

Почетак продаје станова није донео ништа ново, одвија се у истом маниру као и цео пројекат – нетранспарентно и на штету грађана. Тврдња да је чак 75 одсто понуђених станова продато већ првог дана, не само да је неистинита, него скрива једну још гору чињеницу о начину продаје станова – станови нису ни били на продају, већ је заинтересованима понуђен веома сумњив уговор о резервацији, а потенцијални купци обавезани су да, без увида у купопродајни уговор, уплате 1.000 евра, као неповратну резервациону накнаду.



Од почетка пројекта Београд на води, државни промотери се труде да прикажу да за становима постоји огромна потражња. Па тако премијер изјављује да ће се првог дана продати 2.000 станова. Поређења ради, у Београду се годишње прода око 3.000. Прилику да сугерише глад тржишта није пропустио ни градоначелник, који је у марту 2015. најавио почетак продаје станова. Након што је схватио да је продаја без грађевинске дозволе нелегална, брзо је објаснио да то није стварно продаја, него више резервација. Тада су се хвалили са 6.000 „резервисано-продатих“ станова, па су новинари исмевали целу операцију пребројавајући колико њих се само по редакцијама пријавило за резервацију станова.

Да бисмо сазнали о каквој се продаји ради, покушали смо да и сами “купимо” стан у Београду на води. Пријавили смо се преко сајта *Belgrade Waterfront*, регистровали се и добили упутство да у суботу 3. октобра дођемо у зграду београдске задруге на „ексклузивни

BW

Residences продајни догађај“. У позиву је још наведено да понесемо 1.000 евра као накнаду за резервацију. Тражени су нам и неки лични подаци, за шта је Повереник за информације од јавног значаја и заштиту података о личности Родољуб Шабић већ утврдио да је

противзаконито.

На продајном догађају, потенцијални купци имали су прилику да погледају имитације делова стамбеног простора, моделе у природној величини, а атмосфера је била таква да су се продавци и хостесе згражали и превртали очима на било какве сумње или питања о роковима, гаранцијама, извођењу. То се просто не доводи у питање – на овако ексклузиван догађај се не долази да би се причало о столарији, него да се буде део искуства. Део тог искуства је и разговор са продавцем, који нам је у првој реченици објаснио да разговор може трајати максимално 20 минута и да је он, за то време, ту за сва наша питања и евентуалну резервацију, то јест куповину.

У првом делу разговора, продавац објашњава шта ће се све градити у околини: једна зграда, ова у којој смо дошли да купимо стан, и још једна слична њој. Каже, одмах до њих биће изграђен “светски” хотел. Све то ће бити завршено до 2018, можда који месец горе доле, имајте разумевања. Каже да ће се у околини градити и кула и шопинг мол, али да ће то трајати мало дуже, око 4, 5 година. На питање како да у све то будемо сигурни, поново добијамо невербални одговор у стилу “чему сумња?” Будући да нам он сада нуди резервацију, очекујемо да рокови, гаранције и слично буду у купопродајном уговору.

Прелазимо на бирање стана. Добили смо неколико планова: за два мања од око 50 и два већа од око 90 квадрата, на различитим спратовима. Треба да изаберемо. Питамо шта је још у понуди, а продавац каже: то је то, остали су слични. Треба да изаберемо један да бисмо могли да се договоримо о цени која зависи од погледа и терасе. Он отвара неки регистратор са још тлоцрта. Извлачи нам један за стан од око 60 квадрата и каже: ево, рецимо овај. Шести спрат, не гледа на реку, али зато му је цена мања. Слажемо се да нам је то битно и добијамо цену од 2.644 евра по квадратном метру плус порез. Гаража је обавезна и кошта 19.000 евра. Укупно око 200.000. Питамо колико би коштао стан са погледом на десетом спрату. Каже 3.200 евра по квадрату, али имају само велики од 90 квадрата. Мрзи нас да рачунамо колико је то новца који немамо, за стан који не постоји и бирамо онај први. Продавац нас пита да ли сигурно имамо оних 1.000 евра за резервацију. Не дамо се преварити.

На питање да ли ће нам накнада за резервацију бити враћена, каже да то није опција и да ако за 10 дана не потпишемо купопродајни уговор, новац остаје њима. На молбу да нам покаже уговор, упућује нас у финансијску службу где ћемо потписати резервацију, уплатити 1.000 евра и где ће оговорити на сва наша питања. Моли нас да имамо разумевања, истекло је 20 минута, а и он не зна све. У финансијској служби нам одговарају да не могу да нам покажу уговор, али да ће продавац сигурно одговорити на

Како смо замало купили стан у Београду на води

Пише: Радомир Лазовић
понедељак, 19 октобар 2015 21:22

сва питања ако га позовемо телефоном, али не данас.

Занимљив документ који као “резервисти” стана добијамо је и динамика плаћања, која обавезује купца да у различитим фазама уплати договорене износе новца. Добра идеја, како би инвеститор могао да финансира изградњу. Само се поставља питање: ако се изградња финансира новцем грађана, зашто је онда био потребан страни инвеститор који учествује у власништву са 62% и коме се поклања највреднији део Београда?

На излазу нас шпалир хостеса поздравља осмесима, одлазимо са *Belgrade Waterfront* папирном кесом и цртежима стана у рукама. Наредних дана смо покушавали да дођемо до продавца, до правне службе или до било кога ко би нам послао купопродајни уговор, али без успеха.

Генерални директор компаније *Belgrade Waterfront* Никола Недељковић у суботу 3. октобра, објавио је да је ова компанија успешно почела продају станова у оквиру пројекта Београд на води и да је чак 75 одсто понуђених стамбених јединица продато већ првог дана.

Како смо замало купили стан у Београду на води

Пише: Радомир Лазовић
понедељак, 19 октобар 2015 21:22

