

ДОМ законодательство

Это 0,8% от количества официально признанных мэрией пострадавших вкладчиков, которым она в январе гарантировала помощь.

Кстати, ОАО «ФГ „Новый мир“» не так давно разделилось. Большинство проблемных контрактов и долгов слили в ОАО «Новый мир Север-Восток», а ОАО «Новый мир» теперь чисто как слеза комсомолки и может исполнять свой богатый опыт работы с частными инвесторами. Гендиректором в обеих компаниях значится все тот же непотопляемый господин Спиренков. Так что история с обманутыми вкладчиками в Москве, скорее всего, не закончится.

Работа над ошибками

Как сообщил Александр Косован, чтобы избежать повторения подобных ситуаций в будущем, Москва вводит особый порядок контроля за сроками строительства на коммерческих объектах и исполнением инвесторами своих обязательств перед вкладчиками. Ранее график работ контролировался только на городских стройках, а в коммерческом жилищном строительстве город следил лишь за финан-

совыми обязательствами инвестора перед бюджетом. Пресс-секретарь тендерного комитета Елена Салтыкова говорит: «Для отсеивания аферистов от конкурсов по горкаказу создан реестр деловой репутации партнеров правительства Москвы, в который вошли хорошо зарекомендовавшие себя компании, и реестр недобросовестных поставщиков. В черный список попали фирмы, не выполнившие свои обязательства перед городом и инвесторами. В наказание за это нарушителям на два года будет закрыт вход на тендеры». Столичные власти приняли решение об обязательном представлении всеми инвесторами банковских гарантий в размере 30% объема инвестиций в реализацию проекта. Александр Косован заверил, что один человек, виновный в сложившейся ситуации, наказания не избежит. Правда, назвать имена чиновников, наказанных за неудовлетворительный отбор и проверку инвесторов и застройщиков, никто из руководителей города не спешит.

Две трети обманутых вкладчиков в столице приходится на Восточный округ. И, естественно, многие пострадавшие

надеялись, что уж здесь-то префект округа Николай Евтихийев проведет показательную порку подчиненных, которые так щедро раздавали земельные участки «Мастерку» и «Социнишати». Но, сообщил сотрудник пресс-службы ВАО Андрей Иванов, «мы не обладаем информацией по наказанию должностных лиц. Политика префектуры заключается не в том, чтобы искать виновных, а в том, чтобы побыстрее решить проблемы людей».

Как выяснил «Б»-Дом, единственным чиновником, привлеченным в столице к ответственности, оказался бывший глава управы района Метрогородок в ВАО Владимир Тиорин, при попустительстве которого собраны с дольщиков компанией «Меркурий Эстейт» 17 млн рублей пошли на уплату долгов района. В отношении его возбуждено уголовное дело по подозрению в превышении полномочий при подписании инвест-договоров на строительство дома по адресу Открытое шоссе, вл. 19. «За всех чиновников ответил Тиорин! Показательное, что суд признал пострадавшими не обманутых дольщиков, а инвестора — ООО „Мер-

курий Эстейт», — отметила Анастасия Антонычева. — Значит, распорядиться средствами частных в своих интересах у правительства совести хватило, а ответить за должностное лицо, поставившее гербовую печать на договоре, никто не собирается».

Интересно, что в списках пострадавших в ВАО дольщиков, которым так спешит помочь префектура, числился и глава управы района Новогиреево Сергей Мальцев. Правда, при проверке у него не нашли платежных документов. Оказалось, что он получил трехкомнатную квартиру по Федеративному проспекту, 36/14, расположенную на подконтрольной ему территории, без оплаты. Так что чиновнику пришлось выложить круглую сумму из своего кошелька, а его фамилию из списка обманутых инвесторов вычеркнули. Как тактично прокомментировал ситуацию Андрей Иванов, господин Мальцев выступал в данном случае как частное лицо. Теперь Сергей Мальцев, похлопотавший в свое время за ООО «Мастерку», назначен контролером за действиями нового инвестора — ЗАО «Гарант-капитал».

Репутация обязывает

правила игры

(Окончание. Начало на стр. 17)

Размер не имеет значения

На репутацию прежде всего влияет качество предоставляемых услуг, а вовсе не их количество. «Наш человек часто соотносит размеры фирмы и репутацию — гигантомания в крови», — подмечает Михаил Горюховский, первый вице-президент компании «Бест-Недвижимость». — Но, конечно, это совершенно не связанные между собой вещи. Спектр услуг и размеры напрямую влияют на известность, но бывает, что наилучшую репутацию имеет совсем небольшая компания. Просто об этом знает меньше людей».

Иногда, это не просчет, а сознательная стратегия менеджмента. Особенно это касается «дорогих» компаний, изначально предоставляющих услуги в очень узком сегменте, например только аренда элитного жилья или только продажа.

Стаким подходом не совсем согласна Вера Луккина, директор департамента городской недвижимости Vesco Realty, утверждая, что связь между размером компании и ее репутацией все-таки существует: «Крупные компании имеют тенденции к расширению своих услуг, что также транслирует клиенту информацию о надежности и эффективности работы».

Длительность работы компании на рынке тоже лишь косвенный показатель ее качества. По мнению генерального директора «МИЭЛЬ-Брокеридж» Натальи Кириченко, «имя можно заработать и через три месяца с момента старта — когда первый хорошо обслуженный клиент начинает рекомендовать вас десяткам знакомых».

Столь же призрачная взаимосвязь между известностью компании и ее надежностью. Известность можно легко купить путем грамотной рекламы. Наталья Кириченко полагает, что «наше сознание воспринимает известность как известие о чем-либо — как положительном, так и негативном. Но понятие „репутация“ носит положительный характер и говорит о том, что вам можно доверять».

Агентства сейчас и не тратят особо рекламные бюджеты на раскрутку собственного имени,

если и платят, то прежде всего за объективную рекламу — продвижение предлагаемых помещений. Заместитель генерального директора компании «Донстрой» Тимур Баткин уверен, что «время, когда репутацию можно было создать яркой рекламой и смелыми заявлениями, прошло». Клиент требует конкретных предложений и действий, а не красивого мифа.

Скажем, компания Rose Group вообще никогда не давала рекламу и не вела активной «светской» жизни — но при этом ее авторитет среди клиентов и коллег обеспечивают построенные ею самые знаменитые объекты на Остозенке. «Их квартиры крайне редко появляются на вторичном рынке: собственники осознают исключительность проектов и меняют свои приобретения не торопятся», — рассказывает Надежда Рамазанова из Soho Realty.

Плата за имя

Относительно недавно руководители компаний поняли, что репутация — вполне рыночная категория, которая легко конвертируется в деньги. В «Донстрое» замечают, что сейчас наблюдается тенденция к «возможности продавать сравнимые объекты двух компаний по разным ценам», то есть зарабатывать благодаря качеству услуг. Еще один феномен отличной репутации — возможность одной компании продавать квартиры на стадии строительства, в то время как другой придется прежде все достраивать.

Среди риэлтеров, отмечают в агентствах, даже стали появляться свои «звезды». Они не так известны, конечно, как поп-музыканты, и размах этого явления пока не такой, как за океаном. Первый вице-президент корпорации «Бест-Недвижимость» Михаил Горюховский приводит пример: «Американские риэлтеры утверждают, что у них 7% агентов зарабатывают 93% комиссионных. Но в Америке мне приходилось встречаться с агентами с 60-летним стажем! Понятно, что у нас таких нет. Но есть специалисты, заработок которых превышает средние заработки в компании в пять раз. Их мало — три на каждую сотню риэлтеров». В большинстве своем эксперты полагают, что даже риэлтер-лидер не превышает привычного порога в 7% от сделки.

Риэлтер с авторитетом не может не быть опытным. Вадим Васильев из МИАН замечает, что контрольная точка для проверки того, как работает на тебя имя, — семь лет. «Считается, что на рынке недвижимости человек совершает сделку за этот срок один раз. Если через семь лет клиент к тебе вернулся — значит, все хорошо. А если за это время он посоветовал твою компанию своим друзьям, то твоя репутация уже работает на тебя», — делится он.

Работа над ошибками

Несмотря на активно формирующийся рынок недвижимости, законодательно защитить клиента государство не могло долгое время. Нести ответственность шарлатанов от недвижимости заставило постановление Конституционного суда, вышедшее в 2003 году, в соответствии с которым недобросовестный продавец не имеет права оспорить сделку в недвижимости в суде.

Компании, берущие свою очередь, решили дело до судов не доводить и выработать особые системы работы с клиентами. «98% жалоб решается в досудебном порядке мировым соглашением», — рассказывает Вадим Васильев. — В компании МИАН существует отдел контроля качества, куда по «горячей линии» с интернет-сайта из территориальных отделений компании поступают сигналы и жалобы клиентов. Далее эти жалобы рассматриваются в комиссии, а сигналы поступают руководителям департаментов для принятия соответствующих мер». Как правило, подобное экспертное жюри возглавляет топ-менеджер фирмы, а с целью объективности в них вводят сотрудников, не участвовавших в сделке. Создав подобные отделы, многие агентства прежде всего обезопасили не столько клиентов, сколько самих себя.

Елена Мананова, юрист Комитета по защите прав потребителей риэлтерских услуг, рассказывает, что за последний год к ним обратились 44 недовольных клиента (остальные идут напрямую в суд). Типичный грех агентств — невозвращение аванса (с этим требованием обращается более 39% пострадавших). По мнению госпожи Манановой, «один из весомых показателей репутации компании — это сертификат соответ-

ствия Российской гильдии риэлтеров или Московской ассоциации гильдии риэлтеров, о наличии которого клиенту обязательно нужно поинтересоваться». Только в этом случае, считает юрист, у покупателя появляются реальные шансы отстоять свои права.

Впрочем, большинство корпораций уверены, что сформированную годами солидную репутацию несколько сорванных сделок разрушить не в состоянии. Тем более что подобная информация, как правило, строго конфиденциальна — только «сарафанное радио» разносит, но эффективнее всего в этом вопросе не столь высока. Это если речь идет о риэлтерах — застройщиками все куда серьезнее. «Если мы говорим о деловых отношениях, замечает Вадим Васильев из МИАН, — то, как мы понимаем, один упавший дом может разрушить репутацию компании навсегда. Слагаемых репутации у застройщиков куда больше, чем у риэлтеров: отношение с партнерами, финансовая репутация и история возведенных объектов».

Шанс есть всегда

Эксперт Ассоциации пострадавших соинвесторов строительство Антон Белков, которому на практике постоянно приходится сталкиваться с последствиями афер застройщиков, считает, что шанс быть обманутым при покупке квартиры на стадии строительства даже у компании с, казалось бы, безупречной репутацией слишком велик. «Мой совет — приобретать квартиры на рынке вторичного жилья, когда уже через неделю у вас будут на руках необходимые документы», — говорит господин Белков. В ассоциации, по его словам, в помощь сомневающимся покупателям разрабатывают рейтинг надежности компаний — будет и черный, и белый список застройщиков.

Эксперт советует не обращать особого внимания на узнаваемость компании и даже ее сервис — имеют значение только юридические документы. Впрочем, когда такое было, что бы при подписании 30-страничных договоров покупатель оказывался умнее профессионального риэлтера? Остаются все-таки опять надеяться на его репутацию.

НАТАЛЬЯ СТАРОСТИНА

Как обманывают покупателей недвижимости в других странах

С марта 2000 года на острове Тенерифе (Канарские острова) начала действовать группа мошенников из разных стран, которые занимались продажей несуществующих апартаментов. С 2001 года покупатели стали пытаться узнать о судьбе своей недвижимости, но по напечатанным в буклетах телефонам и адресам никто не отвечал. Осознав, что их обманули, потерпевшие обратились в правоохранительные органы Испании. В ноябре 2001 года был арестован, а затем приговорен к восьми годам тюрьмы главарь шайки ливанец Мохаммед Джамил Дербак. В апреле — мае 2002 года полиция арестовала остальных участников преступной группы. Преступники успели обмануть 50 тыс. человек, сумма ущерба составила €100 млн. Вернуть вложенные средства инвесторам не удалось.

С ноября 2003 года президент корпорации по торговле недвижимостью НК Inversiones, расположенной в ОАЭ, гражданин Великобритании Маз Ахтар занимался продажей несуществующих объектов недвижимости в эмирате Дубай и в Испании. Инвесторы привлекались путем бесплатных семинаров, которые мошенник организовывал по всему миру. Среди его проектов — несуществующий курорт в Испании Reserva de Miraflores, якобы находившийся вблизи городов Марбелья, Пуэрто-Банус и Сотогранде, и «Семь чудес све-

та» в Дубае — архитектурный комплекс, постройки которого по плану должны были представлять собой копии памятников мировой архитектуры. 23 ноября 2004 года власти Дубая вынесли Мазу Ахтару предостережение по поводу того, что он продавал не зарегистрированные должным образом объекты. Вскоре в полицию обратился один из дубайских инвесторов с просьбой более детально расследовать деятельность НК Inversiones. Маз Ахтар арестовали в Дубае 6 января 2005 года. 15 июня 2006 года суд приговорил его к 30 годам тюрьмы. Было рассмотрено 30 эпизодов, в результате которых были обмануты 50 дубайских инвесторов на \$3,5 млн, а также более 300 норвежских, заплативших мошеннику около \$23 млн.

9 марта 2004 года в Алма-Ате (Казахстан) открылся фиктивный «Фонд защиты социальных прав населения». Мошенники, имена которых в интересах следствия не назывались, собирали с граждан деньги на строительство жилья улучшенной планировки. Деятельность преступников была раскрыта в результате аудиторской проверки 21 июля 2004 года. В ходе расследования выяснилось, что строительства по указанному фондом адресу не велось. По мнению полиции, мошенники обманули около 30 человек на \$70 тыс. 24 августа была задержана организатор аферы, а 12 декабря она была приговорена к пя-

ти годам тюрьмы за мошенничество.

Вернуть деньги вкладчикам не удалось.

В августе 2004 года финансово-строительная компания «Элита-Центр», работающая в Киеве с 1994 года, объявила о строительстве семи жилых домов в разных районах города. С физическими и юридическими лицами стали заключаться договоры о павом участии в строительстве. Было привлечено больше 1,5 тыс. граждан и десять компаний, вложивших около \$100 млн. В ноябре 2005 года «Элита-Центр» объявила о замораживании строительства в связи с отказом властей Киева подписать ряд технических документов. Желаящим пообещали вернуть деньги, а дату возврата назначили на 6 февраля 2006 года. В объявленый день в офисе компании никого не оказалось, и тогда комитет инвесторов «Элита-Центра» и около 200 частных инвесторов обратились с заявлением в милицию. В ходе следствия выяснилось, что фирма принимала от разных инвесторов вклады на одну и ту же жилплощадь. 14 февраля в Киеве задержан гендиректор «Элита-Центра» Игорь Цыганок. Другие руководящие сотрудники компании объявлены в международный розыск. 22 июня комиссия по рассмотрению проблемных вопросов инвесторов при администрации Киева выделила для пострадавших дольщиков 95 комнат в общежитиях города.

ПЕТР КРАСОВ

«Покровский Берег»

ЭЛИТАРНЫЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ



РАСПОЛОЖЕНИЕ

Малоэтажный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища и реки Химка.

Адрес объекта: ул. Береговая, д. 4 (корп. 1 - 5)

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы.

КВАРТИРЫ площадью от 86 до 414 кв.м. и более.

ТАУНХАУСЫ от 360 до 500 кв.м.

ИНФРАСТРУКТУРА

На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: мини-маркет, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, универсальный спортивный зал.

Подземные встроенные гаражи.

ПЛЯЖ «ПОКРОВСКИЙ БЕРЕГ»

Пляж «Покровский берег» находится на берегу водохранилища. Здесь расположены: поля для игры в гольф и мини-гольф, кафе, ротонды-грили для барбекю, теннисный корт, детская площадка, водные развлечения (парасейлинг, водные мотоциклы, лыжи и велосипеды, весельные лодки, серфинг и многое другое).

ПЕНТХАУСЫ

Эксклюзивной частью комплекса «Покровский Берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой фешенебельную жилую зону верхнего уровня здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличают потолки высотой от 3,5 до 4 и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня.

Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м.

Привилегией владельцев роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м.

Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.



на правах рекламы



937-6837, 937-6833

www.konti.ru

000 «РесурсКonti»