

Мир & женщины

**2025-ый год –
ГОД ПОБЕДЫ!**

Современная женщина
знает все!

декабрь 2024 – январь 2025

Анжела Умненкова

Генеральный директор ООО «МФЦ недвижимости», г. Санкт-Петербург:

«Российский рынок недвижимости живет и предлагает для покупателя новые интересные возможности, которые в условиях низких процентных ставок даже не рассматривались. Это и определенные Госпрограммы, и различные услуги самих банков для уменьшения ипотечной ставки, и предложения застройщиков!»



С «МФЦ Недвижимости» — мечты сбываются!

Для решения квартирного вопроса наступили, казалось бы, самые трудные времена, если не сказать – времена нерешаемых проблем. Так думают сегодня многие из нас и откладывают решение главного вопроса в долгий ящик в ожидании лучших времен. Но, оказывается, для профессионалов своего дела нерешаемых проблем, а тем более времен нерешаемых проблем – не бывает! Главное, найти своего надежного партнера и помощника, с которым даже самые сложные задачи из крепкого орешка превращаются в реализованную заветную мечту. Об этом и многом другом на пути к своему уютному теплему дому, не откладывая его ни на минуту, накануне Нового 2025 года в интервью Анжелы Рифовны Умненковой – генерального директора ООО «МФЦ НЕДВИЖИМОСТИ» из г.Санкт-Петербург специально для всероссийского делового журнала «МИР&ЖЕНЩИНЫ».

– Анжела Рифовна, с чего началась Ваша бизнес-история, на чем оттачивался управленческий опыт и как возник интерес к довольно сложной бизнес-сфере в области недвижимости?

– Бизнес-история и управленческий опыт стали формироваться в далеком 1995 году, когда я пришла работать в банковскую сферу. Начинала я простым операционистом, через два года работы стала исполнять обязанности начальника операционного отдела центрального отделения. Постоянное стремление искать новые возможности в, казалось бы, строго регламентированной работе, стремление упростить и привести к единому логическому знаменателю излишне громоздкие и бюрократические схемы, а также требовательность сначала к себе, а потом к подчиненным, привели к тому, что заканчивала я банковскую службу в должности помощника управляющего банком.

Первая мысль о том, что я могу достигать успеха, работая самостоятельно, сформировалась, когда мне было поручено «с нуля» организовать открытие и работу нового отделения банка. Мне тогда пришлось решать огромное число вопросов, ранее не входивших в мои служебные обязанности, спектр которых варьировался от местонахождения и цветовой гаммы стульев до уровня подго-

товки и функциональных обязанностей каждого сотрудника, в том числе при сотрудничестве с относительно новым на то время в России оператором платежных систем Western Union. Постепенно пришло осознание того, что мне тесно в рамках одной только банковской сферы и понимание, что я могу достичь гораздо большего, работая как предприниматель. Бизнес в сфере недвижимости позволяет мне наиболее полно реализовывать мое стремление находить возможности там, где другие могут видеть лишь препятствия. Безусловно, прежде чем прийти к рынку недвижимости был период поиска себя в различных видах бизнеса, тут и розничная торговля, и организация сферы услуг. Полученный в то время опыт позволяет и в настоящее время смотреть на развитие моего бизнеса чуть шире, чем исключительно риэлтерские или брокерские услуги.

– Сколько лет Вашей компании – ООО «МФЦ недвижимости» г.Санкт-Петербурга? Как она создавалась?

– Именно как «МФЦ Недвижимости» компания существует с марта 2022 года, однако начиналось все гораздо раньше, в январе 2016 года, когда я, совместно с коллегой, основала компанию «Банковский Партнер». С момента образования нашей компании неизменным моим помощником и пра-



вой рукой была и остается моя дочь Регина Хайруллина. Она — руководитель по развитию ООО «МФЦ недвижимости». За прошедшее время я убедилась в правильности такого решения, наблюдая, как растет ее профессионализм и применяя в своей работе некоторые тенденции, сформированные новым поколением. В марте 2022 года мы вышли на международный рынок и было принято решение о проведении ребрендинга фирмы и регистрации ООО «МФЦ Недвижимости». К нашим партнерам на территории России прибавились застройщики и бизнес-партнеры на территории Северного Кипра, Турции, Южного Кипра и ОАЭ.

– Кто стал инициатором создания компании и какую главную цель ставили перед собой в самом начале?

– Так исторически сложилось, что большинство идей и направлений развития компании исходят от меня, в том числе и идея самого создания компании. Однако коллектив компании – это целая команда – это не только я, это целая команда творческих личностей и профессионалов своего дела. Основная моя задача – объединить разноплановых людей и максимально раскрыть их потенциал. Что же до главной цели... в любом бизнесе цель одна – бизнес должен приносить прибыль и быть максимально устойчив к воздействию неблагоприятных внешних факторов, будь то курс рубля или ставка Центрального банка. Пути достижения этой цели у всех свои, нашим приоритетом мы выбрали заботу о благосостоянии и комфорте наших клиентов. В том числе и по этой причине каждый наш клиент обращается к нам вновь или советует нас своему окружению.

– Почему именно такое название было выбрано? Что оно означает?

– Название логически вытекает из сути нашей работы. Суть Многофункционального Центра Недвижимости – объединение функционала брокерской компании и агентства недвижимости.

Наш клиент получает квалифицированного помощника при выборе объекта, общении с продавцом или покупателем на рынке недвижимости, при решении возникающих вопросов с банками, оценочными и страховыми компаниями, а также полный спектр профессиональных консультаций по актуальным видам кредитных финансовых инструментов и их оптимальному использованию.

– Какие услуги и какие возможности предлагает сегодня своим клиентам «МФЦ недвижимости»?



– Мы уже немного ответили на этот вопрос, говоря о квалифицированном помощнике на рынке недвижимости и в решении возникающих вопросов с банками и страховыми компаниями. Наша компания оказывает содействие в решении всех вопросов, касающихся купли-продажи объектов недвижимости, одобрении ипотечных и других видов кредита для физических и юридических лиц. Мы проводим анализ инвестиционной привлекательности таких объектов, как жилые и гостиничные комплексы, апартаменты, объекты загородной недвижимости и тесно сотрудничаем с инвесторами, чей бизнес строится на вложениях в недвижимость.

У нас вы можете получить полный спектр профессиональных консультаций по всем видам кредитных финансовых продуктов и их оптимальному использованию, по вопросам и тонкостям операций с недвижимостью, вопросам, связанных с субсидией, материнскому капиталу, по актуаль-



ным предложениям от ведущих застройщиков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Москвы, Московской области, Краснодар и республики Крым, а также застройщиков Турции, ОАЭ и Северного Кипра.

– Почему из всех агентств Санкт-Петербурга следует обратиться именно к Вам?

– Очень хочется на это ответить – потому, что мы лучшие. Не принижая качеств и заслуг других агентств недвижимости отмечу, что если мы беремся за работу, то не было ни одного случая, когда мы бы не доводили наших клиентов до конечного положительного результата. Безусловно, есть клиенты, которым нужно что-то одно, например,

«С момента образования нашей компании неизменным моим помощником и правой рукой была моя дочь. За прошедшее время я убедилась в правильности такого решения, наблюдая, как растет ее профессионализм и применяя в своей работе некоторые тенденции, сформированные новым поколением»

только одобрение банка и они, достигнув своей цели, дальнейшую работу решают проводить самостоятельно. Мы не навязываем своих услуг, но многие из таких клиентов, столкнувшись с неожиданными для них аспектами рынка или иными непредвиденными сложностями, вновь обращались в нашу компанию и желаемый результат был достигнут.

Знание услуг и продуктов большинства российских банков, а также предъявляемые этими банками требования, осведомленность о механизмах поддержания спроса со стороны застройщиков,



позволяют нам находить наиболее эффективные решения задач и вопросов, встающих перед нашими клиентами, в том числе при расширении бизнеса и обращении к продуктам кредитования.

– Сегодня на рынке недвижимости в стране – особая ситуация. Принято считать, что продажи резко сократились, поскольку цены на квартиры не снижаются и уж тем более не падают, ипотека неподъемна в связи с высокой ставкой Центробанка, что напрямую отразилось и на повышении банковских ипотечных ставок. Говорят, рынок – замер! Покупатели сегодня никуда не торопятся, так как ждут то ли весны, то ли лета, то ли сами не знают чего... А как Вы оцениваете состояние рынка недвижимости в своем сегменте?

– Рынок недвижимости – понятие довольно многогранное. Даже если брать рынок ипотечной недвижимости, то многое не так однозначно. В целом, политика Центрального Банка России безусловно охладила ту часть ипотечного сегмента, которая обращалась исключительно к механизму рыночной ипотеки – покупке недвижимости. Действительно, покупка квартиры с ипотекой под 8% годовых и покупка квартиры с ипотекой в 29,5% – это две абсолютно разные покупки. Но, говорить о том, что это нетипичная ситуация для российской экономики, я бы не стала. Мы помним и скачок ставки до 20% в феврале-апреле 2022 года, и, казавшейся тогда огромной, ставку в 17% в декабре 2014 – феврале 2015 годов, не говоря уже о став-

ках рефинансирования 1993-1996 годов, когда она колебалась в районе 200%. Исходя из прогноза аналитиков нашей компании, мы ожидаем возврата к приемлемым процентным ставкам не ранее полутора-двух лет. До этого времени можно говорить о том, что возможность получения ипотеки заменили мифом или имитацией таковой возможности – возможность как бы есть, но воспользоваться ею не получится. И это касается не только ипотеки, в сегменте потребительского кредита, к примеру, процентная ставка некоторых крупных банковских игроков уже если и не обогнала, то сравнялась с процентной ставкой микрофинансовых организаций пятилетней давности. Сильнее всего это отразилось на рынке вторич-

ного жилья, который от купли-продажи постепенно переориентируется на аренду.

Но в целом, российский рынок недвижимости живет и предлагает для покупателя новые интересные возможности, которые в условиях низких процентных ставок даже не рассматривались. Это и определенные Госпрограммы, и различные услуги самих банков для уменьшения ипотечной ставки, и предложения застройщиков.

Наиболее экономически интересными сейчас представляются предложения застройщиков, делающие привлекательным рынок новостроек. В качестве ведущих предложений можно рассматривать такие продукты как:

- беспроцентная рассрочка (с платежом каждый месяц либо ежеквартальным платежом на выбор), в этом случае у вас не будет никакой переплаты к стоимости объекта;
- скидки на стоимость до 5%, при покупке крупного лота, либо покупки нескольких объектов;
- семейная ипотека от 2.2 %, или семейная ипотека без платежей в течение 9 месяцев;
- «правильная ипотека» со ставкой от 4.99%;
- траншевая ипотека с платежом 1 рубль (до ввода в эксплуатацию объекта), что предоставляет возможность переждать высокие ставки и впоследствии рефинансировать взятую ипотеку.

В чем специфика рынка недвижимости на престижном российском юге?

– Побережье Краснодарского края, Сочи и республика Крым сейчас развиваются большими темпами.



Если брать Сочи, то это один из самых популярных круглогодичных Российских курортов и крупный экономический центр России. Инвестиции в развитие Сочи и Сочинского района за последние 10 лет превысили 1.2 трлн рублей. Город занял почетное 3 место в рейтинге самых популярных городов для круглогодичного проживания. Строятся новые дороги, мосты и развязки, открываются новые санатории и лечебницы, горнолыжные курорты, другие спортивные и учебные учреждения.

Сочи является центром экономической, спортивной и политической жизни страны. Здесь проводятся крупнейшие форумы, выставки, саммиты что приводит к еще большему спросу на современные жилые объекты и апартаменты высокого уровня жизни.

При этом, Сочи еще и уникальный субтропический регион с удивительной флорой, здесь произрастает большое количество эндемиков, занесенных в красную книгу. В сочетании с морским воздухом создается лечебный и профилактический эффект. Многие комплексы бизнес и премиум класса располагаются именно в таких климатических зонах. Инфраструктура внутри таких объектов не уступает, а во многом и превосходит зарубежные аналоги.

Наличие круглогодичных бассейнов для взрослых и детей с подогревом, морской водой и джакузи, СПА с многочисленными банями и массажем, шаттл-карами, детскими и спортивными центрами, ресторанами высокой кухни и магазинами для самых привередливых, то есть всем, что необхо-

димо для комфортной жизни и отдыха, делает объекты Сочи еще более привлекательными. Такие объекты хорошо сдаются, прирастают в стоимости и позволяют продлить доходный сезон на весь год. Средняя загруженность апартаментов в году составляет более 70%, а сумма арендных платежей студий достигает 150 тыс. рублей в месяц. Прирост же к стоимости высокодоходных курортных объектов в среднем составляет от 30% и это не предел.

– Что нужно знать и что иметь покупателю, желающему купить квартиру или построить дом в Краснодарском крае или Крыму?

– Рынок недвижимости Крыма и Краснодарского края, как и рынки недвижимости разных регионов нашей большой страны, безусловно, имеет свою специфику, которую стоит учитывать. К примеру, купив объект недвижимости, можно обнаружить, что застройщик или собственник земли в свое время решил эту землю использовать совсем не в соответствии с ее целевым назначением, что приведет к долгому судебным разбирательствам, а в худшем случае – изъятию земли и сносе строений без какой-либо компенсации. Также далеко не все застройщики, предлагая механизм рассрочки, обеспечивают страхование дольщиков, а это означает, что в случае финансовых проблем девелопера, есть вероятность остаться и без денег, и без жилья.

В общем, потенциальному покупателю необходимо иметь определенный багаж юридических знаний и известную долю занудства, чтоб внима-

тельно изучить все предлагаемые документы и потребовать не предоставленные. Для тех, кто решил самостоятельно войти на рынок недвижимости (и это относится не только к Крыму и Краснодарскому краю) важно следовать некоторым простым правилам:

- внимательно изучайте репутацию застройщика и избегайте компании с сомнительными отзывами;
- не спешите с выбором и тщательно проверяйте документы на землю и строительство, особенно, если участок арендован или находится в собственности;
- убедитесь, что объект соответствует Вашим целям, например, подходит ли он для круглогодичного проживания, аренды и т.д.;
- при покупке на этапе строительства выбирайте застройщиков, работающих по 214-ФЗ через эскроу-счета – это гарантирует возможность возврата вложенных средств, если объект не будет завершен.

– А нужно ли Вашему потенциальному покупателю, у которого прослеживается робкий интерес или есть твердое намерение купить недвижимость на юге в курортном Сочи или в Крыму поближе к морю, накануне Нового года торопиться?

– Торопиться не нужно никогда. А вот что следует, так это взвешенно подходить к своим желаниям и тенденциям на рынке недвижимости. Стоит учитывать, что побережье – это довольно ограниченная территория. Со временем этой территории становится все меньше, а стоимость, как земли, так и объектов на этой земле, становится больше. Если брать Сочи, то на стоимость объектов оказывает свое влияние то, что для строительства пригодна лишь часть земли, ограниченная с одной стороны морем, с другой – горами. Крым в этом отношении чувствует себя безусловно вольготнее, но вот захочет ли потенциальный собственник или арендатор жилья часами на машине добираться до моря, вопрос открытый. Ну, и не стоит ожидать, что предложения застройщиков и далее будут носить столь же привлекательный характер, как в настоящее время. А потому покупателям, как с робким интересом, так и имеющих твердое намерение купить недвижимость на нашем курортном юге, советую обратиться к нам, и мы с радостью поможем оформить желания, мечты и идеи в конкретные предложения.

– Можно ли купить недвижимость на юге с помощью профессионалов Вашей компании

в ипотеку жителям других регионов страны, например, человеку или семье, живущей в Сибири, на Дальнем Востоке, на севере или в столице?

– Безусловно. Для того, чтоб заключить с нами договор не обязательно ехать в Санкт-Петербург, мы можем это сделать дистанционно, хоть полюбоваться красотами нашего прекрасного города это отдельное удовольствие. Также дистанционно мы предоставим всю необходимую информацию и организуем видео-презентацию объекта. Для спокойствия и уверенности наших клиентов наши юристы организывают сопровождение на всех этапах оформления и регистрации вашей недвижимости. А главное – все это для наших клиентов абсолютно бесплатно. Мы не накручиваем никаких комиссий и скрытых завышений, стоимость объектов будет такой же, как у застройщиков, так как мы являемся их официальными партнерами. При этом, мы можем объективно подходить к предложению объекта недвижимости, что недоступно менеджерам отдела продаж, т.к. обладаем информацией обо всех предложениях, а не только о тех, которые есть у конкретного девелопера.

– Я давно мечтаю хоть небольшую, но современную, красивую, пусть даже небольшую студию на юге страны, например, в Сочи, где у меня с детства много друзей, да и старость скрасить в Сочи или Крыму намного приятнее, чем в сыром, северном климате, почти без солнца зимой и протяженностью почти в полгода. С чего посоветуете начать, чтобы рискнуть и попробовать осуществить свою заветную мечту?

– Начать стоит с того, что обратиться к нам, и мы с удовольствием предложим наиболее привлекательные варианты. К примеру, апартаменты или студия у одного застройщика могут стоить дороже, чем однокомнатная квартира у другого. Стоимость студий и однокомнатных квартир в Сочи начинается от 14 млн. рублей, а мы можем подобрать Вам объекты на самых привлекательных условиях.

– А если у меня нет всей суммы, чтобы приобрести понравившуюся квартиру, придется распрощаться с заветной мечтой или выход есть?! Какой он?!

– Выход есть и не один. Мы можем предложить скидки от застройщиков до 15% при оплате наличными или ипотечные продукты со ставкой от 4,99% на протяжении 32 месяцев с первоначальным взносом 20%, или рассрочку с ежемесячным



платежом в 1 рубль. Все будет зависеть от того объекта, который мы с Вами выберем, ну и календарной даты, когда мы начнем наше с Вами сотрудничество, потому как время не стоит на месте и предложения застройщиков как появляются, так и утрачивают свою актуальность.

– Если покупатель решаете осуществить свою мечту или желание жить на юге и обращается к услугам Вашей компании, с чего начинается взаимодействие и как строится пошаговый план?

– В самом начале происходит общение – мы выявляем основные потребности и желания клиента, определяемся с приоритетами в выборе объекта недвижимости (для кого-то важны условия ипотеки и ежемесячный платеж, для кого-то значение имеет только локация объекта и виды из окна, а кому-то важна экономическая составляющая при последующей сдаче объекта в аренду). В дальнейшем выстраивается стратегия в зависимости от того будут ли привлекаться кредитные средства или нет и заключается договор. Все последующие заботы мы берем на себя – подбираем объект недвижимости, согласовываем индивидуальные условия покупки с застройщиком, оказываем содействие в сборе необходимых документов (к сожалению, не все документы мы можем получить самостоятельно, хоть

большую часть мы и формируем без участия клиента) и проводим сделку. Наш клиент никогда не останется один на один с возможно возникающими вопросами или сомнениями.

Для тех, кто решил на покупку, но ему необходимо увидеть все воочию своими глазами, так сказать «на ощупь», мы организуем ознакомительный тур на объекты, встречаем в аэропорту, организуем трансфер и заселение в гостиницу, показываем и выбранный объект, и другие интересные варианты, рассказывая обо всех плюсах и минусах того или иного объекта.

Напомню, что услуги нашей компании при покупке объекта недвижимости в новостройке абсолютно бесплатны.

– Каких ошибок посоветуете своим потенциальным покупателям избегать при поиске или приобретении недвижимости, особенно в незнакомых для себя и отдаленных от постоянного места жительства регионах?

– Основная ошибка, которую стоит избегать, – решать вопрос в сфере недвижимости самостоятельно. Тем более, приобретать недвижимость в отдаленном и незнакомом ранее регионе дистанционно. Как я уже говорила ранее, каждый регион имеет свои особенности и сложившуюся практику работы. Самый простой и эффективный способ

сберечь свои время, нервы и средства – обратиться к профессионалам своего дела.

– Как действовать, к кому лучше всего стоит обращаться, чтобы обрести заветную крышу над головой и не остаться у разбитого корыта? Как распознать мошеннические предложения?

– Самый простой вариант – обратиться к уже проверенным профессионалам. Возможно, в вашем кругу есть люди, которые уже обращались в агентство недвижимости и готовы дать свои рекомендации. Да, у всех разные ситуации и нет гарантий, что в другой ситуации тот же агент или представитель окажется на высоте, но все-таки от явных дилетантов или мошенников это уберезит.

К сожалению, довольно трудно выдать рабочий и всеобъемлющий алгоритм распознавания мошенников, но некоторые моменты можно выделить. Мои юристы советуют сделать несколько шагов к обеспечению собственной безопасности еще до первого визита в агентство или к застройщику, или общения с их представителями:

- Не поленитесь собрать информацию об агентстве или застройщике. В открытых источниках есть информация об индивидуальных предпринимателях, о фирмах, их генеральном директоре и учредителях. Посмотрите сколько было фирм и предприятий у конкретного генерального директора или предпринимателя. Как долго они существовали. Их направления деятельности. Если обнаружите множество фирм-однодневок или информацию о судебных исках, или что один и тот-же человек поставляет вагоны для трансантарктических перевозок, занимается преподавательской деятельностью, выпускает медицинские изделия и осуществляет риэлтерские услуги, то риск нарваться на недобросовестного предпринимателя значительно увеличивается.

- Смотрите не только на рейтинг, будь то звезды Яндексa или положение на странице поисковых систем, а читайте отзывы и обращайтесь внимание на ответы фирм. Если положительный отзыв люди написать и ленятся, то отрицательный напишут с большей вероятностью.

- Поищите упоминания агентства или застройщика в СМИ и на просторах интернета. Здесь, как и с отзывами, есть вероятность обнаружить важную информацию, которая поможет сделать выбор в ту или иную сторону.

- Попросите выслать Вам типовой договор или соглашение. У большинства честно работающих компаний они есть и Вам их предоставят для ознакомления.

- Внимательно читайте договора и не стесняйтесь задавать вопросы по любому непонятному Вам вопросу.

- Если Вы ранее не сотрудничали с этими людьми или этой организацией, а Вам говорят, что те или иные условия действительны только сейчас и немножечко вчера, если Вас пытаются поставить в условия ограниченного времени, или не дают возможности спокойно ознакомиться с предоставляемыми документами, то возьмите паузу. Попросите сделать копию документов и внимательно все изучите в спокойных условиях. Лучше потерять несколько тысяч из-за того, что промедлил, чем лишиться всего только из-за того, что поспешил.

- Если Вам предлагают сомнительные или откровенно противозаконные схемы получения прибыли или какие-то невероятно привлекательные условия. Особенно, если Вам обещают прибыль или выигрыш, казалось бы, без вложения собственных средств. С высокой степенью вероятности Вы будете вовлечены в схему «каша из топора», однако самой каши Вам попробовать не дадут. В любом случае, не стесняйтесь расспрашивать. Возможно, что после разъяснений, предложенное решение уже не будет казаться сомнительным, а быть может, что получаемые ответы укрепят в Вас решении прекратить с этими людьми дальнейшее сотрудничество.

– Анжела Рифовна, что хотели бы пожелать своим потенциальным клиентам и всем у кого в планах на будущий год покупка заветной квартиры, дома, о которой давно мечтали?

– Да, хочу сказать, что, если Вы ищете надежную и проверенную компанию в сфере недвижимости и кредитования, то «МФЦ Недвижимости» всегда открыто для сотрудничества. Мы обеспечиваем сопровождение на всех этапах, ведущих Вас к конечной цели – оформлению права собственности на недвижимость и работаем по системе клиентоориентированной сделки под ключ, достигая максимально комфортного и наилучшего из возможных результатов. С наступающим Новым 2025-ым годом, Годом Победы и будем надеяться, годом, в котором сбудутся и самые главные наши мечты!



Подписывайтесь на нашу группу в контакте, там мы размещаем много полезной информации о рынке недвижимости, новостях в сфере кредитования, всем подписчикам группы мы предоставляем скидки на наши услуги, и разыгрываем ценные призы!



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

жилой комплекс бизнес класса
СВЕТСКИЙ ЛЕС

Сочи, район Центральный

Сдача первой очереди II квартал 2026 года

Панорамные виды на лес, реку и горы

Закрытая территория

Круглогодичный бассейн

Все для спорта и отдыха

Детский сад на 510 мест

Школа на 1510 мест

Подземный паркинг



г. Санкт-Петербург
канал Грибоедова, д. 5, офис 318

<https://mfcn-ipoteka.ru/>
<https://vk.com/mfcdnedvizhimosti>



+7 (812) 385-76-05
+7 (964) 398-17-44
+7 (981) 727-13-63





ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



OLIVIA

жилой комплекс бизнес класса



ЯРКАЯ АРХИТЕКТУРА КОМПЛЕКСА

Вдохновлена оливковыми садами
из разных уголков мира



- Приватность
- Постоянная регистрация
- Атмосфера добрососедства
- Низкий налог на недвижимость
- Круглогодичный бассейн
- Все для спорта и отдыха
- Подземный паркинг
- Детские площадки
- Система «Умный дом»



г. Санкт-Петербург
канал Грибоедова, д. 5, офис 318

<https://mfcn-ipoteka.ru/>
<https://vk.com/mfcnedvizhimosti>



+7 (812) 385-76-05
+7 (964) 398-17-44
+7 (981) 727-13-63




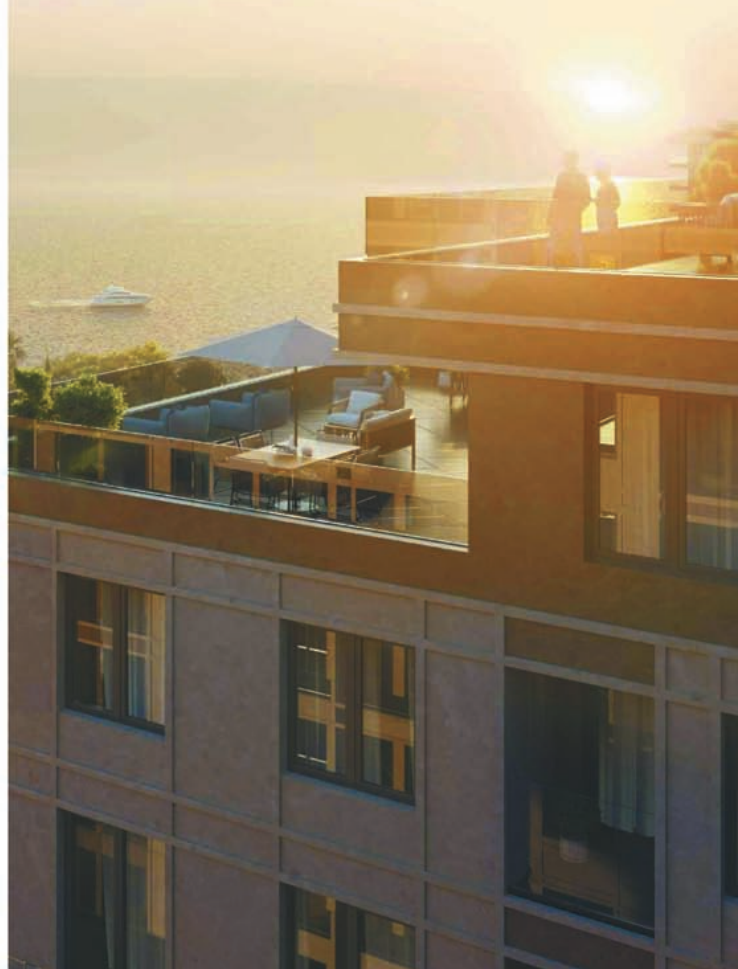


RÉSIDENCES À LA MER
НЕСКУЧНЫЙ
САД

ПРЕМИАЛЬНЫЙ
ФЛАГМАНСКИЙ ПРОЕКТ

Гостиничный комплекс 5 звёзд

 МФЦН представляет знаковое пространство для ценителей уединенного, размеренного отдыха в окружении редкой природной красоты черноморского побережья с премиальным уровнем комфорта пятизвездочного отеля.



30 МИНУТ
Сочи

15 МИНУТ
Олимпийский парк

40 МИНУТ
Роза Хутор

10 МИНУТ
Международный
аэропорт Сочи (Адлер)



г. Санкт-Петербург
канал Грибоедова, д. 5, офис 318
<https://mfcn-ipoteka.ru/>
<https://vk.com/mfcnedvizhimosti>



+7 (812) 385-76-05
+7 (964) 398-17-44
+7 (981) 727-13-63

