

# ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 23 июня 2005 №113 (№3197 с момента возобновления издания)

## Рядовые стройблата

Строители оказались падкими на контрафакт

### правоприменение

Московский рынок материалов для строительства и отделки помещений полон подделок. В системе подделки материалов участвуют не только нечистые на руку предприятия, но и продавцы строительных рынков и сами строители. Легальные владельцы торговых знаков пытаются бороться с подделками, но пока не очень успешно.

### Цементная пыль

Ежегодно УБЭП ГУВД города Москвы заводит три-четыре уголовных дела по факту подделки строительных материалов. Чаще всего следователям приходится сталкиваться с подделкой цемента и сухих строительных смесей, в частности плиточного клея и штукатурки. В милиейских сводках фигурируют одни и те же московские и подмосковные рынки — главные площадки, где мошенники сбывают товар, и одни и те же потерпевшие: «Кнауф», «Литонит», «Евроцемент»... Как правило, сами компании и навязывают следователям на торговцев подделками. Фирмы-производители вынуждены своими силами проводить рейды по поиску подделок, чтобы, выявив мошенничество, пригласить милицию. Наградой за их упорство служат извинения нарушителей и данные о новых технологиях подделывания, а также временное снижение объема контрафакта до 10-15% от объема выпуска. Как правило, мошенников не удается отправить за решетку или получить с них компенсацию за потери.

«Та законодательная база, которой мы сегодня располагаем, полностью не задействована, а контрольные органы не реагируют активно на наши запросы», — заявил корреспонденту «Б-Дома» представитель цементной компании-трейдера. Кроме того, рынок стройматериалов непрозрачен и криминализован, и организовать контроль за ним можно либо усилиями всей отрасли снизу, либо какими-то четкими усилиями сверху, но ни того ни другого мы пока не видим.

Впрочем, сейчас компании, выпускающие строительные и отделочные материалы, готовят наступление на поддельщиков. В конце мая в Государственной думе при их участии рассматривались поправки в законодательство по борьбе с контрафактом.

(Окончание на стр. 30)



Этим летом ждать особых скидок и специальных предложений от строительных компаний не приходится. Хотя лето традиционно является для риэлтеров «мертвым сезоном», участники рынка утверждают, что сейчас дела и без всяких скидок идут неплохо. Впрочем, главная причина того, что девелоперы отказываются от скидочных программ, в другом — эффективность подобных акций постоянно снижается.

## Скидки кончились

### летние распродажи

Прошлогодние опасения по поводу возможного падения цен на жилье заставили участников рынка в этом году более осмотрительно подходить к скидкам и снижению цен. «Сезонные акции или скидки, приуроченные к праздникам, предназначены для стимулирования спроса, но не могут служить явным побудительным мотивом для покупателя», — говорит президент «Парк групп» Олег Маринин.

В компании МИАН также отметили, что не собираются вводить нынешним летом дополнительные скидки. «Как и прежде, при покупке новостройки скидки предоставляются при быстрой оплате. При стопроцентной оплате может быть предоставлена скидка в размере \$10-15 с квадратного метра», — отмечает первый заместитель генерального директора корпорации МИАН Дмитрий Кузнецов.

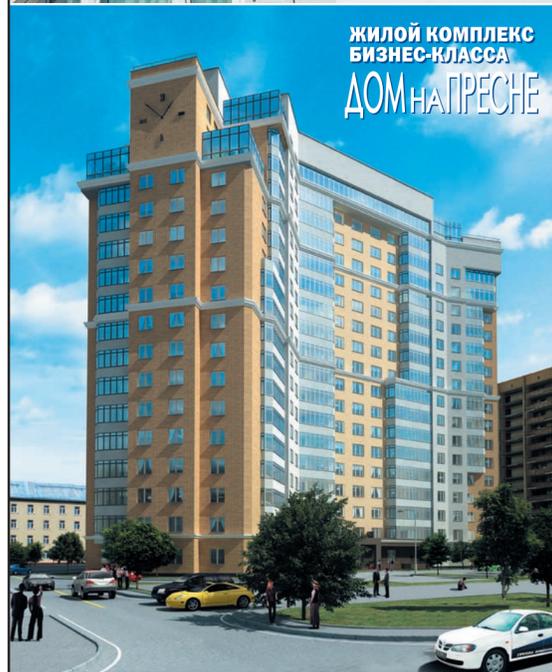
Аналогичная ситуация наблюдается и у других крупных столичных застройщиков. Это не значит, что компании вовсе не пытаются заинтересовать покупателя своими проектами. Просто теперь место скидкам уступили подарки, стоимость которых не идет ни в какое сравнение со стоимостью квартиры. С точки зрения бизнеса такой подход оправдан. Скидочная кампания нуждается в рекламе, которая стоит столько же, сколько маркетинговая кампания (предложение подарков). При этом, выбирая квартиру, на скидку покупатель ориентируется в последнюю очередь, хотя ее, раз уж обещано в рекламе, приходится давать. Если квартира покупателю подходит, он ее купит — со скидкой или без.

Самая, пожалуй, запоминающаяся рекламная акция этого лета принадлежит компании «Баркли», продающей жилой комплекс «Доминанта». Рекламный слоган компании звучит так: «Купи квартиру — получи бейсболку». Чтобы стать счастливым обладателем бейсболки, необходимо приобрести жилплощадь в комплексе «Доминанта». Отметим, что подарки от «Баркли» мельчают. Некоторое время назад столичные улицы украшало ее предложение получить в подарок 5 кв. м приобретаемой квартиры в жилом комплексе «Мономах». В «Баркли» «Б-Дома» пытались убедить в том, что успели подарить уже около двух десятков бейсболок. Однако на просьбу показать столь ценный подарок ответили отказом — то ли кончились, то ли и не было их.

Еще одна кампания, сходная по соотношению стоимости покупки и бонуса, проводится группой Vesco в рамках проекта Vladen: клиентам предлагаются скидки в ресторанах. «Клиент, покупающий элитную недвижимость, сможет получить на достаточно длительный срок скидки в ряде элитных ресторанов Москвы», — говорит PR-директор компании Максим Карапетов. — Еще одним из подарков нашим клиентам станет бесплатное путешествие первым классом в любую точку мира и проживание там в течение двух недель в самых фешенебельных отелях. Однако и в этом случае называть рестораны и отели в компании не смогли: дескать, акция находится в процессе разработки, хотя уже предлагается клиентам.

(Окончание на стр. 21)

21	Квартиры на день и на ночь
22	Самые дорогие офисы столицы
24	Рестораны ищут место
26	Китайский пригород Санкт-Петербурга
30	Милиция ищет стройматериалы
31	Телефонисты тянутся к дачам



# КУПИТЬ КВАРТИРУ ЛЕТОМ!

СЛАДКИЕ УСЛОВИЯ

ПОДРОБНОСТИ — НА САЙТЕ WWW.PIK.RU

МОСКВА		в у.е./м <sup>2</sup>
«Нагатинская», Варшавское шоссе, вл. 51 (КОПЭ).		от 1100
Жилой комплекс «Зеленые Горы», «Тулская», Варшавское шоссе, вл. 16Б, к. 1, 2, 3 (КОПЭ, КОПЭ-М-ПАРУС).	новое корп.	от 1120
Солнцево, мкр. «Радужный» (4-4А), к. 3 (КОПЭ, КОПЭ-М-ПАРУС).		от 1300
«Калужская», 38 кв-л Юго-Запада, ул. Новаторов, к. 10, 11 (КОПЭ-М-ПАРУС).	новое корп.	от 1430
Жилой комплекс «Маломосковский», «Алексеевская», ул. Маломосковская, вл. 21, к. 1, 2, 3, 4 (КОПЭ, КОПЭ-М-ПАРУС, гаражи).		от 1450
Жилой комплекс «Крылатские Огни», «Крылатское», ул. Крылатские Холмы, вл. 33А (индив. проект, подзем. паркинг).		от 1750
Жилой комплекс «Дом на Пресне», «Улица 1905 года», Шмитовский пр-д, вл. 20 (индив. проект, гаражи).		от 2030
Элитный дом «Невский», «Белорусская», ул. Александра Невского, вл. 27-31 (индив. проект).		от 2300
ГАРАЖИ В РАССРОЧКУ: ул. Таллинская, д. 32, к.3; ул. Ватутина, д. 18.	рассрочка до 2 лет!	

ПОДМОСКОВЬЕ		в у.е./м <sup>2</sup>
г. Дмитров (55 км от Москвы). Ул. Внуковская, к. 2 (индив. проект, кирпич). Мкр. Махалина, к. 3 (индив. проект, кирпич). Мкр. ДЗФС, к. 41, 45 (индив. проект).		от 475 от 485 от 505
г. Лобня (16 км от Москвы). Букинское шоссе, к. 40 (индив. проект).		от 590
Красногорский р-н (1,8 км от Москвы). Павшинская пойма, мкр. 1, к. 8, 19 (индив. проект), к. 11, 13 (П-3М), к. 10, 12а, 14 (ИП-46С), к. 15, 16, 17 (И-1723), к. 20 (И-155), 21 (П-44Т), мкр. 2, к. 2а, 2б, 5 (П-44Т).		от 650
г. Долгопрудный (5 км от Москвы). Мкр. «Центральный», к. 2, 4, 35-38 (индив. проект).		от 663
г. Химки (3 км от Москвы). Жилой район «Новокуркино», мкр. 6, к. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС). ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ.		от 715 от 11000 у.е.
Одинцовский р-н (2 км от Москвы). Жилой комплекс «Кутузовский», пос. Трехгорка, к. 1 (П-3М).		847

**ИПОТЕКА КРЕДИТОВАНИЕ**  
на любой стадии строительства

**КВАРТИРЫ В МОСКВЕ**  
**105.77.10 290.31.11**  
Москва, Садовая-Кудринская улица, д. 24/27

**КВАРТИРЫ В ПОДМОСКОВЬЕ**  
**232.03.03 265.65.80**  
Москва, ул. Старая Басманная, д. 38/2, стр. 1