высоких скоростях на картодроме Лемар. В нешуточной борьбе на виражах, были разыграны почетные кубки в честь Дня рождения Маралин Ру. Нельзя не отметить, что сотрудники нашего агентства недвижимости не только профессионалы своего дела, но еще и позитивные люди, обладающие высоким уровнем компетентности, которые всегда идут только вперед, не останавливаясь на достигнутом!



### Пикник Риэлт

Коллектив компании Маралин Ру принял активное участие в мероприятии по случаю празднования 15-ти летия Южной палаты недвижимости и 10-ти летия Таганрогской гильдии риэлторов – Первого семейного Пикник Риэлт. Мероприятие прошло в прекрасной, дружеской обстановке, 23 июня 2017 года, на территории базы отдыха Ёлочка. Организаторами была подготовлена обширная и интересная программа для всех гостей. Поздравляем семью Ильиных с заслуженной победой в конкурсе- эстафете «Мама, папа, я – спортивная семья»!



### Конгресс РГР

7-11 июня этого года в многофункциональном комплексе Expo Event Hall (Воронеж) состоялся XXI Национальный Конгресс по недвижимости. Это мероприятие, ежегодно проводит Российская Гильдия Риэлторов. Представители компании Маралин Ру, в составе делегации Южной палаты недвижимости не упустили возможности его посетить.

Программа Конгресса состояла из мастер-классов, дискуссий, бизнес-туров, секций и торжественного приема, на котором озвучили результаты конкурса «Профессиональное признание». Рады отметить, что Южной палате недвижимости, в лице Председателя правления Алексея Маралина, вручили премию в номинации «Лучший интернет-сайт региональной ассоциации 2017».



Бекстейдж



Где найти элитную недвижимость



Каталог элитной недвижимости на [www.maralin.ru](http://www.maralin.ru)





# ВИДЕО КАТАЛОГ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



НЕДВИЖИМОСТЬ В ОДИН КЛИК

[www.maralin.tv](http://www.maralin.tv)

