

ДОМ ДЕНЬГИ

ЖКХ для VIP

коммуналка

Реформа жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), разработанная российскими властями, на деле существует уже несколько лет. Элитный жилой комплекс или дом бизнес-класса — чем не идеал для подражания. Жители таких домов уже давно оплачивают услуги в размере 100%, а свой уют и комфорт доверили управляющим компаниям. И никаких тебе ДЕЗов и ЖЭКов. Достоинства и недостатки «модели будущего» изучала корреспондент «Ъ-Дома» **Наталья Старостина**.

Не метром единым

«Вы только подумайте! Разве 15 лет назад кто-то мог рассуждать о том, что коммунальные услуги могут быть различными в зависимости от уровня оплаты?» — говорит Андрей Шаров, генеральный директор компании «Управление по эксплуатации и ремонту». По мнению специалиста, в управлении которого находится клубный комплекс «Три тополя», «если собственники решат, что они готовы платить за ЖКХ 2 тыс. рублей в месяц, значит, у них будут услуги на 2 тыс., а если решат, что они хотят блестящие лифты и полы и чтобы сантехники пахли одеколоном, то они будут платить 5 тыс. рублей. На одной улице могут стоять два одинаковых дома, в первом платят одни деньги, а во втором — на порядок выше, но и качество услуг разное». Вот она, «модель для сборки». При таком развитии событий ЖКХ полностью перейдет на рыночные условия, а собственник получит возможность принимать решения по управлению своим имуществом. Что из этого получится — покажет время. Но уже сегодня у собственников жилья есть возможность «заглянуть в будущее». Для этого им достаточно изучить современные элитные комплексы.

Один из основных пунктов реформы ЖКХ — выбор формы управления домом — жильцы домов элитного сектора уже давно проверили на себе. В отличие от муниципальных, которым еще только предстоит решить вопрос управления, современная элита в своих предпочтениях давно определилась. Новшества реформы ЖКХ были заложены в устройстве домов класса «А». Здесь уже установили свои законы управления. Выбирается компания, которая берет на себя все обязанности по эксплуатации дома. В большинстве случаев бремя «комфортного проживания жильцов» ложится на плечи самих девелопе-

ров, формирующих образ компании в целом и не рискующих «впустить в дом постороннего». К тому же в процессе эксплуатации компании сами могут устранять «недочеты», которые остались после окончания строительства.

«Обычно в элитных жилых комплексах привлеченная жильцами компания предоставляет все услуги согласно соглашению на управление, — объясняет основные задачи управленцев Марина Губанова, руководитель департамента управления недвижимостью „МИАН-Девелопмент“. — Сюда входят техническое обслуживание инженерных систем, контроль качества предоставляемых поставщиками (городом) коммунальных услуг, уборка общественных зон и придомовой территории, охрана здания и пр.». Таким образом, управляющая компания выполняет три основные функции: организация, планирование и контроль.

Современный пакет услуг в каждом отдельном жилом комплексе (тем более когда речь идет об элитном классе, где каждый дом претендует на эксклюзивность) формируют сами жильцы. В компании «ДС Эксплуатация» (входящей в состав ГК «Дон-строй», в ведении которой находится более 1 млн кв. м жилья) приводят стандартный перечень услуг, предоставляемых жильцам: круглосуточная охрана территории профессиональной службой безопасности, система видеонаблюдения на территории, в общественных зонах и паркинге, услуги консьержа, связь с диспетчером, круглосуточный сервис электриков, сантехников и лифтеров, бесплатный мелкий ремонт, смена водных фильтров, замена ламп, мойка и мелкий ремонт автомобилей, службы уборки во всех общественных зонах, ежедневная уборка территории, вывоз мусора, в зимнее время — уборка и вывоз снега, услуги садовника, обу-



Цены на ЖКХ в дорогих домах заоблачные по сравнению с экономклассом

живание детской площадки, праздничное украшение вестибюлей и территории.

В чем, безусловно, выигрывают частные управленцы перед муниципальными, так это в оперативности. В компаниях существуют нормы скорости обслуживания клиентов. Например, на то, чтобы вызвать человека из застрявшего лифта, управленцам дается максимум 15 минут (не в пример «муниципальному» часу). Сам же лифт рабочие обязаны починить за полчаса. На сорванный кран и остановку воды закладывают 30 минут. В любом случае ремонтные работы по устранению неполадки длятся не больше суток.

Отличный кадр

В поисках лучшей жизни для своих клиентов управленцы обращаются в специализированные фирмы по подбору персонала. «На сегодняшний день существует целый рынок компаний, занимающихся подготовкой людей, которые будут крутить гайки и убирать территории. Это и клининговые фирмы, и инженерные структуры», — рассказывает вице-президент корпорации Migaх Group Константин Борисов.

Правда, рынок подобных услуг в нашей стране только зарождается и спрос пока значительно превышает предложение, так что выбор не так уж велик. Поиск квалифицированных кадров — одна из главных проблем современного управленческого бизнеса. По мнению Юрия Грудина, председателя комиссии по работе с потребителями рынка недвижимости при Обществе потребителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области, «самая большая проблема эксплуатирующих компаний — это низкое качество обслуживания. Кадры, которые были в советской, а потом постсоветской системе ЖКХ в ДЕЗах, не соответ-

ствуют современным запросам. И прежде всего нужно кардинально менять их отношение к своему делу! А новых пока еще не вырастили и не обучили».

Специалиста, способного органично войти в нужную нишу, найти бывает просто невозможно. «Реально ни один вуз специалистов такого уровня не готовит. Поэтому нам приходится зачастую переучивать людей. Мы своими сотрудниками дорожим, — делится опытом работы с персоналом генеральный директор „ДС Эксплуатации“ Игорь Щуров. — Уборщику за неделю убираться научить не проблема. А вот специалиста диспетчерского пульта или аварийной службы, который должен знать все системы в каждом доме, — очень сложно».

«Самый дефицит сейчас инженерные кадры, — сетует Андрей Шаров из Управления по эксплуатации и ремонту. — Именно в этом секторе произошло сильное старение кадров». Молодых инженеров почти нет — за специалистами начинается настоящая охота. При таком дефиците сами «кадры» легко набивают себе цену. «Сейчас есть люди, которые знают, сколько они стоят, и не хотят получать ни копейкой меньше, — говорит Константин Борисов из Migaх Group. — Например, опытный профессиональный сантехник меньше \$1 тыс. в месяц сейчас не получает. А в конечном счете это отражается на кошелках жильцов».

С коллегой согласен и Юрий Грудин: «Вполне реально нанять сантехника из РЭУ за 7 тыс. рублей в месяц. Но этой экономией вы добьетесь только того, что сантехник будет в итоге обирать жильцов напрямую. А для элитного комплекса это недопустимо».

Как отмечают управленцы, среди квалифицированного персонала москвичей практически нет. В лучшем случае на тех-

ническую работу в крупные комплексы приезжают жители ближнего Подмосковья либо Центрального региона — Владимирской, Брянской областей.

Все включено

За спокойный сон, надежность коммуникаций и уютные плетенья владельцы элитных квартир давно привыкли платить по полной программе. Оплату фактически можно разделить на две составляющие: коммунальные платежи и техническое обслуживание. Во втором случае тарифы устанавливает сама управляющая компания. Расценки зависят от уровня дома и набора предоставляемых услуг. Цена комфорта соответствующая. Если в обычном доме, который обслуживает ДЕЗ, стоимость услуг в среднем составляет 18 рублей за 1 кв. м в месяц, то для жилья бизнес-класса стартовая цена 30–40 рублей за 1 кв. м. Элитные (клубные) дома — 70–200 рублей «за квадрат». При площадях 150–200 кв. м вам не обойтись суммой, меньше чем \$500 в месяц. И это без учета того, что нагорело и что наговорили: оплата электроэнергии и телефонных переговоров индивидуальна для каждого жильца. Здесь ставки увеличиваются исходя из роста городских тарифов. В будущем в расчетную часть могут добавить лишь специальные счетчики на воду, которые обещают ввести городские власти.

По расценкам россияне догоняют европейцев, где за обычную квартиру площадью примерно 80–100 кв. м владельцы платят около €400.

Отдельная статья расходов — так называемый общий фонд, который предусматривает траты на капитальный ремонт, устранение серьезных аварий либо изменения в инфраструктуре комплекса. Как правило, жильцы отчисляют в общий фонд до 2–3% квартплаты ежемесячно. «Элита понимает, что нужно мыть фасад два раза в год, что необходимо проводить генеральные уборки каждый месяц, — рассказывает господин Грудин. — Состояние дома отражается на стоимости и привлекательности жилья. Самое главное, чтобы квартира со временем не потеряла в цене».

Стоимость услуг зависит и от количества апартаментов в доме. «Чем больше в доме квартир, тем меньше плата, поскольку расходы делятся на общее количество квартир», — говорит Марина Губанова из «МИАН-Девелопмент».

При этом даже среди владельцев элитного жилья есть злостные нарушители, и, по мнению специалистов, реформа ЖКХ здесь бессильна. «Проблема неуплаты коммунальных услуг существует и в домах самого высшего класса, — сетует Юрий Грудин. — Неплательщики есть везде! В том числе и в элитном сегменте. Это случается сплошь и рядом. У многих есть свои грамотные личные юристы, которые могут подсказать владельцу, как избежать каких-то платежей».

Во многом управляющие компании селятся на русскую ментальность. «Основная задача управления — это снять головную боль с жильца, — говорит Константин Борисов. — Управленец должен быть и юристом, и техником, и понимать в качественной уборке. К сожалению, не все это понимают. Например, люди покупают дорогой автомобиль. Они приезжают на сервис, где им говорят, что обслуживание машины будет стоить €50 в час. Владелец воспринимает это нормально. Он понимает, что за хороший автомобиль должен платить хорошие деньги. В сфере жилья такого понимания пока нет».

Оборотная сторона

В идеале управляющую компанию должны выбрать сами жильцы. «На деле это фактически навязанная услуга. У жильцов нет инструментов в власти, чтобы сменить управляющую компанию, если она их чем-то не устраивает. В теории и законодательно это возможно, но на практике практически неосуществимо. Хотя бы потому, что просто нереально собрать всех жильцов вместе», — говорит Константин Апрельев, вице-президент Российской гильдии риэлтеров. Если это клубный дом или жилье класса de luxe, то их владельцы, как правило, очень занятые люди — заниматься этим у них просто нет времени. «За исключением пенсионеров, — добавляет господин Апрельев. — А если это огромный жилой комплекс, то чтобы собрать всех жильцов, потребуется Дворец съездов какой-нибудь. Я считаю, что это большая социальная проблема».

Отсутствие «соборности» собственников жилья жалуются и сами управленцы. Юрий Грудин приводит пример: «Мы полгода пытались собрать жильцов одного элитного комплекса, чтобы утвердить тарифы. На один этот проект работал весь мой штат сотрудников. И все для того, чтобы подписать необходимые анкеты с утвержденными тарифами на оплату. Жильцы просто не могли собраться вместе».

Для крупных компаний и холдингов собственное управление объектами далеко не самая прибыльная статья, а гиганты управленческого бизнеса в этот молодой сегмент пока не стремятся. Современные управленцы охотнее берутся за коммерческие объекты (торговые площади, бизнес-центры, офисные здания), чем за жилищные проблемы. И это вполне объяснимо: во многом рентабельность проекта зависит от объема площадей и проблем с эксплуатацией. «Управляющая компания — это не нефтяная скважина. Здесь 10% прибыли — это просто праздник какой-то! — восклицает генеральный директор компании „Управление по эксплуатации и ремонту“ Андрей Шаров. — Для сравнения: в коммерческой недвижимости рентабельность управления не ниже 30%».

Впусти природу в дом!

Проектирование и строительство деревянных домов

Дома, созданные по технологии ФАХВЕРК, славятся своей прочностью и надежностью.

До сих пор можно встретить «фахверковые» постройки в Германии, датированные XV веком. Используя современные технологии, мы строим дома ФАХВЕРК сегодня.

Для строительства мы используем архангельский лес и проводим монтаж круглый год независимо от температурных условий и влажности.

Дома ФАХВЕРК отличает не только высокая прочность и надежность. Фахверковая конструкция позволяет остеклять большие площади, создавая эффект «открытого дома», в котором границы интерьера сливаются с природой, сближая вас с окружающим ландшафтом.

Покупая дом ФАХВЕРК, вы приобретаете современный и модный европейский дом. Дом, в котором жизнь течет в полной гармонии с природой.

Более 100 готовых проектов в нашем архитектурном бюро

Фахверковый дом, построенный в XV веке в Германии

Жемчужина

Сицилия

Коралл

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ
123022, Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43
тел.: (495) 739-43-63; факс: (495) 234-83-73, www.arm-wood.ru, www.domwerk.ru

Реклама