



Рекламно-информационное издание



# ИМПЕРИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

18+

+КАТАЛОГ

№ 103

март  
2017



Застройщик ООО СК "ЭлитНВ". Проектная декларация на сайте [www.otdel-prodazh.ru](http://www.otdel-prodazh.ru)



ОТДЕЛ  
ПРОДАЖ

## КЛУБНЫЙ ДОМ «АКАДЕМИЧЕСКИЙ»

ул. УШИНСКОГО, 20

Подробнее о проекте читайте на стр. 1

ИНТЕРВЬЮ С  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ  
ПО ФИНАНСАМ  
КОМПАНИИ «ССУ-155»  
ИВАНОМ  
СОЛЛЕРТИНСКИМ



ИВАН СОЛЛЕРТИНСКИЙ:

## «ПОКУПКА КВАРТИРЫ ДОЛЖНА СТАТЬ ЖЕЛАННОЙ И НЕДОСЯГАЕМОЙ»

В СЕТИ НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРОЕКТ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «НЕНАСТЬЕ».

ПРОЕКТ БАЗИРУЕТСЯ В МОСКВЕ, НО ЕГО СЛОГАН БЛИЗОК ПОКУПАТЕЛЯМ ВО ВСЕХ РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ: «ТВОЯ БОЛЬ, ТВОЯ ТОСКА, ТВОЕ ОТЧАЯНИЕ».

ИССЛЕДОВАТЕЛИ РЫНКА УЖЕ ВЫДВИНУЛИ НЕСКОЛЬКО КОНСПИРОЛОГИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, ЧТО ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ КОМПАНИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ЖК «НЕНАСТЬЕ» И КТО ЗА НЕЙ СТОИТ. НАШЕ ИЗДАНИЕ НА ПРАВАХ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ВОРОНЕЖСКОГО ПАРТНЕРА КОМПАНИИ «ССУ-155» (ДЕВЕЛОПЕР ПРОЕКТА) ОБРАТИЛОСЬ ЗА КОММЕНТАРИЕМ К ЕЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРУ ИВАНУ СОЛЛЕРТИНСКОМУ. И ОН ЛЮБЕЗНО ПОЯСНИЛ НАМ ЗА ЖИЗНЬ.

**ЧТО ВАС СВЯЗЫВАЕТ СО СТРОИТЕЛЬНЫМ РЫНКОМ? ПРИХОДИЛОСЬ ЛИ ВАМ САМИМ УЧАСТВОВАТЬ В КОМПАНИЯХ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ПРОЕКТОВ? ЧТО ВЫ ПРИ ЭТОМ ЧУВСТВОВАЛИ?**

Рынок недвижимости дал нам кров, накормил, обул и одел нас. Пожалуй, это единственное, что связывает нас со строительством.

ЗАПУСК ЖК "НЕНАСТЬЕ" – ЭТО СУБЛИМАЦИЯ? ЭТО СТЕБ? ЭТО ПОСТМОДЕРНИСТСКАЯ ИГРА? ЭТО ТВОРЧЕСКАЯ РЕФЛЕКСИЯ НА ПРОФАНАЦИЮ АРХИТЕКТУРЫ? ИЛИ ЧТО-ТО ДРУГОЕ?

Жилой комплекс «Ненастье» – это попытка создать проект, главным преимуществом которого выступают

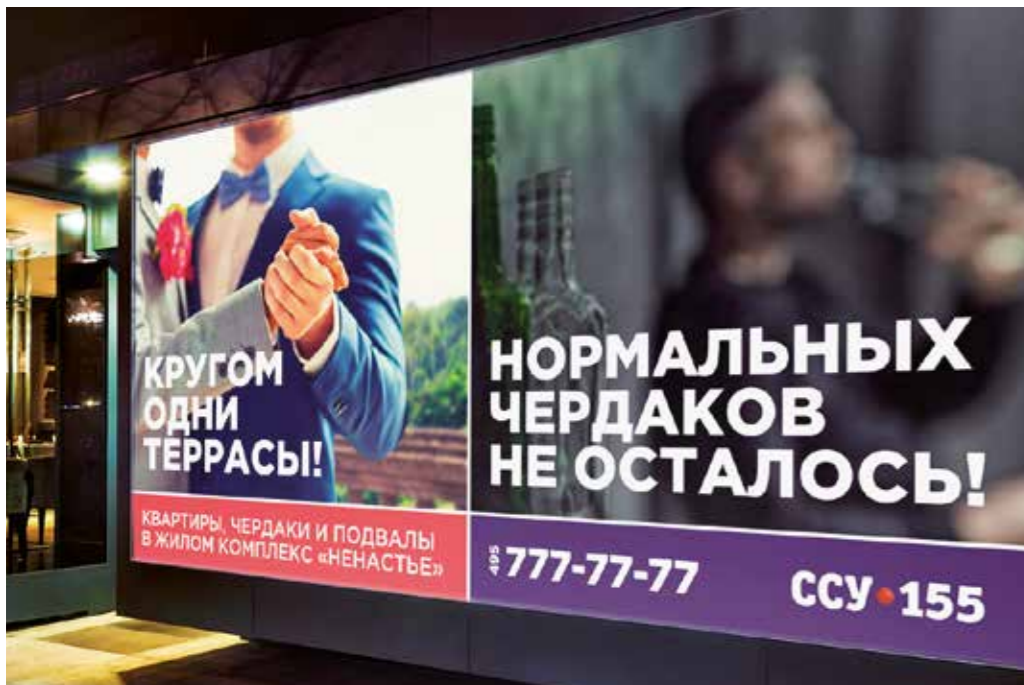
тотальное доверие и лояльность потребителей. Мы делаем все необходимое, чтобы клиент был уверен: хуже, чем мы обещаем, не будет. Хотя, конечно, термин «постмодернистская игра» подходит в наибольшей степени.

**ПОЧЕМУ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, МНОГИЕ ЖК, КВАРТАЛЫ, РАЙОНЫ, КОТОРЫЕ ВОЗВОДИЛИСЬ В ЭКОНОМИЧЕСКИ БЛАГОПОЛУЧНОЕ ВРЕМЯ, КОГДА БЫЛИ РЕСУРСЫ НА БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНОЮ И АРХИТЕКТУРНУЮ, И КОНЦЕПТУАЛЬНУЮ ПРОРАБОТКУ, ПОЛУЧИЛИСЬ ТАКИМИ, КАКИМИ ОНИ ПОЛУЧИЛИСЬ, КАКИМИ ОНИ ПРЕДСТАЮТ В ВАШИХ РАБОТАХ?**

Современная российская архитектура – если отбросить проекты экономкласса – это, как точно заметил Виктор Олегович Пелевин, «Мардан-палас русского духа». Стереотипное представление о роскошной жизни, сформированное посещением 5-звездочных отелей Турции, Египта и Таиланда. Это именно то, чего хочет клиент.

**КАКИЕ ЧЕРТЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВЫ МОГЛИ БЫ ВЫДЕЛИТЬ В РЕКЛАМНОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ПОДАЧЕ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ОБЪЕКТОВ – ВЫБОРЕ НАЗВАНИЙ, ЛОГОТИПОВ, ВИЗУАЛЬНОГО РЯДА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И Т. Д.? ОТЛИЧАЮТСЯ ЛИ В ЭТОМ ПЛАНЕ СТОЛИЧНЫЕ РЫНКИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ?**

Московские застройщики слишком заигрались с покупателем, пытаясь привлечь его уникальными преимуществами, будь то ванны для мытья лап собак или обещания построить станцию Hyperloop рядом с жилым комплексом. Региональный рынок более искренен: достаточно придумать название проекту, и на этом маркетинга хватит. Пора понять и принять тот факт, что преимущество может быть одно: цена квадратного метра.



НЕГАТИВ  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

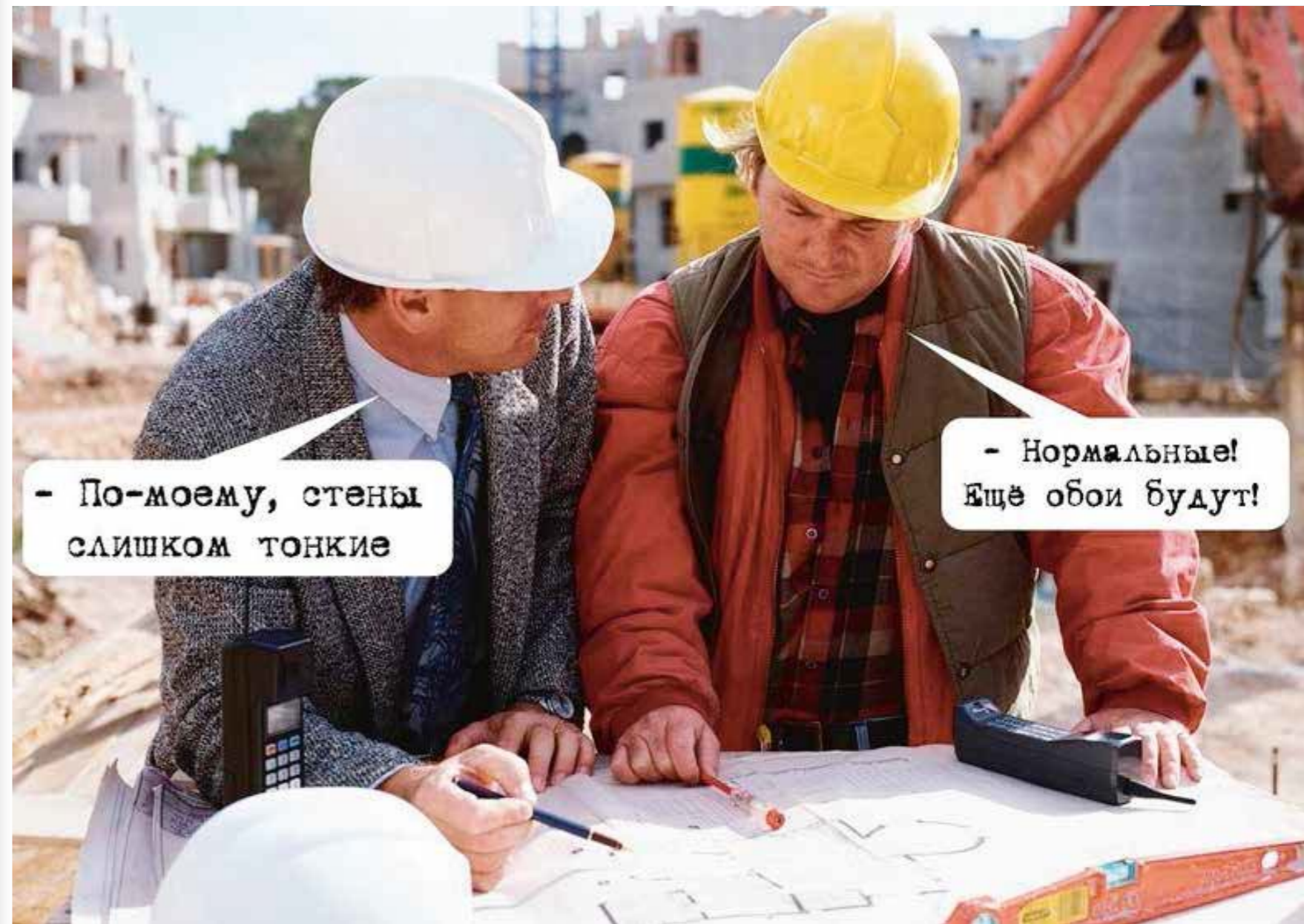
СКОРО

В ПРОДАЖЕ

# ненастье

## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ТВОЯ БОЛЬ.  
ТВОЯ ТОСКА.  
ТВОЁ ОТЧАЯНИЕ.



- По-моему, стены слишком тонкие

- Нормальные! Ещё обои будут!

МЫ НЕОДНОКРАТНО СТАЛКИВАЛИСЬ С МНЕНИЕМ, ЧТО И ДЕВЕЛОПЕРЫ, ЗА РЕДКИМ ИСКЛЮЧЕНИЕМ, ПЛОХО ПОНИМАЮТ, ЧТО НУЖНО ИХ ПОКУПАТЕЛЯМ, И ДАЖЕ САМИ ПОКУПАТЕЛИ ПЛОХО ПОНИМАЮТ, ЧТО ИМ НУЖНО. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ЭТИМ? МОЖНО ЛИ ПОКУПАТЕЛЮ, ГРУБО ГОВОРЯ, «СКОРМИТЬ ВСЕ»?

К сожалению, в недвижимости сейчас сложился рынок покупателя. Покупатель требует скидок, акций и опций. А между тем, покупка квартиры должна стать желанной и недостижимой, как поездка в социалистическую Болгарию. Нам нравится подход группы компаний ПИК: хочешь пообщаться с менеджером по телефону – жди 40 минут на линии, желаешь посетить офис продаж – запишись за неделю. И не дай тебе Бог оскорбить менеджера нечаянным словом или нескромным взглядом – цена квартиры тут же вырастет на 50 000 руб., а слово «скидка» больше ни разу не всплывет в разговоре.

ВЫ СОЗДАЕТЕ ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ТВОРЧЕСКИЕ ФЕЙКИ. НО МНОГИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ТОЖЕ СОЗДАЮТ ФЕЙКИ – ТОЛЬКО ИЗ БЕТОНА И АРМАТУРЫ, ЗАНИМАЯСЬ, ПО СУТИ, АНТИТВОРЧЕСТВОМ.

КАК ВЫЯВИТЬ ЭТИ РЕАЛЬНЫЕ ФЕЙКИ, И КАК С НИМИ МОЖНО БОРОТЬСЯ?

Рынок недвижимости мало отличается от современного российского рынка сыра. Ты можешь выбрать между «Костромским» и «Камамбером», «Пошехонским» и «Шеврэ» – есть ты все равно будешь пальмовое масло.



Материалы предоставлены сайтом <http://www.zhk-dinasty.ru>