ДОМ

КОНТЕКСТ

Намытые планы

Премьер-министр России Владимир Путин вынес на рассмотрение Совета Федерации вопрос расширения границ Санкт-Петербурга за счет водной части Финского залива. Ранее об этом же ходатайствовала и губернатор Петербурга Валентина Матвиенко. В распоряжении премьер-министра, в частности, говорится об изменении границ за счет включения в них около 377 га водной части Финского залива. Расширение необходимо для строительства объектов жилой, общественно-деловой и социальной застройки, а также объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. Территория будет намыта компанией «Новатэк». Это уже второй случай, когда территория города расширяется за счет Финского залива. Первопроходцем стал «Морской фасад». Впрочем, первопроходцем «Морской фасад» можно назвать лишь с оговорками. Вся западная часть Васильевского острова была намыта в 70-е годы прошлого века. Все, что западнее Наличной улицы, — искусственно намытые земли.

В будущем число таких проектов будет только расти. Петербургские инвесторы ищут в воде новые земли для застройки — свободных пятен под строительство в городе практически не осталось, особенно в центральной части. Далеко не все однозначно положительно воспринимают такие проекты: жильцы прибрежной полосы опасаются, что новые здания, заслонив вид на воду, снизят стоимость уже существующей недвижимости, экологи говорят о том, что намыв земель сильно вредит акватории залива — грунт для намыва берется здесь же, со дна, в результате вода загрязняется, на оседание поднятого со дна ила могут уйти годы. Впрочем, протесты существенного влияния на реализацию подобных проектов не оказывают.

Цена на недвижимость на намывных территориях будет зависеть от местоположения. Технически намыв можно делать в любом месте, но это вопрос целесообразности и градостроительных норм. По докризисным оценкам специалистов, намыв новых земель может стоить от $100 до $500 за квадратный метр. Цена зависит от себестоимости, ниже которой девелопер не может опуститься, и от конъюнктуры рынка. Поскольку рынок жилья сегодня не назовешь дефицитным, то можно предположить, что цена продажи может равняться верхней границе жилья бизнес-класса.

Вопрос намыва земель в других местах по-прежнему остается актуальным. Другое дело, что это требует огромных инвестиций. Участники рынка сходятся в прогнозах, что следующей территорией намыва, скорее всего, станет район юго-запада — территория от Константиновского дворца к порту.

Спорным лишь остается вопрос экономической целесообразности подобных проектов в нынешних условиях. Очевидно, что намыв земель требует гигантских инвестиций — новый намыв обойдется в сотни миллионов долларов — и затраты потребуются не только в части создания территории, но и решения вопроса с инженерными сетями. Два года назад, когда территорий под застройку в городе действительно не хватало, появление проектов намыва было оправданно. Но теперь, когда масса участков «зависли» на неопределенный срок, а их владельцы постоянно ищут кому бы их «скинуть», аналогичный проект можно реализовать с затратами на порядок дешевле. Другое дело, что в городе по-прежнему не хватает «видовых» мест. А строительство в Курортном районе, на берегу Финского залива гарантированно делает проект успешным.

Впрочем, участники рынка предупреждают, что в вопросах создания новых зон для жилья премиум-класса важно не увлечься и не создать их слишком много: элита потому и остается элитой, что ее мало. В условиях, когда намывные территории станут массовыми проектами, говорить об элитности уже не придется.

Роман Русаков

Банки снижают ставки

Развитие ипотеки в Петербурге сдвинулось с мертвой точки. Банки снизили ставки кредитования, но при этом ужесточили требования к заемщикам.

«На сегодня ситуация изменяется в положительную сторону: банки реанимируют свои ипотечные программы, чем, безусловно, вселяют уверенность в массы, — рассказывает Татьяна Чуприна, заместитель генерального директора АН АРИН. — Если еще весной не было и речи о каких-либо послаблениях в ставках кредитования, то сейчас многие банки пересмотрели свою политику в этом вопросе». Так, в некоторых банках против 23–29% годовых появились предложения в 12,5% («Городской ипотечный банк»), 14,75% («Дельта Кредит»), 14,5% («ВТБ 24»). При очень хорошей «истории» заемщик «Городского ипотечного банка» уже может рассчитывать на кредит под 10,5% годовых в валюте, и поговаривают об открытии кредитования в рублях. Продолжают работать ипотечные программы в «Райффайзенбанке», Альфа-Банке, «Газпромбанке» и французском «Сосьете», который, кстати, при хороших документах выдает под залог имеющегося жилья до 70% от стоимости.

Снижение ставок по ипотечному кредитованию не могло не сказаться на настроениях потенциальных покупателей, результатом которых стали более активные покупки. «Судя по последним трем неделям, покупательская активность увеличилась, — рассказывает Татьяна Чуприна. — На это влияет, в том числе, и политика некоторых строительных компаний, которые перестают идти на поводу у покупателей и выставляют более жесткие условия». Некоторые застройщики добились выделения кредитной линии на свои работы, либо договорились о выдаче кредитов покупателям под их строительные объекты. Так, более активно стали кредитовать застройщиков «Сбербанк», «Райффайзенбанк», банк «Сосьете Женераль Восток» и другие.

Однако, несмотря на снижение ставок кредитования, многие банки до сих пор предъявляют ужесточенные требования к заемщикам. «Для того чтобы получить кредит под „сладкие“ 12 процентов, заемщик должен продемонстрировать хорошую „белую“ зарплату», — рассказывает Татьяна Чуприна. До сих пор существует негласный список должностей, занимая которые, потенциальный покупатель квартиры вряд ли сможет получить кредит. Это, прежде всего, строители, риелторы, страховщики, банковские сотрудники, то есть все те, кто на сегодня работает в самых «просевших» отраслях. «Размер первоначального взноса на сегодня составляет 30–40 процентов, — говорит Татьяна Чуприна. — При этом получить кредит могут лица не младше 21 года и сроком не более чем на 25–30 лет». Также существуют ограничения по типам домов, в которых потенциальный заемщик желает приобрести жилье. К примеру, некоторые банки выдают кредиты только на покупку тех квартир, которые расположены в кирпично-монолитных домах от 1995 года постройки. Сегодня практически нереально получить ипотечный кредит на покупку жилья в «хрущевках» до 1967 года постройки и домах-«кировках». «Кроме того, банки осторожно кредитуют „сталинки“, — добавляет Татьяна Чуприна. — Также финансовое учреждение может отказать в кредите, если в квартире нет нормальных условий для проживания».

По мнению эксперта АН АРИН, в скором времени будет появляться все больше более или менее приемлемых ипотечных программ. «Динамика на будущее положительная, — говорит Татьяна Чуприна. — Сейчас оживают даже те банки, которые до кризиса не очень активно выдавали ипотечные кредиты». Например, Хоум Кредит банк снова начинает игру с потребительских кредитов, как бы прощупывая рынок. Начинает активничать Абсолют банк: он активизировал автокредитование, а во время кризиса «своим проверенным клиентам» продолжал выдавать и ипотеку. Появились новые активные игроки, например ОТР Банк. В итоге, если нас не накроет вторая волна кризиса, то весной цены на недвижимость начнут свое восхождение.

Руководитель филиала компании «Кредитмарт» в Санкт-Петербурге Дмитрий Задонский говорит: «Мы ожидаем, что в ближайшее время региональные банки вслед за федеральными игроками скорректируют процентные ставки по ипотечным продуктам в сторону уменьшения. Аналогичным образом позитивное воздействие на уровень рублевых ставок по ипотечным кредитам должно оказать очередное снижение ставки рефинансирования ЦБ России до 9,5 процента. Я абсолютно уверен, что сочетание таких факторов, как стабилизация цен на недвижимость, уменьшение ставок по ипотечным кредитам и укрепление рубля будет и дальше способствовать росту спроса на ипотеку в Санкт-Петербурге».

Олег Привалов

Аренда стабилизировалась

В октябре на рынке аренды жилой недвижимости наметилась стабилизация. Минимальные ставки аренды остались на уровне сентября. Стоимость аренды качественных квартир снизилась незначительно — не более чем на 5%. При этом сроки экспозиции наиболее ликвидных квартир сократились до недели. Поэтому те, кто склонен искать идеальный вариант, может оставаться без жилья по несколько недель, и в итоге арендовать не самый хорошую квартиру по завышенной цене.

По данным АРИН на начало ноября ставка аренды однокомнатных квартир осталась на сентябрьском уровне и начиналась от 15 000 рублей в месяц, двух- и трехкомнатных квартир — от 18 000 рублей в месяц. Величина аренды на наиболее ликвидные квартиры (меблированные, с хорошим ремонтом, оснащенные необходимой бытовой техникой) начинались от 20 000 рублей в месяц. Хорошие «двушки» выставлялись по ставке от 22 000 рублей в месяц, «трешки» — от 27 000 рублей в месяц. «В сентябре был скачок ставок аренды на такие квартиры примерно на 20 процентов, — напоминает Татьяна Болбошенко, руководитель отдела аренды АН АРИН. — В октябре хозяева старались сохранить заявленный уровень, вследствие чего по итогам месяца снижение составило не более 5 процентов».

Большинство специалистов рынка недвижимости отмечают, что в октябре рынок аренды стал более структурированным. «Арендаторы точно знают, какое жилье они хотят арендовать, а арендодатели — кому они готовы сдать свою квартиру, и по какой цене», — отмечает Татьяна Болбошенко. В большинстве случаев заявленная величина аренды объектов приближена к рыночным реалиям, поэтому в листингах все реже встречаются «убитые» варианты по высоким ставкам и хорошие — по низким. «Хотя и тут есть исключения, — добавляет Татьяна Болбошенко. — Не так давно мы сдали однокомнатную квартиру с косметическим ремонтом, мебелью и необходимой бытовой техникой за 15 000 рублей в месяц. Просто хозяину нужны были деньги». Однако, если такие предложения и появляются, то они, как правило, уходят за несколько дней. **Роман Русаков**

Новый год в аренду

Кризис не оказал серьезного влияния на спрос

праздники

Забронировать сейчас хороший коттедж с сауной, камином и праздничными мероприятиями в Ленинградской области для встречи Нового года крайне сложно. Даже кризис не смог понизить спрос на «загородные» Новый Год и рождественские каникулы — все выгодные предложения закончились еще в сентябре.

«По опыту прошлых лет знаю, что бронировать дома в Ленобласти на Новый год и рождественские каникулы обычно начинают в октябре, — говорит менеджер коттеджного комплекса «Царство Снегурочки» Анастасия Капай. — Однако в этом году у нас все приличные предложения разобрали намного раньше. Сейчас практически не осталось хороших вариантов».

Главный интерес у арендаторов коттеджей вызывают новогодние предложения на 2–3 дня. Уже привычными для всех стали сроки 30 декабря — 2 января и 31 декабря — 3 января. При этом желающих отдохнуть подольше и провести за городом все новогодние и рождественские каникулы тоже хватает. В основном на неделю-две коттеджи в Ленобласти арендуют семьи.

«В большинстве случаев коттеджи на зимние каникулы снимают несколько дружащих семей, — говорит заместитель директора агентства недвижимости „Бекар“ Ирина Бузина. — Обеспеченные же семейные пары из числа представителей среднего класса, то есть управленцы и чиновники среднего звена, со своими друзьями составляют 70 процентов арендаторов загородных домов на сам Новый год».

Для семей, в отличие от других коллективно отдыхающих, иногда делаются специальные предложения, так как многие приезжают с детьми. В спецпредложение могут входить широкий выбор бесплатного спортивного инвентаря (ватрушки, лыжи, коньки и прочее), меньшее количество шумных мероприятий, аниматоры для детей в ресторане на территории коттеджного поселка и прочее.

«Корпоративные клиенты, различные фирмы и компании, не особо увлекаются арендой коттеджей на Новый год и тем более на зимние каникулы, — говорит Анастасия Капай. — Мало кто из сотрудников соглашается потратить на корпоративные гуляния свое свободное время и праздничные дни. Вот и получается, что основные клиенты — это семьи и дружеские компании».

Коттеджи

Загородные дома стандартно сдаются для 2, 4, 6 и 10 человек. За отдельную плату возможны еще дополнительные 1–2 места. Существуют также предложения и для больших компаний на 15–20 человек. Их очень мало, так как редко находится такое количество желающих организоваться, собраться вместе и ехать куда-то за пределы города.

Основная масса арендуемых коттеджей в Ленобласти класса «евростандарт». Это значит, что дом сделан из калиброванной сосны, в нем проведено электричество, есть отопление, камин, кухня, туалеты, спутниковое телевидение, свежее постельное белье и полотенца, душевые кабины и прочие блага цивилизации.

Предложений о сдаче в аренду коттеджей с саунами на рынке мало, так как это дорого и опасно.

«Было много несчастных случаев, сауны ломались и коттеджи оказывались залиты водой, — говорит Анастасия Капай. — Сауны технически малоподъемны для владельцев коттеджей и дороги для арендаторов. Лучше ставить бани на территории поселка».

В стоимость аренды коттеджа в Ленобласти на Новый год или зимние каникулы долгое время входило только проживание. Однако в последнее время многие владельцы домов ко всему прочему стали предлагать за ту же цену еще и завтраки, мангалы с углем и ресторанные развлечения. Некоторые из них пошли дальше и стали делать предложения all inclusive.

«В предложения „все включено“ входит проживание, питание, посещение бассейна, если таковой есть в поселке, пользование спортивными площадками и баней, — говорит сотрудник отдела въездного туризма туристической компании „АДМ“ Александра Низова. — Однако такие предложения пока единичны».

Цены

После кризиса предложения по аренде коттеджей в Ленобласти немного изменились. Владельцы домов пересмотрели цены, ввели различные акции, стали делать больше предложений со скидками, например, «вторые сутки аренды за 50 процентов стоимости». Однако на Новый год и рождественские каникулы цены, в основном, остались на прежнем уровне.

Самыми ходовыми «товарами» являются коттеджи экономкласса и элитные дома. К первым относятся качественные деревянные или каменные дома площадью более 100 кв. метров в не самых престижных районах (та же Гатчина). Стоимость их варьируется от 35 до 50 тыс. рублей в месяц. Ко вторым — особняки около 300 кв. метров на участках от 25 соток в престижных районах типа Курортного. Стоимость аренды таких домов — от 180 тыс. рублей в месяц. За эти деньги можно получить элитный коттедж с сауной, охраной, парковкой, бассейном и домиком для гостей.

«На короткие же сроки, Новый год или рождественские каникулы, элитные коттеджи не сдаются, — говорит Ирина Бузина. — По той простой причине, что амортизация этих домов после новогоднего отдыха обойдется собственнику слишком дорого, он даже не сможет покрыть прибыль от сдачи объекта. Поэтому получается, что 90 процентов спроса на аренду коттеджей на Новый год в Ленобласти приходится на экономпредложения».

Цена недорогого коттеджа на новогодние праздники при аренде дома на 3–5 дней при стопроцентной предоплате — около 9 000 руб. в день. Так как никто не сдает на сам Новый год коттеджи посуточно, оплата взимается сразу общая. Например, в одном из коттеджных комплексов дом на четыре персоны, без сауны, с камином, кухней, спутниковым телевидением, завтраком в ресторане комплекса (шведский стол), мангалом, спортивным инвентарем обойдется в 40 тыс. рублей за три дня с Новым годом. Такое же предложение по дому, но с сауной, выльется в 72 тыс. рублей. При этом участники рынка отмечают, что с середины декабря стоимость коттеджей возрастет примерно в пять раз.

В зависимости от того, где находится коттедж, какого он класса, сколько человек его арендуют (чем больше людей снимают, тем выше стоимость), как долго, на каких условиях (возможность рыбалки в соседнем с домом озере и пр.), и формируется цена.

Громкое имя дома или своя история его месторасположения также влияют на стоимость аренды. Так, 6-местный коттедж в поселке, где снимался фильм «Особенности национальной рыбалки», на срок с 31 декабря по 3 января будет стоить 120 тыс. рублей. Там же 10-местный дом обойдется в 160 тыс. рублей. Коттеджи находятся на самом берегу Финского залива и имеют отдельные причалы и площадки для мангалов. В стоимость же входит только проживание, сауна, постельное белье и новогодняя елка. Из развлечений — охота, рыбалка и купание в проруби.

«Стоит отметить, что цена у турагентств точно такая же, как и у владельцев коттеджей, — говорит Александра Низова. — Только у агентств выбор шире и подход объективнее».

Несмотря на это, большинство арендаторов стремится договориться с владельцами коттеджей напрямую.

«Такое ощущение, что около 70 процентов арендаторов договаривается не через агентства, — говорит Ирина Бузина. — Все чаще люди едут в заинтересовавший их поселок, выбирают дом на месте и тут же договариваются с хозяином коттеджа об аренде».

Снять дом на новогодние праздники можно не только в коттеджном специализированном поселке — частные дома со всеми удобствами также присутствуют на рынке аренды. Особых различий в стоимости с коттеджами у них нет, но за почти одинаковую стоимость в частном загородном доме может разместиться больше человек в 1,5–2 раза. Так, для 6–8 человек отдельный двухэтажный дом с баней на Приозерском шоссе с близлежащим озером с 31 декабря по 3 января будет стоить 50 тыс. рублей. Зимний же дом в Можайском (Ломоносовский район) с беседкой, гаражом, отдельной кухней, несколькими санузлами, душевыми и сауной в те же сроки для 10 человек будет стоить 70 тыс. рублей.

Самыми популярными районами, где сдаются на новогодние праздники дома, считаются Выборгский и Приозерский, а также Токсовское и Курортное направления, Карельский перешеек. Сдаются также дома в Петергофе и Стрельне, но там очень мало предложений.

ДАРЬЯ ГИЛЕВА

Долги капают из крана

Чиновники Смольного считают, что проблемы петербургского ЖКХ необходимо решать на федеральном уровне

эксплуатация

С началом отопительного сезона обострилась ситуация в петербургской сфере ЖКХ. Долги управляющих компаний (УК) перед ресурсоснабжающими организациями стремительно растут. При этом обе стороны обвиняют друг друга в неисполнении собственных обязательств. В свою очередь, чиновники городского Жилищного комитета, пытаясь примирить спорщиков, апеллируют к несовершенству федерального законодательства по ЖКХ.

Директора управляющих компаний в отчаянии. «Водоканал» и ГУП «ТЭК СПб» не желают идти на компромисс, в то время как работать на рынке по ряду причин стало крайне сложно.

В ходе круглого стола по проблемам ЖКХ, проходившего в Агентстве бизнес-новостей, президент ООО «Городской центр коммунального сервиса» Геннадий Майоров отметил, что невыполнение перерасчета коммунальных тарифов провоцирует рост дебиторской задолженности. Последнее повышение тарифов произошло в январе-феврале текущего года, однако перерасчет так и не был произведен. «После последнего повышения тарифов на коммунальные услуги неплатежи населения выросли вдвое. При этом все выпадающие доходы ложатся на управляющие компании. Взимать их остается только с населения, что чревато ростом недовольства потребителей», — отметил Майоров. Если ресурсоснабжающим организациям удастся добиться взыскания накопившихся задолженностей через суд, то ряду управляющих компаний придется признать себя банкротами. В настоящее время Арбитражный суд уже рассматривает около 100 исков «Водоканала» к ТСЖ и УК по вопросу задолженностей, которые в сумме составляют 2,9 млрд рублей.

В то же время закономерен вопрос, как расплачиваться управляющим компаниям, если платежи за оказанную услугу попросту не начисляются населению? Эту тему продолжает Сергей Тихонов, генеральный директор ООО «РЭС ТСВ». В качестве примера была приведена плата за потребление электроэнергии в местах общего пользования (лифты, освещение на лестницах и пр.). Ее ввели отдельной строкой еще в августе 2008-го, но до сих пор не начисляли. Долг, таким образом, уже составил десятки миллионов рублей. За счет каких средств теперь следует возмещать такую задолженность — внятного ответа на вопрос не смог дать никто. Только заместитель председателя Жилищного комитета Валерий Вогачев указал на то, что УК должны «выставлять счета сами».

Тему несовершенства и системных недочетов федерального законодательства по ЖКХ вообще можно назвать лейтмотивом данного круглого стола. Отсюда неопределенность в управлении тарифами и проблемы с внедрением энергосберегающих технологий. Неизвестно, как быть, например, с тем обстоятельством, что в соответствии с постановлением правительства РФ №307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам», при превышении норм потребления воды из расчета на один многоквартирный жилой дом, разницу должны оплачивать собственники, установившие индивидуальные приборы учета. Налицо противоречие, так как закон делает совершенно бессмысленной установку индивидуальных счетчиков.

В настоящее время, по заявлению представителей УК, в неразберихе с применением законодательства больше всех страдают именно они, а не жильцы. Поставщики энергоресурсов («Водоканал» и ГУП «ТЭК СПб») взимают с них плату, основываясь на показателях общедомовых счетчиков.

Жильцы могут установить индивидуальный прибор учета и оплачивать только фактически потребленную воду. Традиционная схема — оплата воды по фиксированному тарифу (199,86 руб. в месяц за холодное и 217,69 руб. за горячее водоснабжение). Данные тарифы рассчитаны, исходя из установленной нормы, в соответствии с которой один жилец потребляет в день примерно 220 литров холодной и 150 литров горячей воды в день.

Однако на практике жильцы, оплачивающие услугу по фиксированному тарифу, расходуют значительно больший объем воды. Постановление №307 предусматривает распределение суммы перерасхода между жильцами, установившими индивидуальные приборы учета. Однако городской вычислительный центр коллективного пользования (ВЦКП), который собственно печатает и рассылает квартирные счета, не производит перерасчет — жильцы платят, исходя из норм, либо показателей индивидуальных счетчиков. Таким образом, на выходе образуется перерасход, ответственность за который ложится на управляющие компании.

По словам начальника управления по работе с собственниками жилья и управляющими компаниями Жилищного комитета Дениса Шабурова, норма, обязывающая гражданина, имеющего счетчик, оплачивать общий перерасход (иными словами, платить за расточительность соседей), противоречит закону о защите прав потребителей. Заставить всех жильцов установить индивидуальные приборы учета также нет никаких законных оснований, а обязать управляющие компании безвозмездно и за собственный счет предоставлять коммунальные услуги попросту несправедливо. Таким образом, налицо наличие грубой системной ошибки в действующем законодательстве, и в образовавшуюся правовую дыру проваливаются миллиарды рублей.

В Смольном и в Жилищном комитете в частности уже давно поняли, что вопрос внесения изменений в постановление №307 окончательно назрел. Этому предшествовали три года споров и попыток достучаться до чиновников Министерства регионального развития. Только губернатор Петербурга Валентина Матвиенко направляла в это министерство не менее семи писем. На просьбы рассмотреть возможность корректировки в соответствии с реальной практикой противоречащих друг другу положений в Москве отвечали отказом.

В недавнее время появилась информация о внесении с 1 января 2010 года изменений в данное постановление. Дата также была озвучена на круглом столе, однако пока сложно сказать, насколько она реальна. Во всяком случае, от чиновников Смольного однозначного комментария не последовало. Очевидна в данном случае только коренная необходимость решения проблемы на федеральном уровне.

ДМИТРИЙ ПРИБЫЩУК

Товарищеская копилка

Члены ТСЖ ищут, на чем заработать

среда обитания

По закону Товарищество собственников жилья (ТСЖ) не имеет права на коммерческую деятельность. Однако если доход от предпринимательства ТСЖ пойдет на благо дома, в котором эта организация создана, все вопросы о законности будут сняты.

Товарищество собственников жилья может быть организовано в любом многоквартирном доме. Если более половины собственников жилых и нежилых помещений дома готовы объединиться в товарищество, то оно создается как юридическое лицо.

«ТСЖ может быть расформировано, если процент желающих в нем состоять ниже 51 процента, — говорит председатель Ассоциации ТСЖ Центрального района Санкт-Петербурга Владимир Семенов. — Обычно такое происходит на почве скандала, когда люди недовольны хозяйственной деятельностью ТСЖ. Однако распускать ТСЖ — не лучший выход, так как оно может решить многие жилищные проблемы».

ТСЖ — самый эффективный способ управления многоквартирным домом. Лучше собственников ни управляющая компания, ни коммунальные службы не позаботятся о приличном состоянии лестничных площадок, регулярном освещении парадных, цветах на подоконниках и прочих благах цивилизации. Чтобы все это было, нужны деньги, которые ТСЖ может взять либо у жильцов дома за счет повышения тарифов на обслуживание, либо у коммерческих организаций, жаждущих арендовать какую-либо площадь в доме.

«ТСЖ имеет право сдавать в аренду жилые и нежилые помещения, которые являются общедолевой собственностью, — говорит председатель Ассоциации ТСЖ „Возрождение“ Виктор Цветков. — Средства, полученные в результате такой коммерческой деятельности товарищества, могут быть направлены только на улучшение условий проживания в данном доме. Вся прибыль ТСЖ уходит на ремонт дома и облагораживание придворовой территории».

В основном ТСЖ располагает подвальными и полуподвальными нежилыми помещениями, где размещены различные коммуникации, и к которым оно имеет доступ. Встроенные нежилые помещения, например, первые этажи домов, в большинстве своем принадлежат городу. Сдавать в аренду ТСЖ их не может.

Право на сдачу в аренду части общего имущества в многоквартирном доме гарантирует статья 151 Жилищного кодекса РФ. Согласно ей, средства товарищества формируются за счет обязательных платежей, вступительных и иных взносов членов ТСЖ, доходов от хозяйственной деятельности и различных субсидий. Сдача в аренду общедолевой собственности, а именно крыш, стен, лестниц, подвалов, чердаков и колясочных, относится как раз к хозяйственной деятельности.

Аренда может быть краткосрочной и долгосрочной. Как правило, ТСЖ заключают договор аренды на неограниченный срок или 11 месяцев с последующей пролонгацией, чтобы не терять время с его регистрацией.

«Подготовка и подача документов в Городское бюро регистрации, ожидание заключения договора и прочее занимает много времени, — говорит Виктор Цветков. — ТСЖ проще заключить краткосрочный договор аренды и начать быстрее получать прибыль».

Чаще всего в многоквартирных домах арендуют площадь интернет-провайдеры, а также представители малого и среднего бизнеса.

Без права голоса

За распределением средств, полученных в результате хозяйственной деятельности ТСЖ, следят сами же собственники в составе товарищества.

«Вопрос о сдаче в аренду жилых и нежилых помещений решается собственниками на общем собрании ТСЖ, — говорит Владимир Семенов. — Те собственники, что не вступили в ТСЖ, не имеют права голоса при принятии каких-либо решений, однако они должны им подчиняться».

На общем собрании товарищества должно присутствовать не менее 50% собственников, иначе принятое решение о сдаче той же колясочной и распределении вырученных средств не будет иметь силы.

Заработанные ТСЖ деньги могут быть направлены на оплату общих расходов: ремонт лестничных площадок, замену электропроводки, канализационных систем, наем консьержа, установку домофона, оплату коммунальных услуг и т. д.

«Все, что ТСЖ зарабатывает и тратит на благоустройство дома, является средствами, собранными на целевые нужды, — говорит Владимир Семенов. — Эти средства не должны облагаться налогами». Освобождение от налогообложения целевых поступлений ТСЖ гарантирует постановление «О проекте федерального закона „О внесении изменений в статью 39 части первой и статью 251 части второй Налогового кодекса Российской Федерации“».

Понять, сколько зарабатывают ТСЖ в среднем по городу, достаточно сложно, так как все это происходит в индивидуальном порядке. «Различия в прибыли зависят даже от того, к какому фонду дом принадлежит — старому или новому, — говорит Владимир Семенов. — Например, мой дом на Захарьевской улице старого фонда. В нем 38 квартир. За год наше ТСЖ зарабатывает около 700 тыс. руб., и этого хватает только на ремонт двух парадных».

Фасады, реклама

Одним из самых доходных и спорных мест многоквартирного дома является его фасад. Долгое время прибыль от размещения рекламных конструкций на стенах домов шла в Городской центр размещения рекламы (ГЦРР) Петербурга, а не в копилку ТСЖ.

«ТСЖ не получали денег от размещения баннеров на стенах и крышах домов, — говорит Владимир Семенов. — ГЦРР брал на себя все проблемы с размещением рекламы, и прибыль направлялась на его счета. С конца сентября этого года ситуация изменилась — теперь средства, заработанные на фасаде дома, будут направляться в ТСЖ».

Поправки в Жилищный кодекс и закон «О рекламе», принятые президентом России Дмитрием Медведевым 28 сентября 2009 года, определили порядок пользования общим имуществом собственников помещений в многоквартирном доме в отношении установки рекламных конструкций. Для заключения договора на размещение рекламы теперь необходимо согласие собственников помещений в доме, которое должно приниматься на общем собрании.

В разных районах Петербурга — своя цена на размещение рекламных конструкций (баннеров, букв и прочего). Зависит она от размера конструкции, самого дома, на котором реклама будет размещена, месторасположения дома и района города. По словам сотрудника одного петербургского рекламного агентства, цена на размещение рекламной конструкции на фасаде или крыше многоэтажного жилого дома варьируется от 8 до 500–600 долларов за квадратный метр.

Теоретически ТСЖ также могут заработать на рекламных объявлениях в лифтах и доставке листовок по почтовым ящикам. Однако на практике заработать таким способом пока не удается.

«Никто с ТСЖ не обсуждает возможность заключения договора на то же расклеивание объявлений в лифтах, — говорит Владимир Семенов. — Цивилизованных отношений нет в этой сфере, все делается из-под полы. Справиться с этим пока нет возможности».

ДАРЬЯ ГИЛЕВА