

НОВОРОЖДЕННЫЕ ДОМА

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ, КОГДА БУДЕТ СДАНА НОВОСТРОЙКА? КАКИЕ ДОМА НИКОГДА НЕ ДОСТРОЯТ? ПОЧЕМУ НЕКОТОРЫЕ КВАРТИРЫ ПРОСТО НЕВОЗМОЖНО СДАВАТЬ С ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ? ДЛЯ ЧЕГО НА САМОМ ДЕЛЕ ЗАСТРОЙЩИК НАВЯЗЫВАЕТ СВОЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ? ОБ ЭТОМ РАССКАЗЫВАЕТ ДМИТРИЙ ЮЖИК, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КВАРТИРА.РУ ПЛАТИNUM», КОТОРАЯ ОЖИВИЛА ДОЛГОСТРОЙ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ.

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Почему момент ввода в эксплуатацию дома — долгожданный для каждого дольщика — так часто задерживается?

ДМИТРИЙ ЮЖИК: Начнем с того, что ввод в эксплуатацию делится на технический и юридический этапы. Юридический заключается в завершении строительно-монтажных работ на объекте и получении заключения о соответствии (ЗОО) построенного проекту и техническим регламентам. На основании ЗОО выпускается распоряжение о вводе объекта в эксплуатацию, являющееся основным юридическим документом, свидетельствующим о завершении строительства. Технический этап — это, по сути, весь первый год жизни дома. То есть непрерывный процесс ввода в эксплуатацию, начиная с комплексных испытаний и отладки работы систем и завершая организацией работы управляющей компании с жильцами, которые начинают заниматься ремонтом, ведь мало кто задумывается, что, например, стабильная работа системы теплоснабжения непосредственно зависит от количества и мощности используемых в квартире радиаторов. Пока не завершены инженеринговые работы, подключение к сетям, нельзя приступать к комплексным испытаниям. А большинство срывов сроков ввода обусловлено как раз задержками сдачи работ подрядчиков, возможность воздействия на которых со стороны заказчика минимальна. Это, как правило, или естественные монополисты, или зависимые от городских властей производители работ, например, по благоустройству. Вот вам живая иллюстрация по нашему комплексу «Платинум»: к 4 июля «Ленэнерго» должно было подключить нас к городской электросети по постоянной схеме, но в августе пришло извещение, что по внутренним причинам производство работ продлевается на шесть месяцев, до 20 декабря.

Г: Возможно предсказать эти задержки заранее? Заложить в график какой-то люфт?

Д. Ю.: Инвестиционный контракт с городом ставит застройщика в очень жесткие временные рамки, ни о каких люфтах не может быть и речи. И заметьте, мы говорим только о техническом этапе, а есть еще юридический, где типичным препятствием становится Росреестр. Если ты действуешь согласно 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», то можешь осуществлять стройку только на деньги дольщиков, которые поступают после регистрации договора долевого участия. По закону эта процедура должна происходить в течение пяти дней (хотя требует всего 20 минут работы от регистратора), а на практике занимает месяца три. Можно, конечно, за плату сделать это и за три недели, но никак не за пять дней. Словом, какой бы реали-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

стичный план ни нарисовал застройщик, неизбежны задержки.

Г: Самый большой страх дольщика — что стройка превратится в долгострой. Дольщикам комплекса «Платинум» повезло: вы подхватили проект и довели проект до сдачи, остались какие-то месяцы. Но все ли долгострои можно реабилитировать?

Д. Ю.: Технически — да, если не было критических ошибок на этапе остановки стройки, то есть вовремя и правильно провели консервационные мероприятия. А вот юридически и экономически... В каждом округе Москвы есть по пять-шесть долгостроев, история которых окончится просто сносом. Думаю, в районах Петербурга такая же картина. Вроде бы и можно завершить работы, но ни один вменяемый инвестор за это не возьмется. Слишком много разных мошенников на протяжении истории строительства заложили юридические и экономические мины. Представьте, все хорошо, но на этапе ввода в эксплуатацию прилетают восемь исков из самых разных уголков страны и ставят процесс регистрации права собственности на полугодовой стоп, а за время борьбы в судах процентная нагрузка просто поглощает всю возможную прибыль.

Г: Почему это происходит и можно ли это предотвратить?

Д. Ю.: Обычно это результат недружественного поглощения компании застройщика или лобового хищения средств партнером или генподрядчиком, разное бывает. Мошенник всегда сильнее, чем законопослушный застройщик. Но долгострой образуется не в один момент. Это длительный процесс, который власти могли бы отслеживать, чтобы принять меры. Но налицо полная отстраненность властей от проблем застройщиков. Хотя, по моему мнению, чиновник не имеет права оставаться равнодушным к тому, что происходит на его территории. Вот едет он мимо стройки,

должен сразу прикинуть в уме все, что он о ней знает, оценить, не замедлились ли темпы работ, и если да, то срочно послать запрос или вообще оперативно собрать совещание по этому поводу!

Г: Сложилась практика, когда еще до оформления права собственности дольщики начинают заниматься ремонтом в своей квартире. Как на это смотрит застройщик?

Д. Ю.: Мы понимаем желание людей поскорее подготовиться к новоселью. Но пока не подписан акт приема-передачи, нет физической возможности допустить жильцов до отделочных работ. После этого, кстати, застройщик тоже рискует, так как в квартирах сразу начинают убирать одни перегородки, возводить другие, покрывать стены штукатуркой и так далее. Были прецеденты, когда после этого жилец заявлял, что у него квартира площадью, условно, не 80 квадратных метров, а 72, вызывал независимого обмерщика, подтверждал это и требовал от застройщика вернуть часть денежных средств. Теперь мы при подписании акта приема-передачи стараемся запротоколировать максимально подробное описание характеристик квартиры.

Г: Не будет лучшим выходом готовый дизайн?

Д. Ю.: Во-первых, каждому покупателю квартиры хочется, чтобы покупка соответствовала только его идеальным представлениям. Во-вторых, взять в пример наш комплекс: здесь 600 квартир, каждая секция индивидуальна по размеру, топонимике помещений, по количеству и направлению света. Слишком большой объем работы для дизайнеров получается — без гарантии, что жильцы потом не станут это все переделывать.

Г: Значит, покупатели квартир бизнес-класса, как и владельцы элитного жилья, предпочитают заказывать дизайн сами?

Д. Ю.: Да, но не всегда. Вот газпромовцы, которые сейчас активно переезжают в город, практически не берут квартиры в новостройках, разве что эти дома уже введены в эксплуатацию и функционируют. Им проще приобрести квартиру с готовым ремонтом на вторичном рынке, так как нет времени организовать ремонтный процесс.

Г: Довольно часто дольщики жалуются, что застройщик навязал им управляющую компанию...

Д. Ю.: Застройщик не может этого не сделать. А какие альтернативы? Городской жилищный сервис? Когда ты один из жильцов одного из 250 домов, находящихся у этого ЖКС на обслуживании, то и отношение к тебе будет соответствующее. Самоорганизация? Совет дома или ТСЖ? Но по закону для этого нужно проводить собрание, а где и как, если у нас 600 квартир и люди заняты совершенно другими делами и не готовы взваливать на себя бремя самоуправления такой огромной системой. Другая управляющая компания? Тогда вы должны быть уверены, что она заведомо лучше той, что застройщик создает из людей, уже работавших на этом доме. Обычно в нее входит средний инженерный состав, то есть специалисты, которые знают, под какой плиткой какой кабель лежит, почему в том или ином месте образовалась дырка и что с ней делать.

Г: Если это логично, то почему жалобы все равно поступают?

Д. Ю.: Во-первых, застройщик, как правило, передает управляющую компанию третьему лицу, для которого это — бизнес. Встречаются управляющие с неадекватными запросами и желанием получить большие деньги сразу. Во-вторых, сейчас наблюдается некий кризис доверия партнеров друг к другу. Любой дольщик, покупая квартиру у застройщика, заранее уверен, что тот негодяй, и точно так же относится к созданной им управляющей компании. Надеюсь, этот кризис минует и нам все станет легче работать.

Г: Говорят, что комплексы бизнес-класса удобны еще и тем, что здесь организуется единая социальная среда. В последнее время это очень модная концепция, почему?

Д. Ю.: Я приведу пример. Я живу в своем доме, рядом возведенная новостройка предназначалась для переселенцев из аварийного жилья. Но люди из разрушающихся барачных заняли только два подъезда, а три остальных распродали, и каждый день можно наблюдать неминуемые столкновения фактически двух миров, чуждых друг другу и социально, и экономически. Это всегда возможно в тех домах, которые нагружаются долей города. В комплексах бизнес-класса, таких как «Платинум», это исключено. Здесь квартиры покупаются примерно по одной цене людьми, которые одинаково смотрят на дом, на квартал, на жизнь. ■