

Sunt anumite libertăți pe care le-am avut dintotdeauna, ni se cuvin, nu ne întrebăm dacă merităm, știm că este dreptul nostru.

Dar dincolo de asta, ne limităm la atât.

Sună telefonul: “momentan clientul apelat”

Clientă: *N-am cu cine să mai vorbesc că nu mai răspunde nimeni, deci nu mai răspund la absolut nimic.*

- *Nu le răspund, nu le răspund*
- *Nu răspund nu la email, la, ă..... WhatsApp, la telefon.....*
- *Da, da e ceva rău, e ceva rău, la modul foarte rău oamenii și-au băgat toate economiile.....Noi tot, toți banii pe care i-am strâns viață i-am băgat acolo. Ne-am îmbolnăvit pur și simplu de când cu Nordis-u ăsta.*
- *Teapă ordinară.....*

Nordis demonstrează lumii că și România poate fi o destinație de 5 stele.

Proiectul Nordist este un concept unic și va fi cel mai mare din țara noastră, dar și din Europa.

- *Asta e clar aici, politicul, f..... morții mamei lor, de altfel, nu aveau ei tupeul ăsta*
- *Eu n-am nicio problemă cu doamna Vicol, în ceea ce privește profesionalismul dânzei.*

Dna Vicol: *Vă doresc o zi minunată!*

- *Firma aceasta a păgibit foarte mulți clienți, știți?*
- *Dna Vicol: Vă doresc o zi minunată!*

“O investiție sigură pentru tine și familia ta și profit garantat pe termen lung”

Într-o societate cu aspirații tot mai înalte și cu o clasă de mijloc din ce în ce mai numeroasă, casele și apartamentele nu mai sunt văzute doar ca simple spații de locuit au devenit pentru mulți oportunități de investiție.

E acea categorie de români pentru care standardele de viață occidentale nu mai par atât de greu de atins.

“Confort, exclusivism, lux.”

“Cine zice că nu putem avea asta și acasă? La noi în România a venit momentul să privim marea noastră prin pereți de sticlă. Să respirăm aerul munților noștri de pe marginea terasei cu șampanie în pahare, să privim milioanele de stele de pe un rooftop de 5 stele.”

Această reclamă a apărut în anul 2021 este doar o fărâmă din cea mai agresivă campanie de marketing pe care un dezvoltator imobiliar a derulat-o în România ultimilor ani.

Lumea asta e uriașă, iar noi de 12 ani o aducem unde îi e locul :acasă.

Pe acest ton triumfalist, Grupul Nordis, și-a anunțat construirea unor ansambluri imobiliare de Lux în patru puncte cheie ale României: București, Mamaia, Sinaia și Brașov.

Machetele acestor proiecte și numele Grupului Nordis au inundat spațiul public, panouri publicitate afișate pe străzi, articole de presă elogioase, emisiuni sponsorizate, spoturi video difuzate pe majoritatea canalelor media.

Ți-ai dorit mereu o casă de vacanță la mare?

Evenimente publice cu vedete.

Grupul Nordis a ajuns inclusiv pe tricourile arbitrilor din Liga Întâi și a devenit sponsor al echipei naționale de fotbal sub 21 de ani.

De asemenea, legende ale sportului românesc și-au asociat numele cu proiectele imobiliare derulate de Nordis

Camelia Potec - *Sunt mândră de ceea ce am reușit să fac și anume să devin proprietară la Nordis Mamaia.*

Unul din primele proiecte scoase la vânzare de Nordis a fost cel din Mamaia, iar clienții n-au întârziat să apară.

Franța:

- *Mă numesc Muntean Cristian, sunt medic dentist și profezez în Franța de 11 ani. Acum unde pur și simplu eu lucrez doisprezece ore pe zi și câteodată uit să merg să beau apă. În așa ritm muncesc.....ca din baniiăștia să pot să asigur un viitor să fac investiții la Nordis, pentru că mi s-a spus că e ok, e o investiție sigură....*

O investiție sigură pentru tine și familia ta și profit garantat pe termen lung. Cumpără acum un apartament pe litoral.

Această strategie de marketing, a fost o carte câștigătoare. Oamenii erau chemați să investească nu doar în apartamente exclusiviste ci și în dezvoltarea României de mâine.

Iubim România de azi, dar România de mâine este responsabilitatea noastră, a tuturor, împreună clădim o Românie de care să fim mândri.

Folosind inclusiv simboluri naționale pentru a-și promova proiectele imobiliare, Nordis a reușit să atragă un număr uriaș de clienți nu doar din țară ci și din diaspora.

Alexandru Mihai - managing partener Nordis :

Pot să spun că avem mulți români din străinătate care se întorc să sau văd că anunțurile noastre pe internet și ne sună plin de emoție și nostalgie ne contactează, este fantastic ce și ne spun așa:

“Este fantastic ce faceți acolo, îmi place foarte mult ce dezvoltați și vreau să fac parte din povestea voastră și vreau să cumpăr”

Marius Dragu locuiește în Franța, unde deține împreună cu soția un cabinet de oftalmologie.

Marius Dragu client Nordis:

- *Am văzut un anunț cu publicitate la un proiect*

la Mamaia am dezvoltat de către o societate care se numește Nordis Management SRL, mi s-a părut interesant, nu a mai fost așa ceva în România până la data respective și am mers cu încredere prin promisiunile pe care acest proiect le expunea public.

Conceptul cu care Nordis a reușit să își convingă clienții avea în centru ideea unor hoteluri de lux în care oricine putea cumpăra un apartament.

Condiția era că în primii 5 ani proprietarul trebuia să le ofere celor de la Norddis dreptul de a închiria apartamentul pe care l-a cumpărat primind în schimb o parte din încasări.

Totul suna foarte bine: deveniai proprietarul unui apartament de lux care urma să-ți aducă venituri constante.

Alexandru Mihai managing partener Nordis:

- *Așa că este foarte liniștitor pentru să spunem liberi profesioniști, antreprenori care au adunat o sumă de bani, vor să investească undeva și nu mai vor.....vor 0% bătaie de cap.*

Și atunci ei știu pe ce se bazează și totul e în regulă pentru ambele părți e un win win.

Daniel Costescu client Nordis :

- *În anul 2020 am achiziționat două unități de la Nordis le-am plătit 95% în avans restul de 5% urma să îi ia chit la semnarea contractului de vânzare cumpărare.*

Un alt artificiu folosit de Nordis în discuțiile cu clienții a fost reducerea cu 15% din preț aplicată celor dispuși să plătească valoarea apartamentului în avans.

Achiziția în stadiul de construire îți oferă avantaje extraordinare

poți alege etajul și poziționarea dorită iar valoarea investiției tale se va aprecia cu până la 40% până la predarea apartamentelor.

Și această tactică a funcționat, mulți dintre clienți au acceptat să plătească 95% din preț la semnarea ante contractului de vânzare-cumpărare,

deși clădirile nu existau decât în stadiul de proiect, iar fiecare apartament vândut era sărbătorit cu o lovitură de gong.

Un nou membru în comunitatea Nordis, o nouă lovitură de gong.

Cu încasări uriașe de la clienții care plăteau apartamentele în avans,

Nordis avea toate motivele să accelereze lucrările. De altfel în ante contractele semnate cu clienții compania se angaja să finalizeze construcția apartamentelor în numai un an.

- *Trebuia să fie pe data de 27 august 2021. Evident nu au terminat lucrările, ei au propus ca nouă dată de finalizarea proiectului și de a semna contractul de vânzare cumpărare anul următor pe data de 31.12.2022.*

- *Tot timpul am avut numai promisiuni și “mai lăsați-ne puțin mai trebuie să mai vorbim și noi cu avocatul nostru, da încă 2 zile și 2 zile se fac 2 ani”, și tot așa....*

În timp ce finalizarea proiectului de la Mamaia era amânată, iar clienții erau duși cu vorba, Nordis, anunța lansarea altor proiecte grandioase și chema oamenii să cumpere noi apartamente de lux aflate doar pe hârtie și în reclame.

Alexandru Mihai - managing partener Nordis:

Perspectivile anului 2022 sunt încă o dată creșterea foarte mult a cipului de afaceri vrem să aducem proiecte și mai mari.

În alte zone turistice interesante din România și să începem să livrăm din proiectele mari pe care le avem în momentul de față.

După mai mulți ani de amânări, Nordis a reușit, într-un final, să inaugureze o clădire din ansamblul rezidențial promis la Mamaia hotelul de 5 stele care a fost deschis în ultima zi a anului 2023.

Feedback-ul după primul nostru eveniment a fost extraordinar, a fost peste așteptările noastre, hotelul l-am deschis pe data de 30.12.2023.

Practic am prins anul 2023 pentru deschidere.

Din Franța, stomatologul Cristian Muntean a constatat siderat că patronii Nordis anunțau inaugurarea hotelului în care și el achitase 2 apartamente în urmă cu 4 ani.

Văzând că nu le primește nici acum, a decis să vină în România și să meargă personal la sediul Nordis.

Cristian Muntean - client Nordis:

- *Am intrat într-un birou cu domnul Mihai și cu încă o doamnă. Asta m-a și distrat pentru că el mi-a spus că nu vă dați seama că din 2019 până acuma cât au luat apartamentele în valoare?*

Și am zis: da nu le am, deci, nu le am.

Aici asta e ca și cum, eu vă fur ceasul acuma, și după aia vă sun și vă spun după 10 ani - să știi că valorează de 10 ori mai mult și am să-l vând tot eu.

Alexandru Mihai - managing partener Nordis:

Aș spune că românii din diaspora văd foarte bine dezvoltarea asta internă și ține de noi oarecum să-i atragem înapoi aici.

Cristian Muntean - client Nordis: - *a spus "O să revenim după 10 zile" și 10 zile, acum s-au făcut 6 luni.*

Acum sunt fără 120.000 de euro și cu două promisiuni de vânzare-cumpărare cu care pot să stau să mă uit la ele.....

Nu-mi răspunde nimeni la telefon sau la mesaje, am scris cât mai multe mail-uri. Nu.....

- Putem să încercăm acum să sunăm pe cel care.....?
- Sigur,
- Pe cine sunăm?
- Pe domnul Mihai.....
-

- **Alexandru Mihai - managing partener Nordis:**

Pot să spun că avem mulți români din străinătate, care văd anunțurile noastre pe internet și ne sună plini de emoții.

Cristian Muntean - client Nordis: *nu mi-a răspuns niciodată nici măcar la mesaje chiar dacă le-a citit..... Deci aș fi mirat, chiar foarte mirat să îmi răspundă acum..... Cum să zic..... deci, eu m-am obișnuit cu gândul că am de a face cu excroci, deci eu nu pot în momentul de față să mă înfurii, eu trebuie să rămân calm și trebuie să merg înainte pe căile legale.*

Aflat în situația în care a plătit integral cele 2 apartamente, dar n-a semnat decât un ante contract, Cristian Muntean nu mai poate forța Nordis decât printr-o acțiune în instanță. Căutând indicii despre numărul celor aflați în situația lui, am extras din baza de date a instanțelor acțiunile deschise împotriva companiei Nordis Management SRL.

Am comparat aceste date, cu cele ale unor societăți aflate în topul dezvoltatorilor imobiliari din România. Am înțeles că dimensiunile acestei povești sunt mult mai mari decât par la prima vedere.

- Alo, bună ziua, de la Recorder vă deranjez, Alex Nedea e numele meu....., și am căutat să vorbim cu cât mai mulți oameni care au cumpărat de la Nordis.

- Reporter la Recorder, de la publicația Recorder..... de la Recorder vă deranjez Alex Nedea este numele meu.....,

Clientă Nordis - Oamenii și-au băgat toate economiile noi și tot toți banii care i-am strâns pe viață i-am băgat acolo vă dați seama că nici nu intru în alte detalii acum.....eu m-am îmbolnăvit de inimă, iau statine pentru colesterol, mi-a crescut tensiunea de la de când cu Nordisul ăsta. Ne-am îmbolnăvit pur și simplu când știu că nu mai am un ban, toți banii i-am băgat acolo,

Client Nordis - e jale toată lumea plânge,

Clientă Nordis - da și nu mai răspund....nu mi răspund.....

nu răspund la e-mail, la WhatsApp, la telefon

Clientă Nordis - Păi nu, n-am cu cine să mai vorbesc că nu mai răspund de nimeni, dintr-o dată nu mai.....nu mai îmi răspund

Clientă Nordis - deci nu mai răspund la absolut nimic....absolut nimic

Client Nordis - da da.... e ceva rău e ceva rău, la modul foarte rău,

Clientă Nordis - deci asta e flagrant direct deja nu știu ce.....Nu știu ce e asta, Columbia Mafia, ce nu știu ce mai.....nu știu ce să vă zic.....

Client Nordis - aicea vorbim de ceva premeditat, care s-a știut de la bun început.....că va fi o mare țeapă....

Clientă Nordis - am fost prostiți în ultimul hal sau nu știu ce am fost făcuți nu știu.....

Client Nordis - bănuiesc că ăsta-i grup infracțional.... escrocherie îi

Doamne Maica Domnului.....

Clientă Nordis - înșelătorie, mincinoși..... n-amn-am cuvinte! deci nu știu.....îmi este efectiv silă ce se întâmplă.....

Client Nordis - e o schemă Ponzi foarte bine gândită de ei.....extrem de bine gândită,

Client Nordis - că ăștia trebuiesc să-i mănânce pușcăria mai rău ca pe criminali.....

Clientă Nordis - și am intrat într-un cerc de nu mai dorm noaptea

cred că mă duc lacred că mă duc la....nu știu unde s[ma duc sunt..... să ma duc ma medic să mă caut... sau mă caut de stres, Deci nici nu mai pot....

În fața unui asemenea val de mărturie am căutat să aflăm

ce se ascunde în spatele tăcerii pe care Nordis o afișează în relația cu clienții.

După ce i-a convins să plătească apartamentele în avans. Am plecat spre litoral, acolo unde Nordis a înaintat cel mai mult cu proiectele sale imobiliare.

Alex Nedea - Mergem ca simpli turiști la Nordis Mamaia, încercăm să ne cazăm într-un apartament pe care unul din păgubiți l-a plătit și nu l-a primit.

Vrem să ne cazăm la camera A 501, apartamentul 501, ăsta e apartamentul pe care l-a plătit dentist, Cristian Muntean din Franța, în urmă cu 4 ani și pe care nu l-a primit nici acum.

la uite e finalizat și e bun de închiriat îl închiriează cei de la Nordis, uitați cât am plătit pentru o singură noapte, ia uitați **1248 de lei** pentru o singură noapte la Mamaia **250 de euro** pentru această camera.

Bani care în loc să ajungă la cel care a plătit pentru acest bun ajung la Nordis.

Hai să-l sunăm pe Cristian:

Cristian Muntean - client Nordis- Bună Alex,

Alex Nedea - Bună seara!

Cristian Muntean - client Nordis - Ce faceți ?

Alex Nedea - vă sun să vă zic că suntem în apartamentul pe care l-ați plătit acum 4 ani și pe care nu l-ați mai văzut de atunci uite acum.

Cristian Muntean - client Nordis- am înțeles, în care sunteți?

Alex Nedea - *suntem în apartamentul A 501, cel cu vedere spre lac. Chiar urmează să vedem un apus superb pe lac că....în câteva momente....*

Cristian Muntean - client Nordis- *Am înțeles.....*

De asta am luat două, pentru că unul e la răsărit și unul este la apus....

Din studiourile pe care le am eu. Deci, la început să văd dimineața răsăritul într-unul și apusul într-altul..... numai că eu, momentan nu pot să văd nimic, și-s și cu banii îi luați.....

Cât a costat camera?

Alex Nedea - *Camera a fost 1250 de lei, deci 250 de euro pe o singură noapte....*

Cristian Muntean - client Nordis- *Da, am înțeles la ce nivel sunt eu de supărat.....când îmi dau seama cât am tot lucrat pentru banii ăia....*

și am zis că hai că fac o investiție și Nordis-ul acum face face bani în plus pe lângă banii pe care mi i-au luat mie.....

Ei fac bani închiriind un bun care nu i-a nu le aparține pentru că bunul acesta e al meu, nu e al lor.

Alex Nedea - În acest punct ne-am întrebat care sunt motivele pentru care Nordis refuză să le predea proprietarilor apartamentele. O face doar pentru a le valorifica în interes propriu? sau există și alte motive?

Marius Dragu un alt client din diaspora și-a folosit experiența de polițist pe care a acumulat-o înainte de a părăsi România și a demarat o investigație pe cont propriu.

Marius Dragu - *Aici avem Cartea Funciară pentru unul dintre cele două apartamente. Am descoperit că acest apartament a fost vândut printr-un contact de vânzare-cumpărare către Multiactiv Finance SRL, la o altă firmă*

La o altă firmă.....

Alex Nedea - ***practic acest document este dovada clară a ceea ce susții tu, că cei de la Nordis vând apartamentele de două ori la 2 persoane diferite.***

Marius Dragu un alt client - *Pentru a fi mai exacti.... odată le promit prin promisiune de vânzare-cumpărare. Încasează banii în funcție de client, fie un procent, fie jumătate, fie în totalitate. În cazul meu, eu am plătit totalitate, sută la sută încă din mai 2020, pentru acest apartament, iar apoi printr-un contract de vânzare-cumpărare, în fața notarului, deci de data asta nu mai este promisiune, este un contract de vânzare-cumpărare, îl vând același apartament, unei alte persoane fizice sau unei alte persoane juridice o societate Multiactiv Finance SRL.*

Alex Nedea - Am vrut să vedem dacă este vorba doar de un caz izolat sau dacă Nordis a aplicat la scară largă acest mod de operare.

Așa că am comparat planurile catastrale din prezent cu ante contractele încheiate de mai mulți clienți ai Nordis.

Acesta este planul unui etaj din hotelul Nordis din Mamaia cu

poziționare a apartamentelor vândute prin alte contracte în perioada 2019-2020.

Am vrut să vedem dacă cei care au plătit inițial aceste apartamente sunt în acest moment proprietarii lor, cum ar fi normal.

Așa că am obținut planul aceluiași etaj de la Oficiul de Cadastru pe baza acestui plan ne putem da seama cine sunt în acest moment proprietarii acestor apartamente. În mod normal

numele celor de aici ar trebui să se regăsească pe lista celor care au plătit acest apartament inițial, pe planul acesta.

Numai că am găsit o groază de surprize, de pildă

cazul acestui apartament, care a fost vândut în 2023 unei firme din Iași.

Dacă ne uităm pe planul inițial, vedem că este vorba de același apartament, cu acesta, care fusese vândut deja în 2019 prin ante- contract pentru suma de 80.000 de euro.

E vorba de o persoană fizică care a cumpărat acest apartament și care, probabil nici nu știe că, în timp ce el își așteaptă apartamentul, acesta a fost deja înstrăinat unei persoane juridice.

Dar și mai interesant este cazul acestui apartament vândut în 2019 cu 67.000 de euro. Dacă ne uităm în documente ne dăm seama că Nordis l-a mai vândut încă o dată un an mai apoi pentru suma de 80.000 de euro, unei persoane fizice care locuiește în Oman.

Dar niciunul din cei doi, care plățiseră până în acest punct, acest apartament, **nu a ajuns acum în posesia lor pentru că Nordis a vândut a treia oară apartamentul unei firme din Grupul Nordis.**

Așadar avem de a face cu trei vânzări diferite, la trei entități diferite.

Problema este că noi am descoperit foarte multe situații ca acestea, nu avem de a face cu niște cazuri singulare ci pare să fie un fenomen din probele pe care le-am adunat. Avem foarte multe persoane

care au plătit inițial apartamentele, așteaptă încă să le primească, dar **ele sunt vândute de două sau chiar de trei ori.**

În momentul de față, în mod theoretic, acest apartament pe care dumneavoastră l-ați prelătit, ar trebui să fie în continuare în proprietatea Nordis Management de la care ați cumpărat, sau în proprietatea dumneavoastră....nu există o altă variantă....

Daniel Costescu - client Nordis - absolut, conform contractului semnat de mine și de Nordis în prezența notarului...

Alex Nedea - noi am încercat să identificăm apartamentul pe care dumneavoastră l-ați cumpărat la etajul 8. Și am reușit să găsim numărul catastral al acestui apartament al dumneavoastră, și acesta este extrasul din Cartea Funciară, ultimul pe care noi l-am obținut,

Daniel Costescu - client Nordis - Chiar m-ați făcut curios....

Alex Nedea - la să-mi spuneți ce concluzie trageți după ce-l citiți?

Daniel Costescu - client Nordis - Deci să înțeleg că acest apartament este înscris în Cartea Funciară cu un proprietar pe numele lui Toacșe lavolschi.....

Alex Nedea - Da ,un avocat, da

Daniel Costescu - client Nordis - aici trebuia să scrie Daniel Costescu,

Commented [Z11]:

Alex Nedea - adică dumneavoastră

Alex Nedea - da, adică numele dumneavoastră

Daniel Costescu - client Nordis - Exact și al soției mele...ă...nu știu dacă....ă.....da, deci acesta, probabil că e un document oficial.... ă ...un extras de Cartea Funciară,

Alex Nedea - Da

Daniel Costescu - client Nordis - Deci acesta este proprietarul, nu eu...

Alex Nedea - Da

Daniel Costescu - client Nordis - deci eu am dat banii pentru domnul acesta, probabil țepă ordinară, o țepă imobiliară incredibilă..... ă....

euă.... inițial le numeau ă parteneri.... Eu eram partenerul, Nordis era un partener, investeam în proiectul lor, eram partenerul lor.... ă... din partenerul am devenit păgubit. **Din partener am devenit victima Nordis**

Alex Nedea - Casa de Avocatură Toacșe, Iavolschi și Asociații care apare ca proprietar al apartamentului, plătit inițial de Costescu, este chiar societatea de avocatură care apără în instanță dezvoltatorul Nordis în mulțimea de procese deschise de păgubiți.

Alex Nedea - Bună ziua domnule avocet Iavolschi!

- **Avocat** - Mulțumesc, nu!
- **Alex Nedea** e numele meu, sunt jurnalist la Recorder, vreau să vă întreb de un apartament de la Nordis, care a ajuns în posesia dumneavoastră. Un apartament de la etajul 8,

Avocat - Nu a ajuns în posesia mea nimic!

Alex Nedea - Poftim?

Avocat - Nu a ajuns în posesia mea nimic!

Alex Nedea - Există dacă vreți, vă arăt un extras de Carte Financiară cu un apartament care a ajuns pe numele casei de avocatură a dumneavoastră.

Avocat Bogdan Iavolschi - - Nu pot să fiu ... acum... nu a ajuns în posesia mea nimic!

Alex Nedea - Există un apartament care în urmă.....

Avocat Bogdan Iavolschi - Nu a ajuns în posesia mea nimic!

Alex Nedea - Vă arăt.... Să vă arăt un extras de Carte Financiară ca să vă răspund dacă doriți, mulțumesc....

Dar vreau să vă întreb doar atât, dacă știați că acest apartament a fost vândut în urmă cu....

Avocat Bogdan Iavolschi - Nu vreau să vă răspund.... Sunt obligat să vă răspund?

Alex Nedea - Nu sunteți obligat, dacă doriți..... dar eu vreau să vă pun niște întrebări... Aveți totuși și un drept la replica.

Avocat Bogdan Iavolschi - Nu am la ce să vă dau drept la replica.

Alex Nedea - Există apartamente vândute de două ori la Nordis? Sunteți avocatul firmei.

Avocat Bogdan Iavolschi - Nu știu lucrul acesta!

Alex Nedea - Nu știți?

Avocat Bogdan Iavolschi - Nu, chiar nu știu!

Alex Nedea - OK bine. Mulțumesc!

Avocat Bogdan Iavolschi - Și eu vă mulțumesc!

Am căutat explicație și la notarii care parafează documentele

dintre Nordis și clienții săi. Unul dintre ei este **Andreea Cosma**,

deputată PSD între 2016 și 2020. Împinsă în politică de tatăl său **Mircea Cosma**, fost baron în PSD de Prahova.

Alex Nedea - Bună dimineața! doamna notar. Alex Nedea sunt, de la Recorder. Vreau să vă întreb de Nordis. Să vă pun câteva întrebări legate de Nordis.

Andreea Cosma - Nu pot acum, scuze, vorbesc la telefon!

Alex Nedea - Doamna notar, mă auziți? Vreau să vă întreb dacă la cabinetul dumneavoastră notarial s-a vândut a doua oară un apartament?

Andreea Cosma - Nu avea cum să vândă a doua oară.

Alex Nedea - Nu avea?.....

Andreea Cosma - Nu.

Alex Nedea - S-a vândut o dată printr-o promisiune de vânzare

Andreea Cosma - Acea nu se constituie vânzare,

Alex Nedea - S-a vândut.... da ce este ?

Andreea Cosma - Vânzarea se poate face o singură dată!

Alex Nedea - Știu, dar dacă s-a dat unui alt om acel apartament? i s-a promis.....

Andreea Cosma nu este singurul notar conectat politic cu care Nordis colaborează și se afișează în fața clienților ca o declarație de forță.

Un alt notar peste care am dat în documente este **Ioana Băsescu**, fiica fostului președinte al României în cazul ei am găsit situații concrete în care același apartament a fost plătit de două persoane diferite. Prima dată prin acte înainte de contract și a doua oară prin contract de vânzare-cumpărare. Ambele acte fiind parafate de notarul **Ioana Băsescu**

Alex Nedea - Doamna Băsescu, Sărut mâna Alex Nedea sunt de la Recorder, doamna Băsescu, doamna notar, vreau să vă întrebăm de Nordis. Doamna Băsescu, vrem să vă întrebăm de Nordis.

Am descoperit că sunt mai multe apartamente vândute de două ori și semnate actele de dumneavoastră.

Fiica fostului președinte al României.

Hai să sunăm! - 5 1....

- Da, bună ziua!
- **Alex Nedea** - Bună ziua, Alex Nedea este numele meu, sunt jurnalist la Recorder, aș dori să vorbesc cu doamna notar **Ioana Băsescu**....

Mi-a închis....păcat!

Aș fi vrut să o întreb de exemplu de contractul ăsta semnat de ea în 2022.

Este un contract de vânzare pentru un apartament la Nordis Mamaia, numai că tot **Ioana Băsescu** a semnat și această promisiune de vânzare pentru același apartament de la Nordis Mamaia.

Deși există indicii clare că în cazul hotelului Nordis din Mamaia, cel puțin unele apartamente au fost vândute de două ori, sumele considerabile de bani provenite din aceste tranzacții nu par să se regăsească în dezvoltarea proiectului.

Inaugurat cu mare fast la finalul lui 2023, hotelul are doar 6 etaje finalizate restul fiind încă în stadiul de șantier.

Este un șantier, hotelul de cinci stele este însă numai o parte a ansamblului rezidențial pe care Nordis a promis că-l va construi la Mamaia.

Macheta inițială includea pe lângă două corpuri de hotel încă cinci clădiri rezidențiale cu facilitățile aferente deși au vândut sute de apartamente și în aceste imobile.

Acestea sunt încă în faza de șantier, două dintre ele au fost ridicate, dar nefinalizate, în timp ce alte trei clădiri ar trebui să răsară cândva pe acest teren, deocamdată viran. Unde în ultimul an nu s-a lucrat mai deloc. Printre ele și o sală polivalentă pe care reprezentanții Nordis nu obosesc de câțiva ani încoace să o tot promită.

Reprezentanți Nordis -

În rest avem o sală polivalentă de 1000 de locuri.

O să avem o sală polivalentă de peste 1000 de locuri cea mai mare facialitate.

Va fi o sală polivalentă închisă cu 1004 locuri, noi spunem peste 1000 de locuri. Da vor fi 1004 locuri acolo.

Dar Nordis nu înseamnă doar proiectul de la Mamaia. În ultimii ani, compania a promovat la fel de agresiv și alte ansambluri rezidențiale de lux pe care a promis să le construiască în alte zone din țară.

Florin Poștoacă - reprezentant Nordis

Păi avem acum un nou punct de lucru pe partea de Nordis Brașov, acolo este bijuteria proiectului pe care îl avem. Este bijuteria noastră, iar acolo este o bijuterie pentru că avem și cinci clădiri cu regim mic de înălțime. Avem doar 4 etaje și avem foarte multe spații verzi în interior este un proiect butic cu o vedere extraordinară și cu primul concept de genul acesta de infinity pool pe care o avem pe un corp de clădire de hotel.

O piscină de sticlă din care voi putea sta și voi putea vedea tot ce înseamnă partea de Brașov. La fel doisprezece luni pe am pentru că ea are apa încălzită.

Alex Nedea - la uita **Piscina Infinitului**, așa scrie **Infinity pool** pe acest afiș, pe care l-a suflat vântul și nu s-a mai chinuit nimeni să-l pună la loc.

Pentru că aici avem un șantier abandonat de un an de zile.

Nu mai lucrează nici un muncitor aici și nici nu mai e țipenie de om, nici măcar paznic nu mai au. Și aici ar fi trebuit să avem cinci clădiri rezidențiale și de hotel și în schimb avem doar o fundație la o singură clădire din cele cinci.

Hai să mergem și la celălalt proiect al lor de la Sinaia. Unde anunțau acum trei ani că lucrează” intensiv”.

Reprezentanți Nordis -

Nordis Sinaia acum am terminat partea de fundație, lucrăm intensiv acolo

pe partea de construcție. Și construind în pantă peste 80 sau 90% din proprietățile pe care le construiesc acolo au un view incredibil.

Alex Nedea - Au un view absolut incredibil, incredibil.

Uită-te e o gaură aici. E o groapă, deși trebuia să fie un ansamblu rezidențial de cel puțin doi ani de zile în acest loc.

Dar nu e mai nimic, nu e mai nimic, deși în Nordis a vândut aici sute de apartamente și au luat banii și uitați-vă ce au lăsat în schimb niște piloți ruginiți și cam atât.

Gândiți-vă că în gaura asta sunt îngropate economiile de o viață a zeci de români, zeci de oameni care au plătit, și au primit în schimb până acum, doar minciunile Nordis și iluziile lor împachetate frumos.

Alexandru Mihai - reprezentant Nordis -

La Sinaia iarăși avem un spa închis. Cu vedere panoramică peste toată Valea Prahovei. Gândiți-vă cum e să stai într-un jacuzzi încălzit când afară sunt -10 grade și ninge și tu stai acolo cu o șampanie în mână sau așa e ceva fantastic.

Alex Nedea - Ne întoarcem în București unde vrem să vedem un alt șantier Nordis. Un șantier undeva în nordul capitalei și unde Nordis au vândut mai multe apartamente. Undeva la câteva milioane de euro a încasat deja.

Florin Poștoacă - reprezentant Nordis -

Proiectul din București este unul atipic să spunem pentru noi.

Este un proiect butic de doar cincizeciși unu de apartamente.

El este un proiect care impresionează prin arhitectură. Are o fațadă spectaculoasă, adică o zonă de recepție foarte frumoasă și apartamente puține. În ideea că exclusivismul ține și de numărul unității de proiect, cum este el gândit per total.

Doi ani mai târziu

Doi ani de la aceste declarații, proiectul exclusivist din București arată așa, o structură de beton începută și abandonată și aici apartamentele au fost în mare parte vândute. Din faza de proiect de altfel Norddis continuă să vândă și în prezent. Apartamente în ansamblurile imobiliare pe care promite că le va ridica în viitor.

Într-o filmare realizată cu camera ascunsă în care nu ne-am prezentat ca jurnaliștii ci ca potențial clienți. Un reprezentant Nordis ne-a prezentat mai multe oferte:

Reprezentant Nordis - Aici am avem trei camere disponibile..... și ne-a asigurat că afacerea este lipsită de orice risc.

Sunt oameni care sunt speriați poate nu vor să cumpere când au încredere cămă rog, până la urmă oricum se face o promisiune legalizată la înotare

Adică nu văd gen sigur

Alex Nedea -Păi asta zic....Păi cum să nu te asiguri?

Alex Nedea - Ce garanție am că nu pierd ăștia 30%? dacă nu mai construți?

Reprezentant Nordis - Este contract, adică nu aveți ce să pierdeți, este un contract, dacă nu ne înțelegem vă luați banii înapoi, este foarte simplu....

Alex Nedea - Ok am înțeles, deci niciun risc.

Reprezentant Nordis - Nici un risc!

Numai că aceste contracte, invocate de Nordis și prezentate drept o garanție supremă, conțin mai multe clauze care îl pun pe dezvoltator într-o poziție de forță în relația cu clientul.

Client Nordis - Ca să închidă gura la oameni, aveau clauză toți clienții care spuneau că nu e negociabilă. De 20.000 de euro pentru încălcarea confidențialitate sau pentru defăimare.

Alex Nedea - asta ce însemna?

Client Nordis - Că dacă un client era nemulțumit, exact, n-avea voie să spună absolut nimic și să nu vorbească cu nimeni. De aia nu vedeți oameni în stradă. Deși sunt sute de oameni care văd pe grupuri, care spun că le-ar da cu ceva în cap.....dacă ar putea.... Dar le e frică că pierd și casa pe care o au. Adică oricum au pierdut niște bani, sunt conștienți 90% din ei, sunt conștienți că deja au pierdut toți banii. Dar le e frică că mai primesc încă o notificare de 20.000 de euro, cred încă o notificare și nu au puterea să se lupte cu ei.....

Alex Nedea - Suma asta de 20.000 de euro nu e fixă e doar.....

Client Nordis - Pentru fiecare eveniment expus, adică dacă.... asta însemnând dacă eu astăzi spun ceva rău de Nordis, 20.000 de euro.

Dacă mai spun și peste o săptămână ceva rău de Nordis - 20.000 de euro.
Peste 2 luni dacă mai spun ceva de Nordis - 20.000 de euro.

Alex Nedea - Deci de asta la Recorder ne-a fost foarte greu, am găsit foarte multe victime. Dar ne-a fost foarte greu să convingem oamenii să vorbească cu identitate asumată.

Client Nordis - Exact pentru că oamenilor le este frică. Cineva i-a învățat e clar. Cineva i-a învățat să bage toate clauzele astea abuzive, ca să rămână cu banii oamenilor. Și noi să rămânem ca oile. Da, ce vreți? asta e țara în care trăim.....

Alex Nedea - În discuțiile cu agenții Nordis, în care ne-am prezentat drept potențial clienți, am întrebat și despre această clauză de confidențialitate.

Alex Nedea - Ce e cu clauza asta de 20.000 de euro?

Agent Vânzări Nordis- Este o clauză de confidențialitate. Pentru că noi modificăm prețurile....Pe asta se bazează, nici nu știu de ce există, ca să fiu sinceră....

Alex Nedea - Această clauză..... da păi pentru că știți ce..... De exemplu eu dacă zic așa în public, că vreau să vorbesc cu oricine în public, no, chiar și cu presa? Dacă zic am cumpărat un apartament de 2 camere în 2024 la Nordis deja sunt dator cu 60.000 de euro la dumneavoastră.

Pentru că am devoalat trei informații din contract cu 60.000 de euro e aproape valoarea unui apartament nou.

Agent Vânzări Nordis - Dar așa oricine ar putea să discute orice cu presa, și poate ajunge aduce prejudicii financiare companiei, în special că în România știm cu toții cum este presa.....

Alex Nedea - Păi cum este presa? că de exemplu dacă există vre o problemă.... nu știu mă simt.....prin absurd zic, dacă de exemplu, mă simt prejudiciat de Nordis și nu mi se face dreptate, pot să apelez la presă să le spun multe? Domnule am cumpărat un apartament și am plătit toți banii și nu am primit apartamentul de exemplu.

Agent Vânzări Nordis - păi și numai bine vă pun eu o clauză care vă protejează? În cazul în care nu primiți la timp apartamentul?

Alex Nedea - Și totuși unele clauze prezentate în contractele Nordis sunt departe de a proteja clientul, de situația în care nu primește apartamentul la timp. În majoritatea situațiilor Nordis vinde apartamentele din faza de proiect. Și semnează cu clienții un ante-contract o promisiune de vânzare-cumpărare care nu are valoarea unui act de proprietate. Ci reprezintă doar un angajament prin care firma se obligă să-i livreze clientului apartamentul într-un interval de timp stabilit de comun accord.

Codul Civil din România spune că în situația în care vânzătorul nu-și respectă angajamentul din alte contracte până la termenul stabilit, cumpărătorul are la dispoziție 6 luni pentru a cere în instanță pronunțarea unei hotărâri care să înlocuiască ante contractul cu un contract de vânzare-cumpărare care îl face implicit și proprietar.

Conform documentelor obținute de Recorder rezultă că Nordis s-au inserat în alte contracte o clauză care micșorează acest termen de la jumătate de an la numai **două luni**.

Această clauză ar putea explica de ce reprezentanții Nordis trăgeau de timp în toate modurile posibile atunci când se îplineau termenele de livrare stipulate în alte contracte.

Clientă Nordis - Nu răspunde nimeni!

Clientă Nordis - Că nu-mi mai răspunde nimeni!

Clientă Nordis - Nu mai răspund la absolut nimic!

Alex Nedea - Dacă trec acele luni de zile și asta așteptau, de aia nu mai dădeau niciun semn. Nu mai făceau nimic, după aia nu mai ai ce să faci..... ești la mâna lor.....clienții sunt la mâna lor. Pentru că odată cu expirarea celor două luni trecute în ante- contract nu prea mai au cum să preseze.

Pentru obținerea apartamentului plătit în avans, nu le mai rămân decât două variante: să aștepte și să spere că Nordis se va mai ține vreodată de cuvânt. Sau să-și ia gândul de la apartament și să deschidă o acțiune în instanță, pentru recuperarea banilor deja achitați.

Deși la prima vedere pare o opțiune mai firească, acțiunea în instanță nu garantează rezolvarea situației. Chiar dacă justiția le dă dreptate păgubiților, pentru recuperarea banilor, e nevoie ca un executor să mai găsească bani în conturile firmei Nordis Management SRL care a vândut apartamentele.

În acest moment, zeci de clienți încearcă să recupereze milioane de euro de la firma Nordis Management SRL. Unii dintre ei având deja și decizii favorabile în instanță.

Un document intrat în posesia Recorder, arată că una dintre băncile la care Nordis are conturi le transmite executorilor că soldul acestora este 0 lei, 0 euro, 0 dolari.

De asemenea, din factura pe care am achitat-o pentru camera închiriată în hotelul Nordis din Mamaia am aflat că încasările merg către o altă firmă din grup. Și nu către cea care a acumulat datoriile, așadar banii nu sunt ușor de recuperat. Iar în condițiile în care Nordis Management SRL, nu își poate plăti datoriile, **riscă să intre în insolvență.**

Este un scenariu care, în România, se soldează de cele mai multe ori, cu liste lungi de păgubiți care nu-și mai recuperează banii niciodată.

Dar este Nordis o poveste tipic românească care n-ar fi putut exista într-o țară din Occident?

Ca să răspundem la această întrebare, am mers în Franța și am stat de vorbă cu reprezentanți ai unor constructori importanți din această țară.

Jean Soisson - "Tot ce vedeți aici în construcție, este o primă fază. Ne aflăm într-o locație superbă, pentru că avem râul Loire la doi pași. Le Loire este înscris în Pastrimoniul Mondial UNESCO. Deci ne aflăm într-o locație minunată".

Jean Soisson reprezintă unul dintre dezvoltatorii imobiliari care construiește 1000 de apartamente pe an. Și ei vând apartamentele la stadiul de proiect, cum a făcut și Nordis în România, diferența majoră este că în Franța, totul se întâmplă în interiorul unui cadru legislative foarte strict reglementat în urmă cu peste 50 de ani.

Jean Soisson - "Contractele VEFA- vânzarea unui imobil ce urmează să fie finalizat, sunt reglementate printr-un cadru legal și trebuie să respectăm, multe articole care apără, pe de o parte, cumpărătorul, și care apără în aceeași măsură, și dezvoltatorul imobiliar Pentru ca dezvoltatorul să fie plătit în integrale trebuie să primească apartamentul finalizat."

Alex Nedea - Un punct important din legislația franceză, se referă la avansul pe care un constructor îl poate percepe de la clienți pentru un apartament aflat la stadiu de proiect.

Acest avans nu poate depăși 5% din suma totală. În România nu există un asemenea prag, dezvoltatorii fiind liberi să solicite chiar și toți banii în avans pentru un apartament aflat doar pe hârtie.

Francezii au reglementat și ce se întâmplă cu banii pe care clienții îi plătesc în avans, pe scurt, aceștia merg într-un cont special destinat construcției și nu pot fi folosiți decât pentru plăți legate de edificarea clădirii.

În România sumele achitate de clienți în avans intră direct în contul dezvoltatorului și pot fi cheltuiți pe orie fără nici o restricție.

Tot în Franța constructorii sunt obligați să încheie o asigurare care să acopere pierderile clienților dacă dezvoltatorul nu mai termină lucrarea. Legile din România nu obligă dezvoltatorii mobiliari să aibă o asemenea asigurare care i-ar proteja pe clienți.

Rezultă așadar că povestea Nordis în care o mulțime de oameni au plătit apartamente în avans, n-au mai intrat în posesia lor, iar banii s-au evaporat în conturile dezvoltatorilor, n-ar fi fost posibil fără slăbiciunile majore ale legilor din România.

Iar revizuirea acestor legi este responsabilitatea Parlamentului.

Client Nordis - Asta-i clar, aici politicianul! F.... m...ții mamei lor.....

Dar nu se poate altfel, nu aveau ei tupeu ăsta!

Cristian Muntean - client Nordis- Lumea politică e mână în mână cu această lume. să zic mafiotă - imobiliară. Eu cred că nu există interesul pentru ca altfel, de ce nu s-ar face să protejeze cetățeanul român de asemenea prostii?

Client Nordis - Vorbim de un alt nivel, vorbim de un alt nivel la care dumneavoastră.....

Eu cred că nu trece prin cap..... cine este implicat sus..... este ceva de sus.... e o caracatiță monstruoasă.

Alex Nedea - N-a fost nevoie să săpăm prea mult

ca să descoperim cine este implicat în afacerea Nordis, pornind de la asociații prezente în acte. Am ajuns rapid la conexiuni politice la cel mai înalt nivel. În principal ceea ce înseamnă în Nordis este o afacere de familie.

Emanuel Puștoacă - nu este decât unul dintre asociații minoritari ai firmei alături de frații săi. Însă familia cu adevărat influentă din această afacere este alta. Asociatul principal din Nordis Management SRL cu 46% este **Vladimir Ciorbă**. Ciorbă este căsătorit cu Laura Vicol, unul dintre cei mai influenți parlamentari PSD.

Laura Vicol - Ora 8 30 venim la muncă la Parlament.

Dintre deputați PSD-ista Laura Vicol este în topul politicienilor cu cei mai mulți urmăritori pe TikTok.

Laura Vicol - Mi-am făcut cont de TikTok recunosc, începând să folosesc aplicația am început să mă distrez foarte mult.

Laura Vicol a fost aleasă deputat în 2020 pe listele Partidului Social Democrat. Are un trecut plin de controverse, fiind numită de presă **avocata interlopilor**.

Pentru că i-a avut printre clienți inclusiv pe frații Cămătaru acest lucru nu i-a împiedicat pe liderii PSD să o susțină pentru una dintre cele mai importante funcții din Parlament.

Șefa Comisiei Juridice din Camera Deputaților.

Noul președinte al Comisiei Juridice, este doamna Laura Vicol, vă felicit!

Laura Vicol - În primul rând, le mulțumesc frumos colegilor mei, pentru votul de încredere acordat.

Numirea ei în această funcție a provocat reacții dure din partea societății civile o petiție online care cerea îndepărtarea Laurei Vicol din funcție.

A adunat peste 30.000 de semnături.

Din postora de președinte al PSD, Marcel Ciolacu, a spus că nu vede nicio problem și că profesionalismul Laurei Vicol este dovedit de propunerile sale legislative.

Marcel Ciloacu - Eu n-am nicio problem cu doamna Vicol în ceea ce privește profesionalismul dânzei. Nu am.

Dimpotrivă, am văzut multe propuneri legislative, foarte bine făcute.

Ce decizie a ce decizie va lua Partidul Social Democrat

nu o iau eu cu Victor Ciutacu. O voi lua eu împreună cu colegii mei parlamentari, la grupul parlamentar PSD.

Alex Nedea - Comisia Juridică din Camera Deputaților are un rol cheie în activitatea legislativului. Prin această comisie trec toate propunerile de modificare a legilor, așa că orice încercare de îmbunătățire a cadrului legislative care ar putea să protejeze clienții în relația cu dezvoltatorii imobiliari ajunge pe masa Laurei Vicol.

Cristian Muntean - client Nordis - Ha ha îți dai seama, că mă mă scapă râsul, când mă gândesc la ridicolul situației.

Deci, doamna, ați văzut soția lui fiind președinta Comisiei

care, ea ar trebui pe fond să mă apere de soțul ei, ha ha deci sunt convins că seara când stau în pat amândoi sunt foarte mulțumiți și unul și celălalt.

Alex Nedea - conexiunea dintre deputata Laura Vicol și afacerea Nordis nu pare să se oprească la legăturile de familie

Vicol conduceo mașină de peste 200.000 de euro care aparține companiei Nordis. De altfel, perioada de glorie a afacerii deținute de soțul său

coincide cu creșterea semnificativă a sumelor de bani și a bunurilor pe care Laura Vicol le-a trecut în declarația de avere. Jumătate de milion de euro în conturi, dividende de peste 2.000.000 de euro încasate de soțul Vladimir Ciorbă, plus bijuterii și ceasuri de peste 1.000.000 de euro.

Șefa Comisiei Juridice din Camera Deputaților, Laura Vicol, s-a afișat cu un ceas de peste 180.000 de dolari.

Laura Vicol se laudă de ceva vreme cu o nouă achiziție. Deputatul PSD a postat mai multe fotografii în care apare la mână cu un ceas Richard Mille de peste 180.000 de dolari. Ceasul Richard Mille este cunoscut sub pseudnimul de "ceas al vedetelor".

Stilul de viață extravagant al cuplului Vladimir Ciorbă-

Laura Vicol a fost abordat și într-o investigație a site-ului

G 4 Media, care a scris că deputata PSD și soțul acesteia

au zburat la Monaco cu un avion privat și au închiriat în numele Nordis un penthouse de lux care costă minim 20.000 de euro pe lună.

Client Nordis - Am 5 ani, am albit, deci, eu am să-ți niște bani pentru familie, să am un apartament de vacanță, să mă duc în liniște să mă bucur de viață. Nu vreau să de nu vreau nimic vreau să am liniște.

Iar oamenii ăștia au distrus tot și-au luat Rolls-Royce-uri

Bentley-uri, Rolex-uri de 50.000 vacanțe private au distrus viața unui om

Client Nordis - Doamne Maica Domnului. Ce au putut să facă oamenii ăștia?

Deci este incredibil, inimaginabil!

Clientă Nordis - Mi s-a stricat viața din cauza Nordis-ului, sunt direct răspunzători pentru toate traumele pe care le trăim, da ce să facem?

Clientă Nordis - Eu sunt diagnosticat de leucemie, anul 2023 am stat mai mult prin spitale decât acasă.

Le-am spus: - Am rugămintea.... uite apelez la voi pe cale amiabilă, chiar omenește, vă rog frumos chiar, Să faceți o mică excepție.....Uitați sunt

diagnosticat cu o leucemie, și așa mai departe..... poate faceți și voi o excepție în cazul ăsta, care ziceți și mie Da că zic că e clar..... adică știm îl știm cu toții că corpul 6 probabil, se va ridica probabil în 2035. Eu am nevoie de chash... am nevoie de bani, bani mulți pentru tratament pentru.....și așa mai departe..... și fără răspuns....

Alex Nedea - Și în postările sale de pe social media

Laura Vicol se prezintă ca un politician sincer preocupat de problemele oamenilor,

Laura Vicol - parlamentarul este în slujba cetățeanului. Eu sunt în slujba voastră de aceea vă rog frumos

să țineți cont de adresa de mail pe care o veți vedea afișată pe ecran și să îmi spuneți ce probleme credeți că aș putea să rezolv în sprijinul vostru.

În timp ce afacerile soțului său beneficiază de slăbiciunile majore din legislația românească Vicol se concentrează pe cu totul alte problem.

Laura Vicol - Așa cum v-am obișnuit astăzi vom avea o ședință la ora 12 .00 la Comisia Juridică despre trotinete știu că esteun subiect iubit de unii urât de alții....una dintre concluziile finale pe care le-am tras astăzi cea mai importantă în opinia mea spun eu fără trotinete pe trotuar.

Cu o astfel de activitate fructoasă și cu susținerea conducerii PSD

Laura Vicol, conduce Comisia Juridică de trei ani și este unul dintre cei mai influenți oameni din partid.

La finalul lunii august, când social democrații și-au desemnat candidatul la prezidențiale am găsit-o pe Laura Vicol în sală.

Alex Nedea - Doamna deputat, vreau să vă întreb de firma familiei dumneavoastră Nordis

Laura Vicol - Domnule, stimate domn, întrebați-l pe el, eu n-am firmă pe familie.

Alex Nedea - Pentru firma familiei dumneavoastră Nordis, a soțului dumneavoastră da, avem informații că a vândut foarte multe apartamente la niște clienți.

Laura Vicol - Cine sunteți?

Alex Nedea, de la Recorder

Laura Vicol - Să-l întrebați pe soțul meu, pentru că eu n-am treabă cu glumele.....

Alex Nedea - Dar cunoașteți situația de la Nordis?

Laura Vicol- nu cunosc , ce situație ? întrebați pe soțul meu de aspectul acesta, întrebați pentru ce e mai important firma aceasta

Alex Nedea - În același timp sunt familii care și-au pierdut economiile de o viață la Nordis.

Laura Vicol- Poftim?

Alex Nedea - Și-au pierdut economiile, oameni care și-au pierdut economiile de o viață la Nordis primind niște contracte de promisiune care nu au fost niciodată puse în...

Laura Vicol- Niciodată? a murit Nordis-ul? Sau cum ca nu înțeleg?

Alex Nedea - Nu, dar acele apartamente au fost vândute după aceea la altcineva

Laura Vicol- Eu nu cred că s-a întâmplat așa ceva....Nu cred că sunteți foarte bine documentat. Vă doresc o zi minunată!

Alex Nedea -Firma aceasta a păgubit foarte mulți clienți! Știți?

Laura Vicol- Vă doresc o zi minunată! Sunteți foarte drăguț! Zi frumoasă vă doresc!

Alex Nedea- În calitate de deputat al României, ați încercat să întăriți legea care să îi protejeze pe clienți de eventuale escrocherii imobiliare?

Laura Vicol- Vă doresc o zi minunată! Sunteți foarte drăguț! Zi frumoasă vă doresc!

Cum Laura Vicol a insistat să mergem să-i cerem explicații soțului său, l-am așteptat pe Vladimir Ciorbă la sediul Nordis

Alex Nedea- Bună ziua domnule Ciorbă!

Domnule Ciorbă, Alex Nedea, de la Recorder

vreau să vă întrebăm de ce se întâmplă la Mamaia cu apartamentele pe care l-ați vândut acolo? avem informații

Vladimir Ciorbă - Haideți la biroul de presă!

Alex Nedea- La ce birou de presă? vreau să vă întrebăm dacă ați vândut de două ori același apartament?

Vladimir Ciorbă - Doamne ferește! mai avem libere vreo mie....

Alex Nedea- Vreo mie, unde mai exact? mă refer la apartamentele din hotel. Da în hotel aveți?

Vladimir Ciorbă - Dați-ne o foaie scrisă să vă spunem oficial!

Alex Nedea - Păi de ce nu-mi spuneți acum ce s-a întâmplat?

Vladimir Ciorbă - Eu nu dau interviu, să știți că nu-s persoană publică să fac așa ceva....și noi companii facem așa ceva. Avem birou de presă care discută cu companiile dumneavoastră.

Alex Nedea - Sunteți persoană publică, îmi pare foarte rău!

Câteva minute mai târziu a apărut și Emanuel Poștoacă. Un alt asociat din firma Nordis Management SRL.

Alex Nedea - Bună ziua, Alex Nedea de la Recorder,

Emanuel Poștoacă - Și de ce stați aici? de ce nu intrați?

Alex Nedea - Păi mi s-a închis ușa în nas,

Emanuel Poștoacă - Haideți să intrați

Alex Nedea - Vreau să vă...nu nu vrem cappuccino,

vreau doar să vă cer un interviu. Să-mi spuneți ce se întâmplă cu această firmă. Noi în ultimele luni am adunat mai multe probe

mărturii și documente care arată că dumneavoastră și colegii dumneavoastră de la Nordis ați vândut de mai multe ori aceleași apartamente.

Emanuel Poștoacă - Nu este adevărat așa ceva?

Alex Nedea - Poftim?

Emanuel Poștoacă - Nu este adevărat așa cum puteți să credeți că am putea face așa ceva? Serios îhî....

Nu putem face la oricare nivel la care suntem și în orice fel de așa ceva.

Alex Nedea - Noi am comparat apartamentele din din ante contractele pe care dumneavoastră le-ați vândut cu apartamentarea actuală și am constatat că.....

Emanuel Poștoacă - Sunteți cumva specialist?

și eu pot să spun că mă pricep la foarte multe lucruri, da nu mă pricep.

Alex Nedea - Bun, mă pricep cât să văd că apartamentul de la un etaj... eu cât mă pricep ca om că.... pot să mă pricep, că nu tre să fiu specialist ca să văd ca acel gard e alb....nu? correct.

Emanuel Poștoacă- nu știu ce are legătură?

Alex Nedea - Are legătură pentru că dacă te uiți pe două planuri vezi același apartament vândut o dată în 2023 și o dată în 2020

Emanuel Poștoacă - Nu este adevărat! nu știu de unde aveți aceste informații serios, nu, acum....stațiun pic nu suntem dezvoltatori într-o garsonieră din Militari.

Alex Nedea - L-am pus pe Emanuel Poștoacă în fața unor informații comunicate public chiar de el în 2021. Anunța că în a doua clădire a hotelului din Mamaia au mai rămas doar 5% din apartamente ne vândute adică aproximativ 20 de unități. Apoi în 2023 tot Nordis comunica în presă că tocmai a vândut 150 de apartamente în aceeași clădire.

Așadar, deși mai aveau nevândute doar 20 de imobile, 2 ani mai târziu au mai vândut încă o sută cinci zeci de unități doar acest calcul matematic simplu. Sugerează că Nordis a vândut aceleași apartamente de două ori

Emanuel Poștoacă- noi avem un departament de marketing și noi împachetăm anumite lucruri.

Sunt departamente de marketing și vânzări, majoritatea dezvoltatorilor, atunci când lucrurile merg bine și vor să meargă și mai bine, fac anumite declarații, că am semnat mai multe promisiuni, decât sunt în realitate.

Alex Nedea - Adică Mințiți

Emanuel Poștoacă - Nu mințim,

Alex Nedea - Păi cum nu mințiți? dacă spuneți că ați semnat mai multe decât în realitate, în public, ce înseamnă în public? Păi în presă și prin email-uri trimise la clienți.

Emanuel Poștoacă - Da, noi am spus că avem un grad de ocupare și un anumit număr de vânzări. Dar asta este o informație care.....

Alex Nedea - E nereală, spuneți că dumneavoastră de fapt vânduse- răți mai puțin decât ați spus public că ați vândut. Ce înseamnă a vinde? a semna promisiuni? Sau.....

Emanuel Poștoacă - Da, avem un anumit număr de promisiuni semnate în acel moment și fiecare dezvoltător

la un moment dat, să urgenteze un pic vânzările, folosește strategii de marketing.

Alex Nedea - Asta e o minciună, nu e o strategie de a marketing. Să spui că ai vândut mai multe decât ai vândut în realitate. De ce râdeți?

Emanuel Poștoacă - Nu, pentru că trecea o mașină și n-am vrut să....
ha ha.....îmi era teamă că na....stăm prea în stradă de asta v-am invitat
înăuntru, dacă vreți

Alex Nedea - Deci e o minciună!

Emanuel Poștoacă - Este o strategie de marketing!

Alex Nedea - Este o strategie de marketing să minți oamenii că ați
vândut mai multe decât în realitate?

Emanuel Poștoacă - Este o strategie de marketing, așa ne-au învățat
colegii de la marketing!

Alex Nedea - În final, Emanuel Poștoacă, ne-a spus că orice client
nemulțumit are posibilitatea de a se adresa instanței.

Emanuel Poștoacă - În țara asta, noi ca și societate ne-am organizat ca
în cazul în care anumite lucruri se întâmplă un pic altfel sau în neregulă,
există ceea ce se numește Justiție. Orice client care a apelat la metodele
legale dacă dumneavoastră spuneți, că nu și-au primit banii.....

Nu există un client care să nu fi primit un euro, dacă justiția a decis că noi
am greșit.

Alex Nedea - Procesele durează ani de zile.....

Emanuel Poștoacă - Dar așa am stabilit noi ca societate!

Alex Nedea - Așa ați stabilit? să îi trimiteți pe oamenii în justiție? Pentru
că îi chinuiți pe oameni, sute de oameni s-au dus în justiție să vă dea în
judecată!

Emanuel Poștoacă - Nu cred că sunt sute.....

Alex Nedea - Sunt sute de procese în instanță în care Nordis
Management.....

Emanuel Poștoacă - Sunt 72, în care avem ne calitatea de debitor
sau pârât.

Când spune că, așa am decis noi ca societate, Emanuel Poștoacă, invocă
practic regulile generale acceptate într-o democrație funcțională, în care

neînțelegerile dintre un cumpărător și un vânzător se tranșează, în ultimă instanță, cu ajutorul justiției. Numai că în această poveste lupta pare inegală. Nordis are conexiuni politice la vârf, are bugete uriașe, cu care cumpără presă și plătește avocați. Și pare să aibă parte și de un tratament preferențial în justiție.

Oana Bică avocat - În cazul Nordis, vorbim despre infracțiunea de înșelăciune, în primul rând, dar sunt și indicii temeinice cu privire la infracțiunea de grup infracțional organizat.

Organele de urmărire penală nu au făcut până în acest moment nicio activitate până în prezent.

Din martie și până în septembrie când ne aflăm astăzi, am făcut chiar și o cerere de audiență la prim-procuror, dorind să-i aducem la cunoștință de gravitatea acestui caz, despre numărul de victime foarte mare, despre prejudiciul foarte mare. Însă ni s-a răspuns după foarte puțin timp, într-un singur rând, că această cerere a noastră de audiență este respinsă, fără absolut nicio motivare. Mi se pare absolut revoltător, repet, nu mi s-a mai întâmplat în absolut niciun dosar ca timp de 6 luni de zile, să nu se facă niciun fel de activitate, repet, în condițiile în care noi le-am pus probele pe tavă. Am dorit să mergem în fața lor să le expunem cazul și gravitatea acestui caz.

Client Nordis - Suntem peste zece oameni care am depus plângere penală. Da, din ianuarie. Nici măcar nu ne-au chemat la București la audieri.

Alex Nedea - Asta e.... noi suntem acum în august,

Client Nordis - Noi suntem acum în august, da oare are legătură cu faptul că, Laura Vicol care e soția unuia dintre asociați, e președinta comisiei justiției? și ea audiază Ministrul Justiției?

Sedința de Guvern - Doamna Vicol, mă roagă să vă adresez o mare rugămintă dumneavoastră, un pic de liniște în sală și să nu mai vorbim între noi, pentru a putea să fim cât mai atenți la desfășurarea evenimentelor pe care le avem de rezolvat. Astăzi trecem la audierea doamnei candidat pentru poziția de Ministru al Justiției.

Client Nordis - Când merge unul fără centură pe stradă,

vin trei mașini de poliție și noi aici, din ce am văzut pe grup

prejudicii de peste 10 milioane de euro, nici măcar n-au fost interesați să ne cheme la audieri.

Măi nene or avea dreptate oamenii ăștia..... nu or avea dreptate....nu le pasă.

Sedință de Guvern - Comisia pentru Constituționalitate, Camera Deputaților. Voturi împotriva? - 2 abțineri nu sunt.

Cu majoritatea de voturi, avizul este favorabil pentru candidatul pentru Ministerul Justiției. Vă mulțumesc frumos pentru tot.....Declar ședința închisă! Închidem ședința!