

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Отбор избранных



фейс-контроль

(Окончание. Начало на стр. 1)

Однако рынок, как правило, вносит свои коррективы в ситуацию, и в результате существенная часть квартир таких клубов попадает на рынок. Чтобы отсеять людей, которые не будут вписываться однородную среду, владельцы проводят фейс-контроль.

Если квартира приобретается на первичном рынке, продолжает госпожа Вакуленко, то покупателю перед осмотром высылают анкету. Заполненная анкета отправляется застройщику, и если все данные устраивают после проверки службой безопасности, организуется просмотр объекта. Если же квартира в клубном доме продается на вторичном рынке, тогда покупателю также отправляется анкета, только уже от ТСЖ, после чего покупатель осматривает объект, и если он готов его приобрести, управляющая компания отправляет жильцов дома, устроит ли их такой сосед.

Одна из главных причин для отсева, по словам Татьяны Вакуленко, — национальность. В черный список, как правило, попадают жители Южного федерального округа, уточняет директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков, а также бандиты и покупатели с неясными источниками доходов. Также, замечает директор департамента продаж и маркетинга компании «Домус Финанс» Андрей Лебедев, жильцы элитных домов редко хотят видеть соседей — представителей шоу-бизнеса, имеющих скандальную репутацию.

Окончательный отбор жильцов, по словам директора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Дмитрия Кузнецова, осуществляет владелец объекта, но первоначальный фейс-контроль проводит риэлтор. «Каждый сотрудник профессионального агентства является хорошим психологом, поэтому ему не составляет труда определить, стоит ли рекомендовать того или иного покупателя», — говорит эксперт.

Гости с востока

Мы решили проверить, как работает фейс-контроль на самом деле, представляясь помощниками региональных нуворишей. Согласно первоначальной легенде, я выбрал квартиру для бизнесмена из Владивостока. Регион был выбран не случайно. Во-первых, это далеко, и нет ничего удивительного в том, что миллионер из Владивостока для предварительного осмотра высылает доверенное лицо. Во-вторых, регион криминальный и коррумпированный, так что риэлторам будет нетрудно найти причину для отказа.

Продавцов трех элитных комплексов — Barkli Virgin House, Knightsbridges и «Резиденция на Знаменке» — дальневосточные предприниматели не испугали. Везде я получил радужное приглашение приехать с подтверждением, что никаких проблем с покупкой люксовой квартиры не будет. Поняв, что с такой историей отказа не получишь, мы изменили легенду.

Мой коллега Марат родом из Армении. По-русски говорит с небольшим акцентом. Этим мы и воспользовались. Сначала решили снять жилье для сына дагестанского бизнесмена, который собирается учиться в Москве. «Хозяин сказал, что бы в самом цнтрэ было! Проспект Вернадского, Митино, такого не надо! — строго уточняет Марат, усиливая акцент. — И квартира должна быть большая, ведь у мальчика друзья будут собираться, родственники часто приезжать!» Чуда дагестанского бизнесмена агенты тоже не испугались. «Шаболовка, это где? В цнтрэ?» — мой коллега все больше и больше вживается в роль. После 20 минут переговоров мы остановили свой выбор на четырехкомнатном пентхаусе площадью 400 кв. м, который расположен на вершине жилого комплекса «Созвездие Капитал». Цена вопроса — \$18 тыс. в месяц.

Всеядность элитных риэлторов нас ободрила. Следующий этап — покупка квартиры для очень влиятельного человека из Чечни. Сначала мы думали уложиться в «скромный» бюджет — \$3–4 млн, но в процессе общения с риэлторами вошли

во вкус и подняли планку. В результате договорились об осмотре двухэтажного пентхауса стоимостью \$26 млн, расположенного в Гранатном переулке, 6. Общая площадь объекта — 687,4 кв. м, высота потолков — 4 м, эксплуатируемая кровля и зимний сад.

Встречу назначаем на следующий день. Для прохода на объект нас просят выслать наши имена и фамилии. Честно говоря, я думал, что уже на этом этапе мы получим отказ. У Марата — армянская фамилия, корни моей — румынские. В общем, с «чеченской легендой» не очень-то вышло. А главное, в интернете достаточно статей моего авторства. Однако наши опасения оказались напрасны: показ объекта нам подтвердили.

Как я был чеченцем

На показ отправляемся в повседневной одежде, рассудив, что попытка принарядиться будет выглядеть, как минимум, жалкой. Да и костюмов соответствующего уровня у нас нет. Джинсы, рубашки, клубные пиджаки, кроме того, Марат вешает на себя все имеющееся у него золотые украшения. Намеренно опаздываем на десять минут. Риэлтор Ольга (имя изменено), пока поднимаемся по лестнице, рассказывает о достоинствах проекта: в доме 31 квартира, архитектор проекта — Сергей Чобан, стены украшены рельефными узорами. «Идо офиса вашему... начальнику в Москве будет недалеко!» — вдруг прибавляет риэлторша, хотя никаких намеков на фамилию потенциального покупателя мы не делали. Вероятно, Ольга имеет в виду представительство Чеченской республики, которое расположено на Новом Арбате. «Это не Кадыров», — отрезает Марат. Ольга сконфузленно замолкает на несколько минут, вероятно пытается вспомнить фамилии еще каких-либо влиятельных людей из этого региона.

Осмотрев первый этаж пентхауса, я напоминаю риэлторше, что хозяин просил в жилдом на Кремль. Стараюсь говорить медленно и как можно более низким голосом. Мне кажется, именно так должны разговаривать представители богатых чеченских бизнесменов. В реальности же с такими людьми я никогда не общался, думаю, что Ольга тоже. Похоже, что она нас боится: голос подрагивает, держится не очень уверенно.

Мой коллега все больше входит в образ. Сначала он потребовал подтверждения, что среди жильцов не будет шоу-звезд, метросексуалов и людей нетрадиционной ориентации, заметив, что в противном случае возможны эксцессы, так как хозяин очень консервативен. «Ну что вы! — уверяет нас Ольга. — Это не их уровень! Только

крупные бизнесмены!» Затем Марат начинает рассуждать, что необходимо будет поставить бронированные стекла, ведь всякое возможно. Ольга обещает пососпособствовать.

Поднимаемся на второй уровень пентхауса: эксплуатируемая кровля и зимней сад. Кремль отсюда действительно виден, но лишь с определенно го места. Ольга предлагает мне сфотографировать вид для отчета шефу. Затем, с оказией, идем смотреть «дешевые квартиры»: на втором этаже площадью 200 кв. м и на пятом — 227 кв. м. Стоимость объектов — \$5 млн и \$8,7 млн соответственно. Но эти квартиры мы отвергаем. Шестой и восьмой дома стоят совсем рядом, из-за чего многим жильцам, в том числе и будущим покупателям этих квартир, придется не любоваться видами на Москву, а встречаться глазами с жителями соседнего дома. На мой взгляд, такая перспектива не понравилась бы покупателям и куда более скромного и дешевого жилья. У свободной квартиры в жилом комплексе Гранатный, 8 та же проблема: смотреть ее жильцы будут на жильцов дома № 6. В результате в наш шорт-лист попадает только пентхаус. «Проблем при продаже не будет?» — спрашиваю я. — Отношение к чеченцам, сами знаете, какое! А человек большой, серьезный, плохо будет, если он обидится». «Никаких! На встрече только условия сделки обсудят — и все!» — обещает риэлторша.

Бизнес или клуб

Фейс-контроль, говорит генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова, возможен в двух формах: открытой и скрытой, которая используется застройщиками на более частот. Сегодня, по мнению эксперта, только компания State Development, реализующая элитные комплексы Art House и Skuratov House, открыто заявляет о наличии фейс-контроля. Мы решили провести «чеченский» эксперимент с ЖК Art House. Этот жилой комплекс первоначально планировалось сделать «клубом одиноких сердец»: застройщик думал, что проект заселят одинокие молодые мужчины и девушки. Но таких среди богатых покупателей оказалось немного. В итоге, рассказывает управляющий партнер компании Maufair Properties Мария Маркарова, большинство купивших квартиры в жилом комплексе, люди семейные. Сегодня застройщик продвигает другую концепцию этого проекта. По словам Дмитрия Кузнецова, главный принцип формирования состава жильцов в проекте Art House — это интерес к современному искусству.

Обзваниваем несколько риэлторских компаний, реализу-

В элитном доме «Гранатный, 6» рады любому покупателю, который готов заплатить за пентхаус \$26 млн ФОТО ГЕНАДИЯ ГУЛЯЕВА

ющих этот объект, со своей чеченской легендой. Продавцы уверили нас, что проблем не будет, но предварительно нужно предоставить информацию о клиенте. В анкете, которую нам выслали на электронную почту, 20 вопросов, начиная от обычных (ФИО, адрес постоянной регистрации, компания, должность) и заканчивая бо-



В поселке Agalarov Estate серьезный фейс-контроль, но вряд ли он распространится на вторичные продажи ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

лее специфичными (хобби, марка автомобиля, домашние животные). Дальше мы решили эксперимент не продолжать по двум причинам. Во-первых, мы слишком заигрались и пора было уже заканчивать, а во-вторых, обнаружили, что фейс-контроль в данном проекте все-таки есть. Правда, в кулуарных беседах риэлторы уверяют, что анкета лишь формальность и если бы наша легенда была правдой, то квартиру практически в любом из клубных домов, в том числе в Art House, «наш хозяин» скорее всего приобрел бы без особых проблем.

«Если появится покупатель по имени Айман аз-Завахири (преемник Осамы бен Ладена, новый лидер „Аль-Каиды“). — „Ъ-Дом“, то его, скорее всего, попросят фамилию сменить

и продадут объект, — пошутил один из экспертов. — Это все-таки в первую очередь бизнес». «Если застройщику не нравится клиент, но последний заинтересован в покупке и не торгуется, — говорит Анастасия Могилатова, — то девять шансов против одного, что застройщик продаст ему квартиру». Управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский считает, что фейс-контроль в большинстве проектов лишь формальность. «И до кризиса, когда рынок был на подъеме, отказывали крайне редко, — замечает он. — Что уж говорить про нынешнюю ситуацию, ведь рынок элитного жилья еще не пришел в себя после кризиса и девелоперы до сих пор имеют трудности с реализацией квартир».

Татьяна Вакуленко замечает, что даже если застройщик осуществляет строгий фейс-контроль, то владельцу квартиры никто не может помешать перепродать ее кому угодно. Поз-

тому, уверены эксперты, клубные принципы и фейс-контроль в большинстве проектов лишь маркетинговый ход.

Что касается меньшинства, то один из настоящих проектов для избранных — коттеджный поселок Agalarov Estate. Чтобы приобрести там жилье, по словам Евгения Скоморовского, соискатели должны пройти очень серьезное собеседование с владельцем, а затем подписать договор о строгом соблюдении установленных правил.

Впрочем, потенциальным покупателям, которые не вписались в эти стандарты, надо просто подождать. Со временем коттеджи поселка выйдут на вторичный рынок, и помешать владельцам объектов продавать их «невзирая на лица» покупателям, будет практически невозможно.

Денис Тыкулов, главный редактор «Идеэтотдом.ру», специалист для «Ъ-Дома»

ВРЕМЯ ПРИШЛО!

АКЦИЯ 9:9:9

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТВАНИЧЕНО

DOMINION

гармония стихий

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

М. УНИВЕРСИТЕТ

• Собственность за 14 дней

• Особые условия по машиноместам

• Охраняемая территория 8 га

• Ипотека **ВТБ24** от 8%

ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

ИНТЕКО

232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

МАГИСТРАТ

НЕ ДАВАЙТЕ СЕБЕ УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Срок проведения акции с 01 по 31 августа 2011 г. Подробности об акции можно получить по телефону (495) 232-08-08

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «НАБЕРЕЖНЫЙ»

Вторая линия, г. Долгопрудный, 2 км от МКАД, рядом с каналом им. Москвы.

ТАУНХАУСЫ 112-202 кв. м

- Поселок заселен
- Охраняемая территория
- Все городские коммуникации
- Стоимость от 6 160 000 руб.
- Рассрочка до 5 лет

АКТИС СТРОЙ

Застройщик: ООО «Ак蒂斯-Строй»

тел. +7 (915) 016 0160 www.aktis-stroy.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.aktis-stroy.ru