

# Программа выступления

**1** 10 шагов  
захвата локаций

**3** Новые методы  
коммуникаций  
с аудиторией

**2** Аналитика по  
застройщикам  
в Москва- Сити

**4** Вопросы.  
Разбор  
локаций



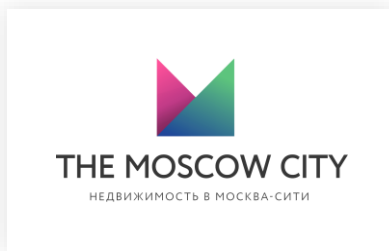
THE MOSCOW CITY

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

# 10 шагов захвата локаций



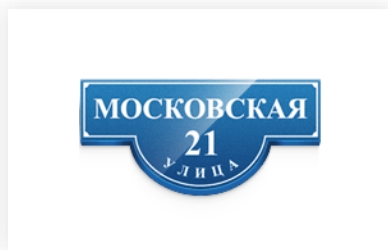
**Филипп Маковец**



Компания



Офис продаж



Офис продаж  
(Химки)



Агентство  
недвижимости

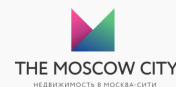
Группа  
компаний,  
работающих  
по локациям



12,1

МЛРД РУБЛЕЙ

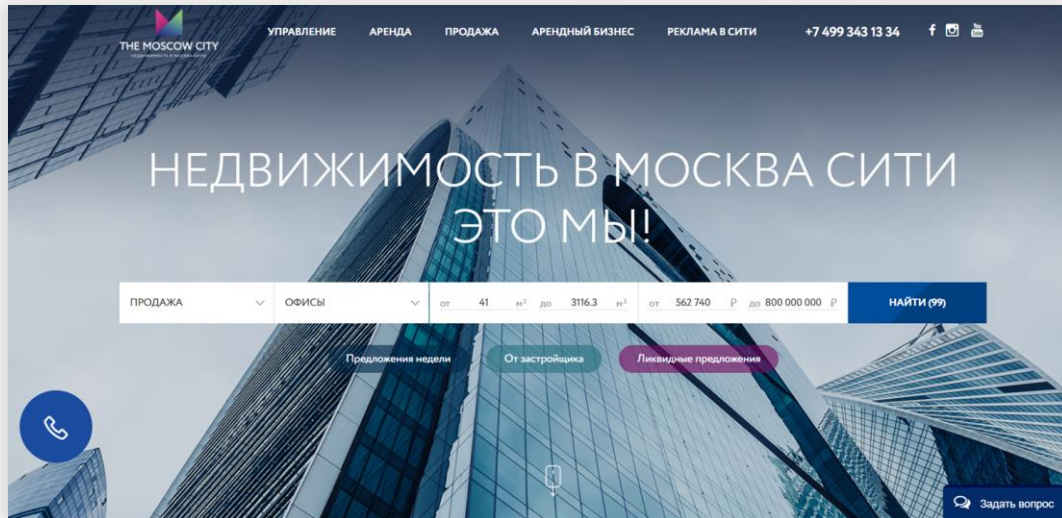
Получено от реализованной  
недвижимости с 2017 года



# Первая компания в России,

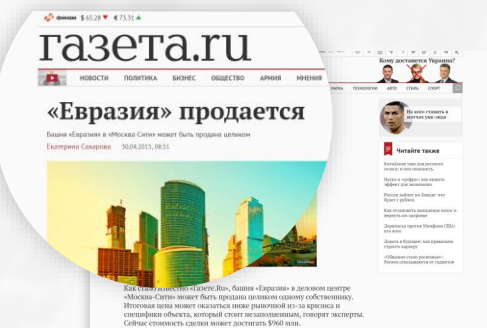
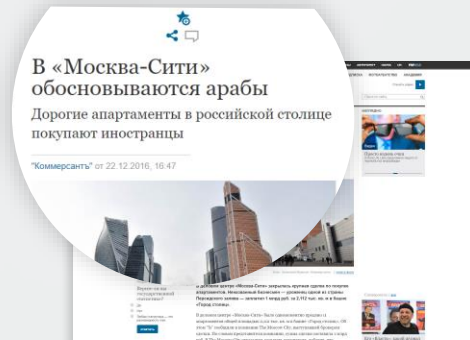
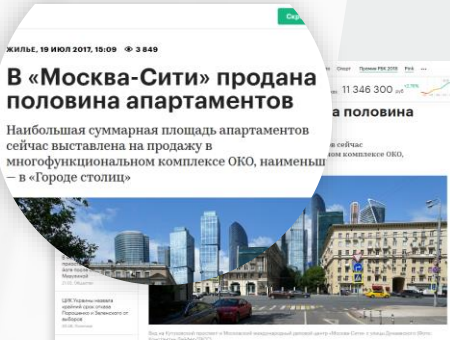
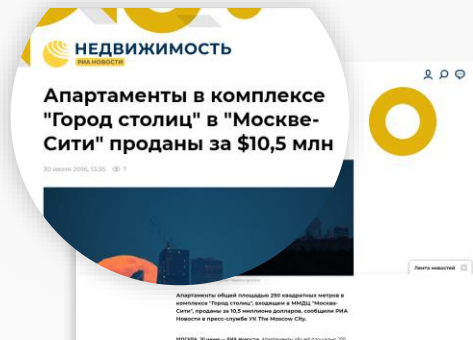
специализирующаяся на конкретной локации

Основана в 2012 г.



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





# Создание ИСТОРИИ



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ



# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



**Низкая экспертность сотрудников  
из-за распыления по всему городу**





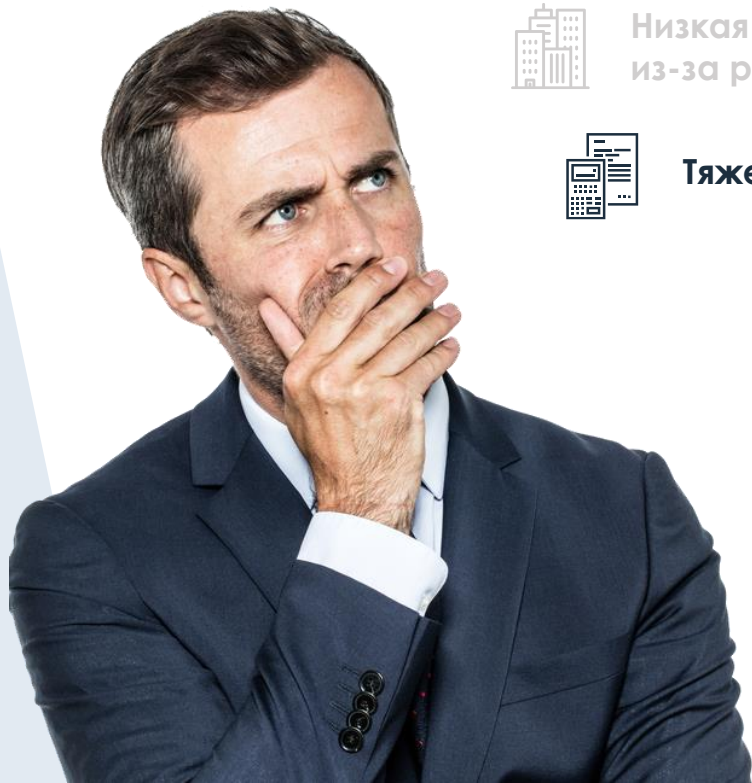
# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



Низкая экспертиза сотрудников из-за распыления по всему городу



**Тяжело прогнозировать сделки**



# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



Низкая экспертиза сотрудников из-за распыления по всему городу



Тяжело прогнозировать сделки



**Один сотрудник делает всего 3-4 встречи в день**  
(время уходит на дорогу)



# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



Низкая экспертизность сотрудников из-за распыления по всему городу



Тяжело прогнозировать сделки



Один сотрудник делает всего 3-4 встречи в день (время уходит на дорогу)



**Сотрудники дожимают своих клиентов**



# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



Низкая экспертизность сотрудников из-за распыления по всему городу



Тяжело прогнозировать сделки



Один сотрудник делает всего 3-4 встречи в день (время уходит на дорогу)



Сотрудники дожимают своих клиентов



Тяжело масштабировать бизнес



# Проблемы, с которыми мы столкнулись в агентстве недвижимости



Низкая экспертиза сотрудников из-за распыления по всему городу



Тяжело прогнозировать сделки



Один сотрудник делает всего 3-4 встречи в день (время уходит на дорогу)



Сотрудники дожимают своих клиентов



Тяжело масштабировать бизнес



Крайне мало эксклюзивов в компании



# Вывод



Падает  
эффективность  
сотрудника



Выручка  
компании  
снижается



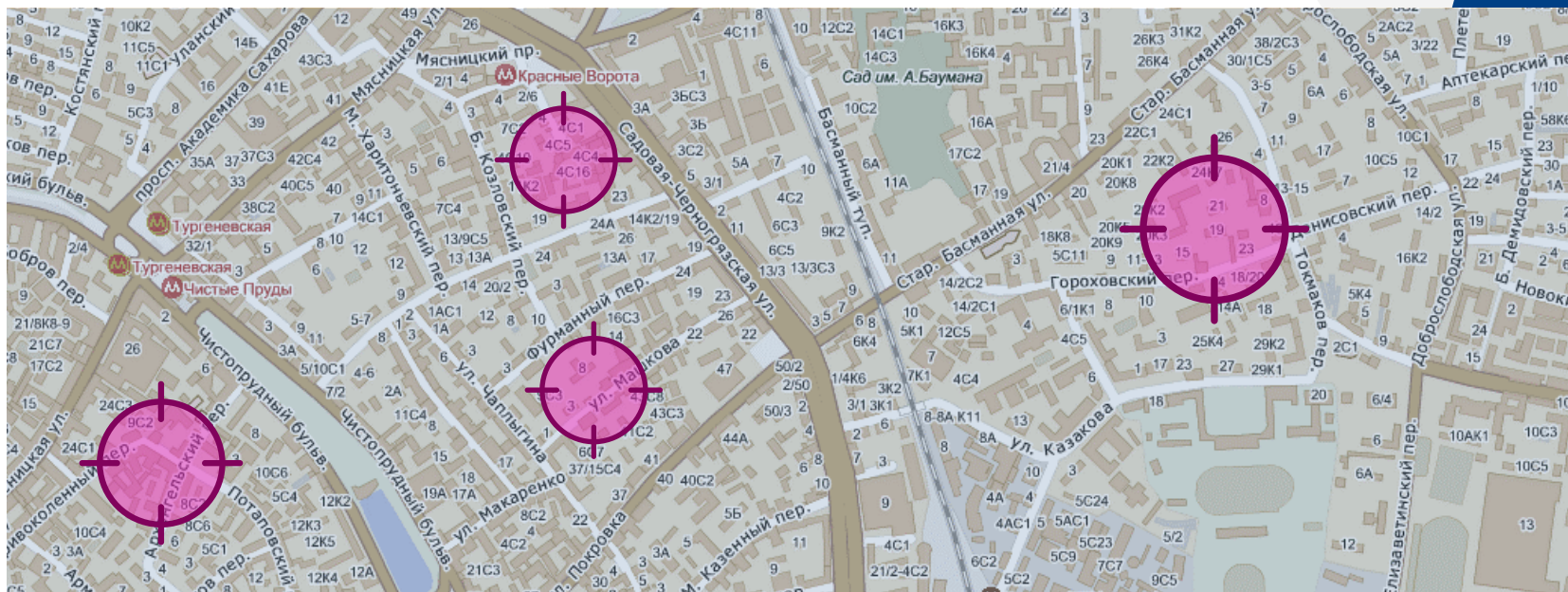
В следствие падения КПД  
**было огромное  
желание создать  
что-то новое и  
быть экспертом**





# Решение

Фокус на одном конкретном районе  
или комплексе и полный его захват





WIN WIN WIN

Модель, при которой  
**ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ**



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ



# Выгоды для собственников



Время



# Выгоды для собственников



Время



Деньги



# Выгоды для собственников



Время



Деньги



Качество  
обслуживания

# Выгоды для покупателей



Вся информация  
в одном месте



# Выгоды для покупателей



**Вся информация  
в одном месте**



**Избавления от  
дезинформации**



# Выгоды для покупателей



**Вся информация  
в одном месте**



**Избавления от  
дезинформации**



**Легче подобрать  
оптимальный вариант**







# Выгоды для партнёров/агентств



Меньше  
пустой работы



# Выгоды для партнёров/агентств



Меньше  
пустой работы



Выше вероятность  
закрытия сделки



# Выгоды для партнёров/агентств



Меньше  
пустой работы



Выше вероятность  
закрытия сделки



Доверие

# ВЫГОДА ДЛЯ НАС



Экспертность



# ВЫГОДА ДЛЯ НАС



Экспертность



Доверие



# ВЫГОДА ДЛЯ НАС



Экспертность



Доверие



Оперативность

# ВЫГОДА ДЛЯ НАС



Экспертность



Доверие



Оперативность



ЭКСКЛЮЗИВЫ





# УЗНАВАЕМОСТЬ



# Как ЗАХВАТИТЬ ЛОКАЦИЮ

Из чего  
СКЛАДЫВАЕТСЯ  
ПАЗЛ



1 Аналитика



2 Бренд



3 Ключи



4 Юристы



5 Офис



6 Команда



7 Портфолио



8 Договоры с  
собственниками



9 Субагентские  
договоры



10 Партнёрство с  
инфраструктурой

# 10

## ЭЛЕМЕНТОВ ПАЗЛА

Аналитика

Бренд

Ключи

Юристы

Офис

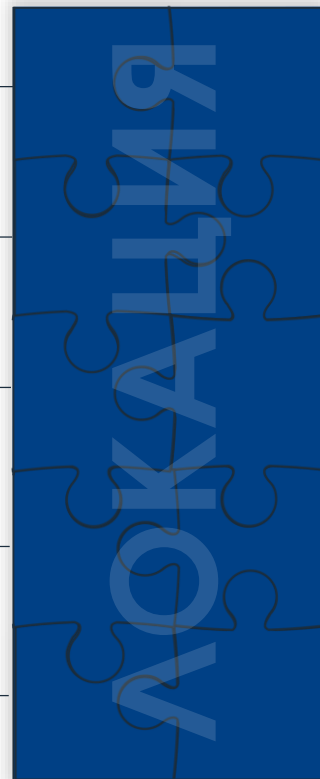
Команда

Портфолио

Договоры с  
собственниками

Субагентские  
договоры

Партнёрство с  
инфраструктурой



# 1 Локация

Как выбрать подходящий место/район

# Локация

Как выбрать подходящий место/район

► Перспектива развития

# Локация

Как выбрать подходящий место/район

- ▶ **Перспектива развития**
- ▶ **Район с историей,  
где люди живут  
поколениями**





# Локация

Как выбрать подходящий место/район

- ▶ Перспектива развития
- ▶ Район с историей, где люди живут поколениями
- ▶ Новостройки



# Локация

Как выбрать подходящий место/район

- ▶ **Перспектива развития**
- ▶ **Район с историей, где люди живут поколениями**
- ▶ **Новостройки**
- ▶ **Должна быть движуха: рестораны, фитнесы и т.д.**

BRAND

Бренд

\*start up  
CODE023  
DLTOLP

- ▶ **Название  
попадает в объект**



# Бренд

- ▶ **Название  
попадает в объект**
- ▶ **Логотип**

# Бренд

- ▶ **Название  
попадает в объект**
- ▶ **Логотип**
- ▶ **Бейджи**

# Бренд



- ▶ **Название  
попадает в объект**
- ▶ **Логотип**
- ▶ **Бейджи**
- ▶ **Сайт**



# Бренд

- ▶ **Название  
попадает в объект**
- ▶ **Логотип**
- ▶ **Бейджи**
- ▶ **Сайт**
- ▶ **Группы в  
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**



# Бренд



# Офис



# Офис

- ▶ Переговорная/  
приёмная на объекте



# Офис

- ▶ Переговорная/  
приёмная на объекте
- ▶ В центре событий

# Команда



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

► Обучающий  
материал

# Команда



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

- ▶ **Обучающий материал**
- ▶ **Тестовые задания на знание локации**

# Команда

- ▶ **Обучающий материал**
- ▶ **Тестовые задания на знание локации**
- ▶ **Дресс-код: бейджи**

# Команда





# Команда

- ▶ **Обучающий материал**
- ▶ **Тестовые задания на знание локации**
- ▶ **Дресс-код: бейджи**
- ▶ **Умение составлять аналитику**

# Аналитика

# Аналитика

- ▶ Изучить и оцифровать все предложения на рынке

# Аналитика

- ▶ Изучить и оцифровать все предложения на рынке
- ▶ Выявить среднюю стоимость метра

# Аналитика

- ▶ Изучить и оцифровать все предложения на рынке
- ▶ Выявить среднюю стоимость метра
- ▶ Понять преимущества и недостатки локации

# Договоры с собственниками

- ▶ **Выстраивать отношения таким образом, чтобы у вас была большая комиссия**

# Договоры с собственниками



- ▶ **Выстраивать отношения таким образом, чтобы у вас была большая комиссия**
- ▶ **Делиться комиссией с партнерами, чтобы им было невыгодно работать напрямую с собственниками**

# Договоры с собственниками

- ▶ Выстраивать отношения таким образом, чтобы у вас была большая комиссия
- ▶ Делиться комиссией с партнерами, чтобы им было невыгодно работать напрямую с собственниками

**Важно:** комиссия должна быть выше, чем у конкурентов

# Договоры с собственниками

# Портфолио



# Портфолио

- ▶ Делаем лучшие фото и видео объектов и инфраструктуры



# Портфолио

- ▶ Делаем лучшие фото и видео объектов и инфраструктуры
- ▶ Создаём печатную презентацию



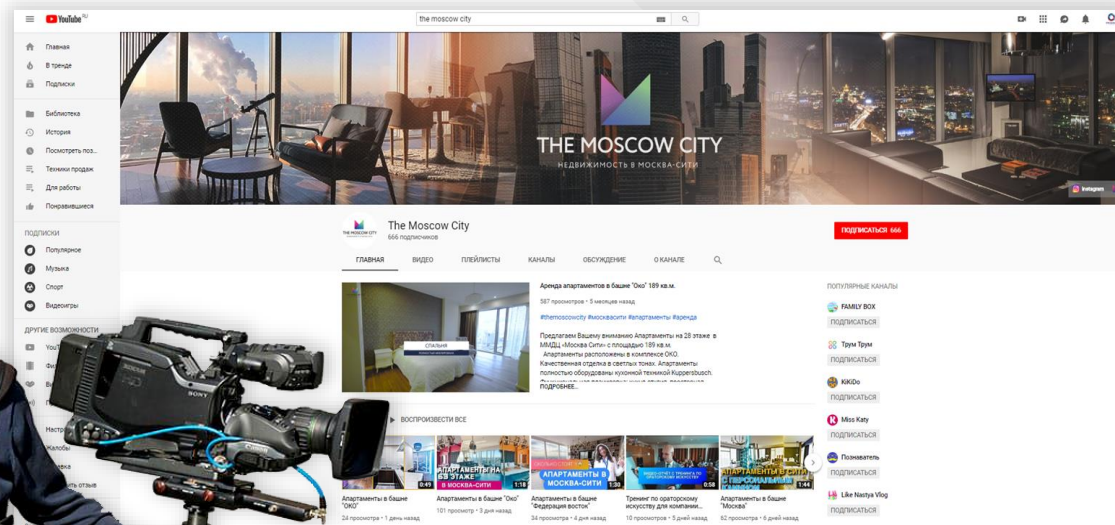
# Портфолио

- ▶ Делаем лучшие фото и видео объектов и инфраструктуры
- ▶ Создаём печатную презентацию
- ▶ Размещаем в социальных сетях под своим брендом





# PRODUCTION







# Партнёрство с инфраструктурой



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

- ▶ Создать партнёрские договоренности со всеми объектами инфраструктуры, особенно рестораны

# Партнёрство с инфраструктурой

- ▶ Создать партнёрские договоренности со всеми объектами инфраструктуры, особенно рестораны
- ▶ Объявить себя экспертом на районе

# Партнёрство с инфраструктурой

- ▶ Создать партнёрские договоренности со всеми объектами инфраструктуры, особенно рестораны
- ▶ Объявить себя экспертом на районе

- Рекламные проекты с ресторанами
- Гостевые посещения в фитнес и SPA
- Подарки клиентам от партнёров

# Партнёрство с инфраструктурой

# Партнёрство с инфраструктурой



Фитнес-клуб с самым высоко расположенным бассейном в стране



Сеть студий маникюра премиум-класса



Hudson Deli



Лучшая итальянская еда в Москва-Сити



Партнер по качественному релаксу



Сеть флористических бутиков премиум-класса



Блюда восточной и европейской кухни



Ресторан быстрого обслуживания



Партнёр по красоте тела



Первая сетевая кофейня, появившаяся в Москве



Уникальная компания в сфере красоты



Главный банковский партнёр



Цветочная мастерская



Партнёр по мужским бородам



Лучший магазин продуктов в Москва-Сити



Главный девелопер страны



Лучший бар в Москва-Сити



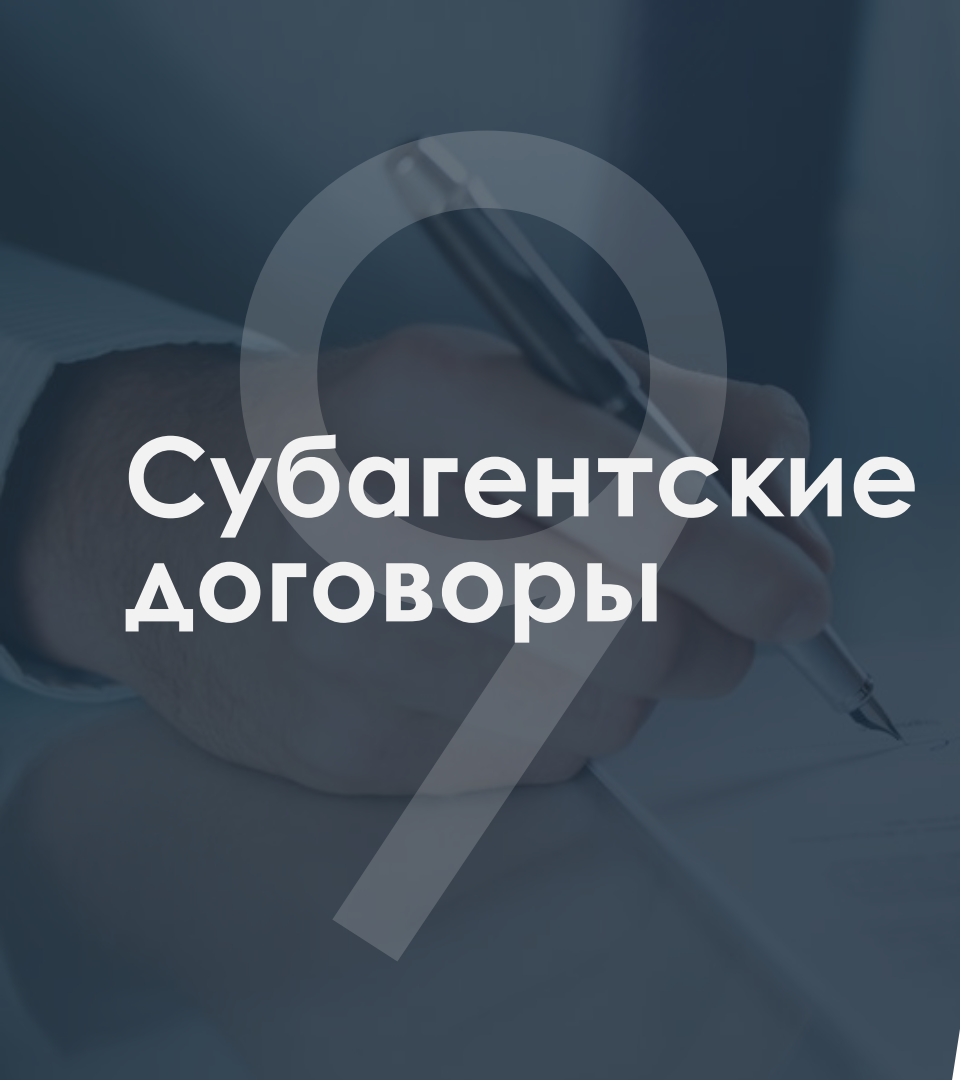
Наш бьюти-партнёр



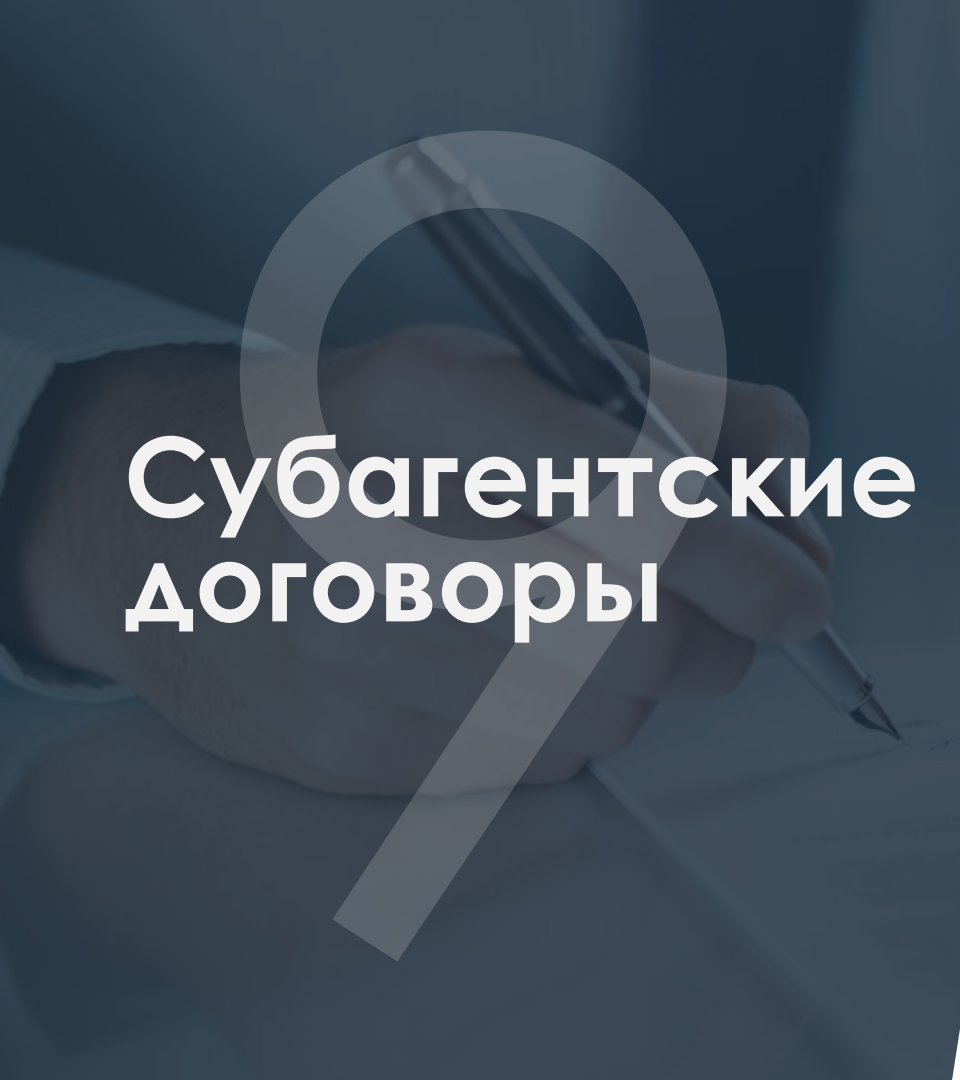
# Партнёрство с инфраструктурой





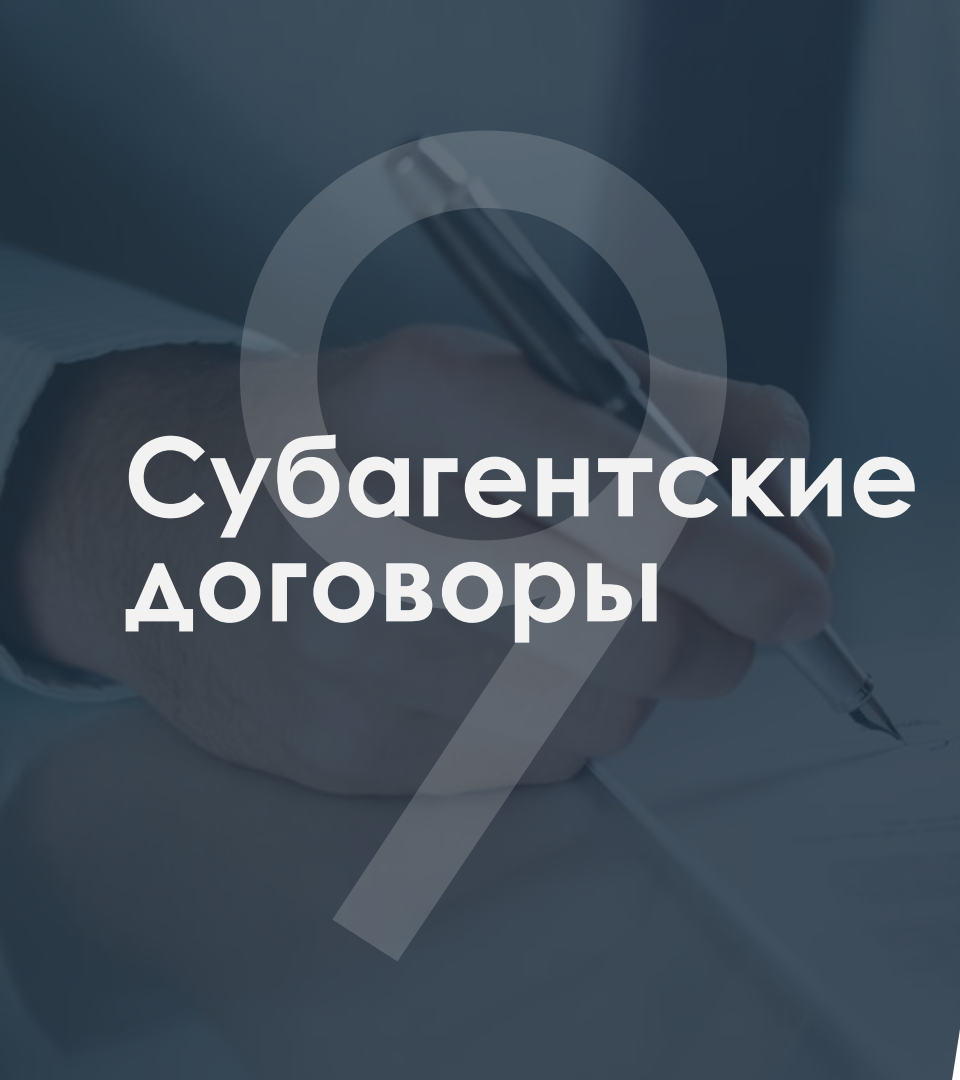


# Субагентские ДОГОВОРЫ



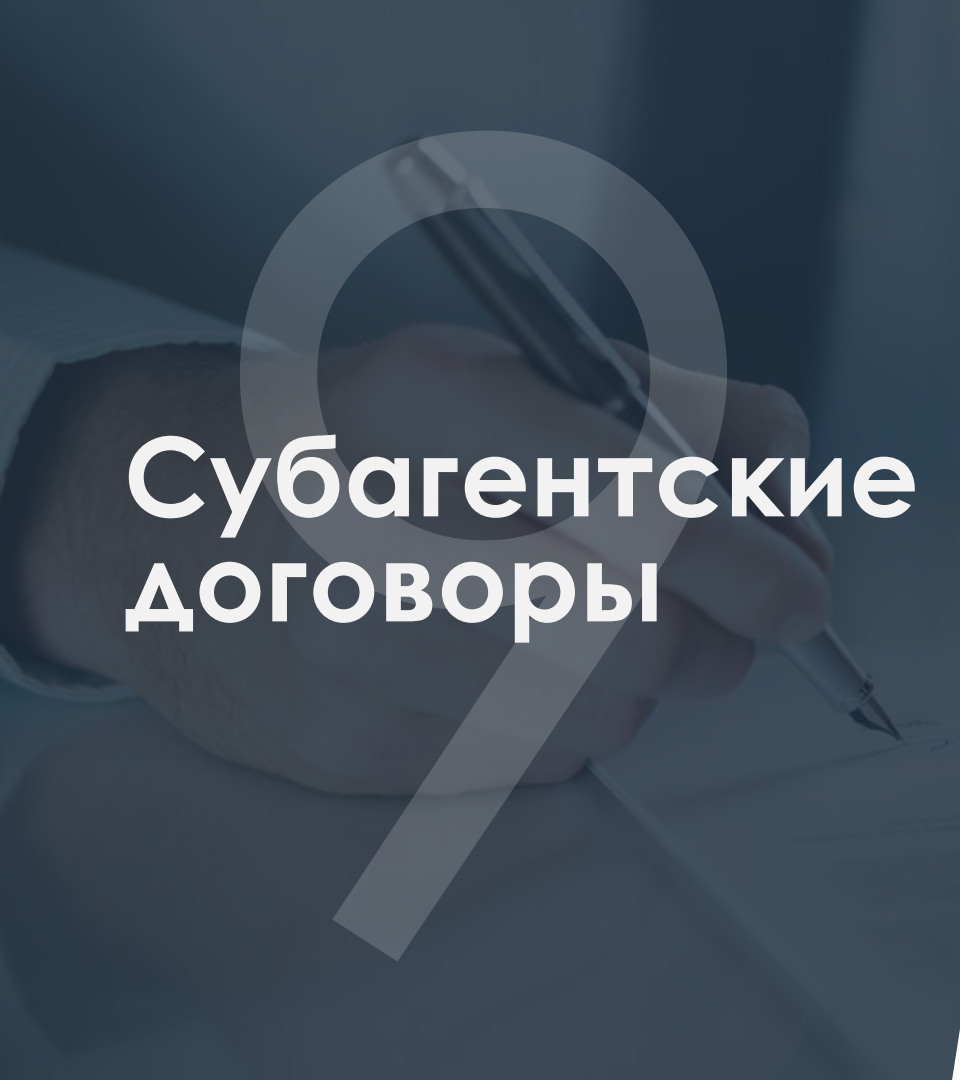
# Субагентские ДОГОВОРЫ

- ▶ Подписаны субагентские договоры с большинством других агентств в городе



# Субагентские ДОГОВОРЫ

- ▶ Подписаны субагентские договоры с большинством других агентств в городе
- ▶ Выдаём статус официального партнерство по району



# Субагентские ДОГОВОРЫ

- ▶ Подписаны субагентские договоры с большинством других агентств в городе
- ▶ Выдаём статус официального партнерство по району
- ▶ Делаем красивые партнёрские сертификаты

# КЛЮЧИ

**Забираем  
у собственников ключи  
под ответственное  
хранение на компанию**

**КЛЮЧИ**



# Юристы

Собственные юристы  
для экспертности  
и решения тонкостей



THE MOSCOW CITY  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ



# Бонус: подарки всем участникам сделки

Как дарить подарки бесплатно?!



**Агентам**



**Клиентам**



**Собственникам**



**+ Бонус!**  
Подарки всем  
участникам  
сделки

# ВЫВОД

Рынок идёт к эксклюзивам  
и к местным экспертам

**Один из наших кейсов – башня ОКО**  
Реализовано 40 из 50 апартаментов

# Немного магии «Захвата локаций»



## Конкуренты

Больше не хотят  
конкурировать с вами



## Собственники

Начинают сами  
отдавать эксклюзивы



## Клиенты

Обращаются к вам вне  
зависимости от наличия  
конкретных предложений



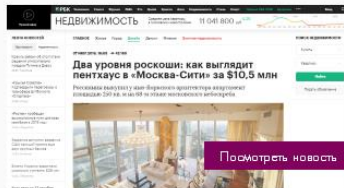
THE MOSCOW CITY

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

# Разбор аналитики по застройщикам Москва-Сити

КОМПАНИИ

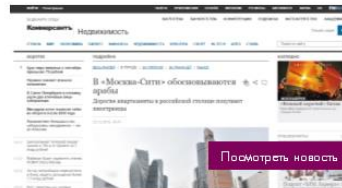
## Кейсы



Продажа пентхауса стоимостью \$10,5 млн.



Продажа пентхауса стоимостью \$5 млн.



Продажа 12 апартментов одним лотом на 1 млрд. руб.



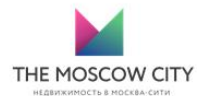
Проведение сделки по аренде офисного помещения пл. 1596 м<sup>2</sup>

для компании "Renaissance Construction"



Реализация проекта управления зоной Ритейл и Офис Квартал 2 500 м<sup>2</sup>

(создание дизайн проекта → авторский надзор → поиск арендаторов → формирование арендного бизнеса → продажа)



на вторичном рынке Москва-Сити



Организация офиса продаж и реализация ЖК "Триколор"

от девелопера "Capital Group"





# Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити"



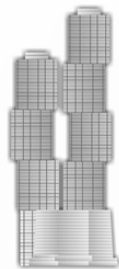
THE MOSCOW CITY

ИЗВИЖИНОСТЬ В МОСКВА-СИТИ



Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов

## Башня «Город Столиц»

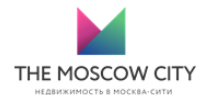


- 17,8% — 102–115 м<sup>2</sup>
- 42,3% — 180–209 м<sup>2</sup>
- 35,7% — 210–240 м<sup>2</sup>
- 4,2% — 240–450 м<sup>2</sup>

- 🏆 CRE Moscow Awards 2010
- 🏆 Wing of Glass
- 🏆 Emporis Skyscraper Awards

### Выводы:

- 1 Комплекс появился на фоне развивающегося рынка Москва-Сити и был лидером продаж до появления на рынке следующих комплексов
- 2 Размещение офисов в жилой части здания повлияло на снижения покупательского спроса к апартаментам



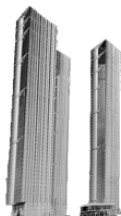
Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"><li>↔ WorldClass</li><li>▲ Рестораны: Березка, Tutto Bene, Bamboo Bar, Hudson Deli, Buba by Sumosan</li><li>👉 Химчистка ICleaning</li><li>👉 Салоны красоты</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✗ Смешанная офисная и жилая зона</li><li>✗ Высокая загруженность лифтов</li><li>✗ Устаревшая отделка МОПов</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Первая линия</li><li>✓ Подземное сообщение со всей инфраструктурой в ММДЦ "Москва -Сити"</li><li>✓ Снижена ставка на эксплуатационные услуги (с 240 до 200 рублей за м2)</li></ul>

### Стратегия продаж

- ▶ Масштабная рекламная кампания
- ▶ Положительная репутация девелопера на рынке элитной недвижимости

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов

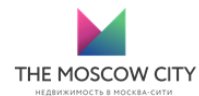
## Башня «Capital Towers»



- 2,9% — 34–15 м<sup>2</sup>
- 11,2% — 50–60 м<sup>2</sup>
- 30% — 61–78 м<sup>2</sup>
- 15,8% — 85–116 м<sup>2</sup>
- 26,2% — 120–160 м<sup>2</sup>
- 12,9% — 170–240 м<sup>2</sup>
- 1% — 500–1500 м<sup>2</sup>

### Выводы:

Ближайшие годы комплекс "Capital Towers" будет являться одним из лидеров на рынке Москва-Сити за счет наличия обильной парковой зоны, развитой инфраструктуры и незначительной удаленности от "центрального ядра" Москва-Сити.

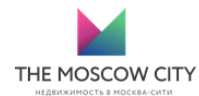


Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"> <li>↔ Фитнес -Центр</li> <li>⊕ Поликлиника</li> <li>↗ Детский сад (в проекте)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Удаленность от "центрального ядра" Москва-Сити</li> <li>✗ Ограниченный въезд на паркинг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Своя парковочная зона</li> <li>✓ Юридический статус: квартира</li> <li>✓ Roof-top система воздухоподготовки</li> <li>✓ Зарядки для электромобилей</li> <li>✓ Пешеходная галерея в парк "Красная Пресня"</li> </ul>

### Стратегия продаж

- ▶ Закрытые продажи для учредителей и внутреннего рынка клиентов
- ▶ Закрытая стоимость лотов

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов



## Башня «Башня Федерации»










- 51% – 45–61 м<sup>2</sup>
- 17% – 70–90 м<sup>2</sup>
- 4,2% – 115–135 м<sup>2</sup>
- 23,4% – 140–175 м<sup>2</sup>
- 4,2% – 180–349 м<sup>2</sup>

 Prix d'Excellence FIABCI 2009

### Выводы:

Завершение строительства комплекса и изменение ценовой политики способствовало увеличению количества продаж после периода зстоя

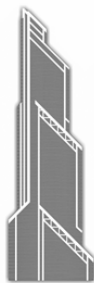
Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"><li> Фитнес клуб Nebo</li><li> Азбука Вкуса</li><li> Рестораны Aviator, Sixty</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li> Нет подземного паркинга</li><li> Нет подземного сообщения из апартаментной зоны.</li><li> Испорченная репутация башни за счет переносов сроков ввода здания в эксплуатацию, пожаров во время строительства и угроз обрушения конструкции.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li> Панорамный ресторан и фитнес клуб на последних этажах</li></ul>

### Стратегия продаж


- ▶ Демонстрационный этаж на одном из этажей башни

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов

## Башня «Меркурий»



- 13% — 81–100 м<sup>2</sup>
- 47,5% — 102–117 м<sup>2</sup>
- 20,7% — 120–165 м<sup>2</sup>
- 13,8% — 175–209 м<sup>2</sup>
- 5% — 520–550 м<sup>2</sup>

 Worlds Best Property

### Выводы:

- 1 Завышение цен на старте продаж из-за кредитных обязательств спровоцировало профицит объектов.
- 2 Размещение крупных якорных арендаторов сформировало высокий контингент башни, который состоит из топ-менеджеров и чи



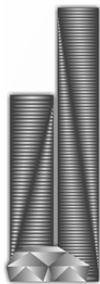
Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"> <li> Фитнес клуб "Blackstar"</li> <li> Ресторан "Море мяса"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> Высокая стоимость квадратного метра</li> <li> Наличие открытых строительных объектов (север и восток)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> Event площадка Mercury space</li> <li> Тонированное остекление</li> <li> Система распознавания лиц</li> <li> Группа немедленного реагирования</li> <li> Строгое разделение офисной и жилой части</li> <li> Стоимость эксплуатационных услуг завышена</li> <li> Уникальная система очистки воздуха</li> <li> Рекламный медиафасад по периметру башни</li> <li> Закрытый доступ в зону апартментов</li> </ul>

### Стратегия продаж

- ▶ Разместили якорных арендаторов: Норникель, Дикси, Orange Business Services, JTI
- ▶ Масштабная рекламная кампания (высокая узнаваемость бренда из-за наружной рекламы)
- ▶ Цены зафиксированы в долларах

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов

## Башня «Око»

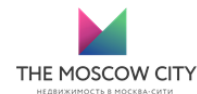


- 13,6% — 64–81 м<sup>2</sup>
- 44,3% — 82–97 м<sup>2</sup>
- 3,4% — 102–124 м<sup>2</sup>
- 33,1% — 145–198 м<sup>2</sup>
- 5,5% — 280–300 м<sup>2</sup>

🏆 Prix d'Excellence FIABCI 2016

### Выводы:

Одновременный вывод на рынок полного объема объектов без учета видовых характеристик при формировании цены за квадратный метр повлек за собой быстрый старт продаж. Однако, это послужило накоплению объема неликвидных объектов.



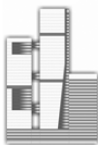
Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"><li>↔ Фитнес клуб с бассейном Epicore</li><li>🍴 Рестораны Ruski, Hudson Deli</li><li>🌿 Клуб-ресторан Insight</li><li>🧹 Химчистка ICleaning</li><li>🎤 Караоке City voice</li><li>🏨 Гостиница Diamond</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✗ Нет подземного соединения с инфраструктурой Москва-Сити</li><li>✗ Ограниченный поток естественной вентиляции</li><li>✗ Видовые характеристики (промзона)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Разделение офисной и жилой зоны</li><li>✓ Отсутствие лотов без отделки</li></ul>

### Стратегия продаж

- ▶ Масштабная рекламная кампания (Высокая узнаваемость бренда из-за наружной рекламы)
- ▶ Узнаваемость бренда (второй объект девелопера на территории Москва-Сити)
- ▶ Одинаковая цена за метр на этаже без ориентации на видовые характеристики
- ▶ Одновременный вывод на рынок полного объема объектов

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити".  
Сравнение конкурентных комплексов

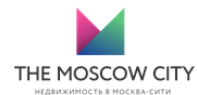
## Башня «IQ квартал»



— 54,5% — 102–115 м<sup>2</sup>  
— 18,2% — 180–209 м<sup>2</sup>  
— 27,3% — 210–240 м<sup>2</sup>

### Выводы:

- 1 Маленькие площади привлекли инвесторов "среднего звена"
- 2 Переезд крупных якорных арендаторов повлек за собой повышение покупательского спроса к комплексу
- 3 Собственный выход в метро и перспектива постройки транспортно-пересадочного узла, усиливают привлекательность комплекса.
- 4 Сформирована целевая аудитория в виде сотрудников банковского сектора, государственных учреждений



Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"><li>Мираторг</li><li>Собственный выход в метро</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Узкие панорамные окна относительно других башен</li><li>70% лотов без отделки</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Низкая площадь лотов</li><li>Низкая стоимость квадратного метра</li><li>Собственники:<ul style="list-style-type: none"><li>АИЖК</li><li>Минэкономразвития</li><li>Минпромторг</li><li>Минкомсвязи</li></ul></li><li>Собственник 44 300 м<sup>2</sup>:<ul style="list-style-type: none"><li>"Россельхозбанк"</li></ul></li></ul>

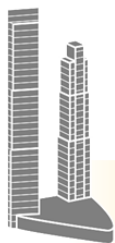
### Стратегия продаж

- ▶ Застройщиком были достигнуты предварительные договоренности о совместной деятельности с международной гостиничной сетью, что могло повлиять на вариант планировок.
- ▶ Масштабная рекламная кампания (Высокая узнаваемость бренда из-за наружной рекламы)
- ▶ Закрытие продажи (для прямых клиентов)



Аналитика рынка ММДЦ «Москва-Сити».  
Сравнение конкурентных комплексов

## Башня «Neva Towers»

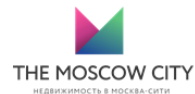


- 17,4% – 45–53 м<sup>2</sup>
- 29,2% – 54–68 м<sup>2</sup>
- 24,3% – 72–90 м<sup>2</sup>
- 17,1% – 101–145 м<sup>2</sup>
- 12% – 205–245 м<sup>2</sup>

- 🏆 Best of Europe
- 🏆 Best Residential High-rise Development
- 🏆 Best Mix-used Architecture

### Выводы:

- 1 Наличие уникальной для Москва-Сити инфраструктуры, низкая средняя площадь лотов и низкая стоимость квадратного метра сформировали высокий инвестиционный потенциал проекта.
- 2 Масштабная рекламная кампания позволила продать 300 апартаментов за первый год



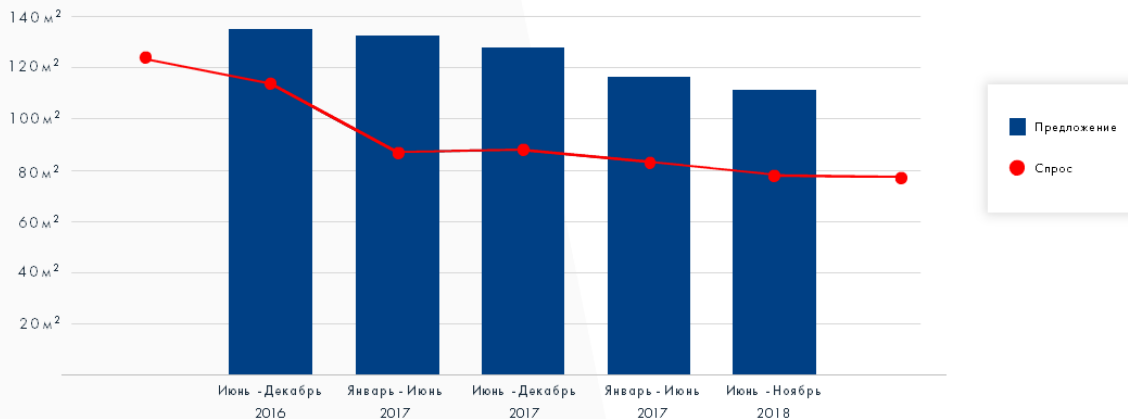
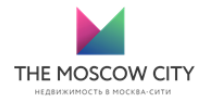
Ключевая инфраструктура	Недостатки	Особенности
<ul style="list-style-type: none"> <li>🌳 Придомовая территория с парковой зоной и бассейном</li> <li>🏊 Фитнес-клуб</li> <li>🛀 Хамам</li> <li>🎬 Кинотеатр</li> <li>🎾 Сквош-корт</li> <li>🎵 Музыкальная студия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Удаленность от "центрального ядра" Москва-Сити</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Грамотная планировка</li> <li>✓ Низкая средняя площадь лотов,</li> <li>✓ Низкая стоимость квадратного метра</li> <li>✓ Наличие лотов с отделкой</li> <li>✓ поэтапный вывод лотов на продажу</li> </ul>

### Стратегия продаж

- ▶ Технологичный офис продаж с шоурумом
- ▶ Качественное взаимодействие с субагентами
- ▶ Бонусная программа для покупателей
- ▶ Масштабная рекламная кампания, включая регионы РФ

Аналитика рынка ММДЦ "Москва-Сити"

## Статистика по средней площади проведенных сделок на рынке Москва-Сити за 2016-2018 гг.



## Целевая аудитория





**TOWER**  
MOSCOW CITY

Квартиры в самом высоком  
жилом небоскребе

Скоро в Сити...



# 405

ВЫСОТА

# 101

ЭТАЖ

# 1520

КВАРТИР

Узнайте первым:

Ваше имя

Ваш e-mail

Ваш телефон

Отправить

Нажимая кнопку «Отправить», пользователь дает свое согласие на обработку его персональных данных, а именно совершение действий, предусмотренных п. 3 ч. 1 ст. 3 Федерального закона от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных», и подтверждает, что, давая такое согласие, он действует свободно, своей волей и в своем интересе.


 **МОСИНЖПРОЕКТ**

 **УПРАВЛЕНИЕ  
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ  
ЗАСТРОЙКИ МИКРОРАЙОНОВ**

  
МОСРЕАЛСТРОЙ

 **Knight  
Frank**

  
Whitewill

  
**THE MOSCOW CITY**  
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ



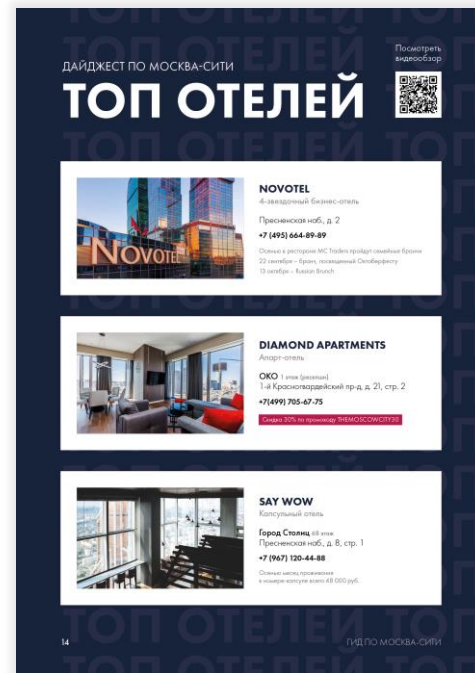
THE MOSCOW CITY

НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВА-СИТИ

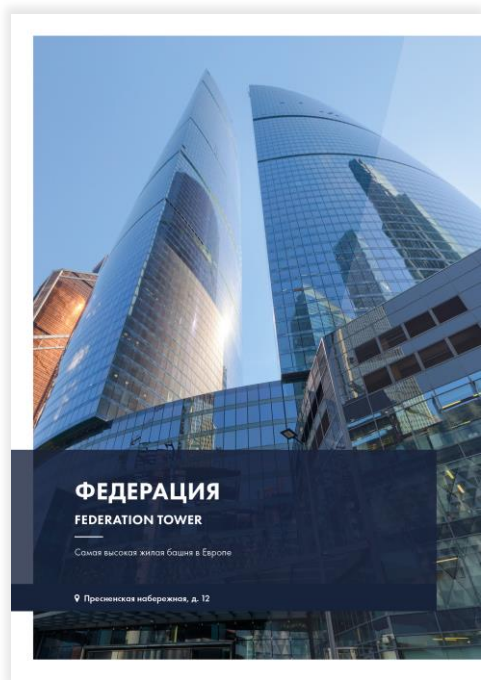
# Новые методы коммуникации с аудиторией



# Гид по Москва-Сити



# Гид по Москва-Сити



ОСЕНЬ 2019

ИМПЕРИЯ

## РЕСТОРАНЫ И КАФЕ RESTAURANTS & CAFES

MISHA FISHER	-1 этаж
BB & Burgers	-1 этаж
Bread & Meat	-1 этаж
Duck	-1 этаж
ABC Kitchen	-1 этаж
Alpha Poke	-1 этаж
Nabo	53 этаж
High bar	56 этаж
VYSOTAS7	57 этаж

## УСЛУГИ SERVICES

Brothers Washing	-1 уровень
Suey Wong	-1 этаж
FIXTeasy Ремонт техники	1 этаж
Бери заряд	1 этаж
ABVA CENTRE	8 этаж
Нотариус Давыдова О.С.	8 этаж
Газарни и Партнеры <small>Административный бизнес</small>	17 этаж
RECO-Бизнес	19 этаж
SELF-MADE	19 этаж
Нотариус Лявнина Н.С.	39 этаж
Urbio Place коворкинг-центр	43 этаж
Бизнесов и партнеров <small>Административный бизнес</small>	48 этаж

## ОТЕЛИ HOTELS

ICON hotel	43 этаж
High Level	43 этаж
47lebo	47 этаж
РАНОВАМА CITY HOTEL <small>Административный бизнес</small>	48 этаж
Империум-Сити	55 этаж

## КОФЕЙНИ COFFEE-SHOPS

Кофе пью	-1 этаж
Coffeeport	-1 этаж
Coffee Bean	1 этаж
Coffee'Ok	8 этаж

## СПОРТ SPORT

Brothers Boxing Club	4 этаж
S Qualites fitness & run club	38 этаж

## АПТЕКИ PHARMACIES

36,6	-1 этаж
------	---------

## ЦВЕТЫ FLOWERS

Розариум	-1 этаж
----------	---------

## БАНКИ И БАНКОМАТЫ BANKS & ATMs

Альфа-банк	1 этаж
Банк ФК Открытие	1 этаж
Газпромбанк	1 этаж

ГИД ПО МОСКВА-СИТИ

43

ОСЕНЬ 2019

ЛУЧШИЕ МЕСТА МОСКВА-СИТИ

## РЕСТОРАНЫ И КАФЕ



### TOUCH OF MATCHA

Ю-калтра 1 этаж  
Пресненская наб., 10, стр. 2  
**+7 (916) 460-01-56**  
Только завтраки и обеды  
Вегетарианские и флексариетарские курсы  
Пн.-Пт. 9:00-23:00  
Сб.-Вс. 9:00-22:00



### BOCCACCINO

Ю-калтра 1 этаж  
Пресненская наб., 10, стр. 2  
**+7 (495) 818-96-48**  
Итальянская кухня  
Пн.-Вс. 9:00-05:00



### TUTTO BENE

Город Столиц 1 этаж  
Пресненская наб., д.8, стр. 1  
**+7 (985) 767-50-20**  
Итальянская кухня  
Пн.-Пт. 9:00-04:00  
Сб.-Вс. 10:00-04:00



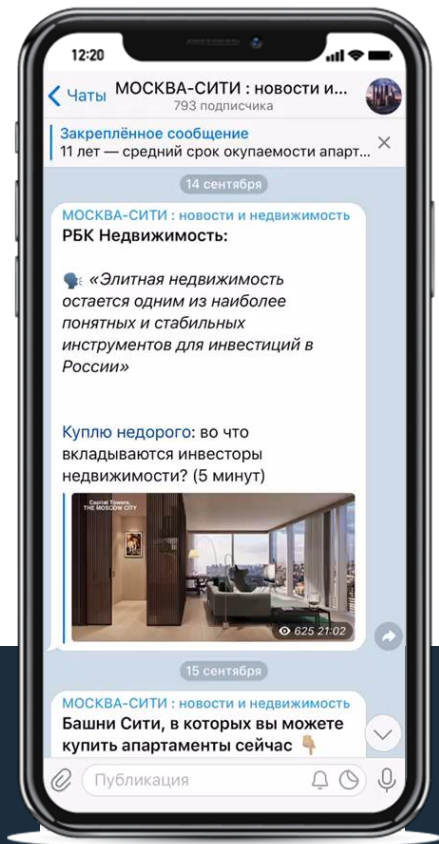
### BUBA BY SUMOSAN

Город Столиц 1 этаж  
Пресненская наб., д.8, стр. 1  
**+7 (499) 112-19-82**  
Вьетнамская кухня  
Пн.-Пт. 9:00-22:00  
Сб.-Вс. 9:00-21:00

ГИД ПО МОСКВА-СИТИ

33

# Telegram-канал



**Новости  
комплекса**



**Анонсы  
мероприятий**



**Новости рынка  
недвижимости**



**Скидки от ресторанов,  
отелей, фитнес-клубов и  
многое другое**

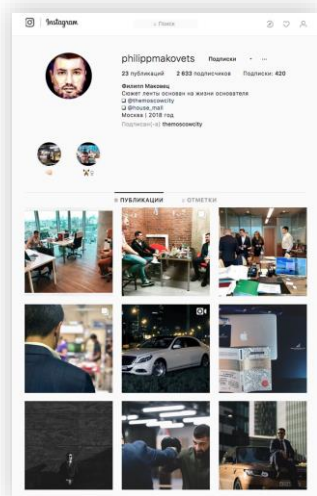
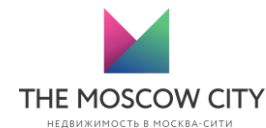


**Отсканируйте  
QR-код**



**Подписывайтесь  
@themoscowcity**

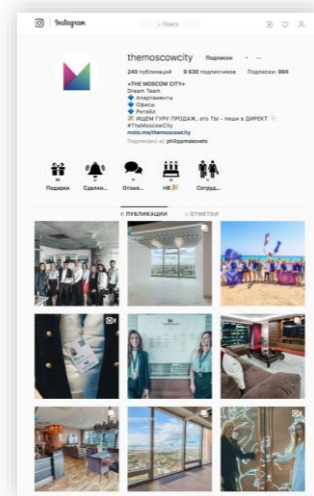
# Контакты



**Филипп Маковец**

**@philippmakovets**

Сотрудничество  
Трудоустройство  
Партнёрство  
Разбор локаций



**THE MOSCOW CITY**

**@themoscowcity**

Сотрудничество  
Трудоустройство  
Партнёрство  
Разбор локаций