

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Органы квартирного управления

ненавязчивый сервис

Флэт-сервис — услуга, относительно недавно появившаяся на московском рынке недвижимости. Ее суть — профессиональное обслуживание квартиры, своего рода исполнение функций управляющей компании, только не для всего дома, а для отдельно взятой квартиры. В обслуживание включается буквально все, что необходимо хозяину, — от полива цветов и влажной уборки до контроля за своевременной оплатой счетов и проверкой работы ремонтников. О том, что собой представляет данная услуга, пытался разобраться корреспондент «„Ъ“-Дома» Александр Широков.

Элитный подряд
Основные потребители услуг — вовсе не одинокие состоятельные москвичи, которым некому поручить кормление аквариумных рыбок на время отпуска. Флэт-сервис задумывался как услуга для тех, кто сдает внаем дорогие квартиры. На первый взгляд ничего нового в этой услуге нет. Риэлтеры и раньше предлагали владельцам квартир передавать недвижимость в доверительное управление — и уже сам риэлтер занимался сдачей ее в аренду, подбором арендатора и взаимодействием с него платы. Однако различие у этих услуг все же есть.

«Надо различать флэт-сервис и доверительное управление, которое ориентировано на тех, кто получает доход, сдавая квартиру внаем: здесь важны гарантии сохранности имущества и точность расчетов», — говорит Светлана Кос, генеральный директор компании „АКРУС-сити“. — Флэт-сервис же не приносит дохода собственнику, напротив, за него необходимо платить».

Итак, отличие первое. Если стоимость доверительного управления, как правило, «растворена» в арендной плате за квартиру, то за флэт-сервис надо платить «живыми» деньгами. Отличие второе. Доверительное управление действует лишь в то время, когда квартира сдается внаем, да и мало кто из риэлтеров содержит штат персонала, обслуживающего квартиры. Флэт-сервис же можно заказать на любой период. Кроме того, по словам Светланы Кос, опычный дого-



По словам заместителя генерального директора Paul's Yard Максима Здрадовского, риэлтеры сами оказывают часть услуг по флэт-сервису



За флэт-сервис, в отличие от доверительного управления, надо платить, объясняет генеральный директор компании «АКРУС-сити» Светлана Кос

вор доверительного управления надо регистрировать и он налагает ограничения на права собственника по распоряжению имуществом, поэтому флэт-сервис — более удобный для него вариант. Схожие услуги оказывают некоторые управляющие компании. «После того как дом построен, а жильцы заселились, вопросы обслуживания переходят к управляющей компании», — говорит Андрей Жинган, представитель компании Eaton Way. — Если жилец должен надолго уехать, он сдает ключи и сообщает о том, что надо сделать с квартирой в его отсутствие. Эта услуга есть на рынке последние два-три года».

Но управляющие компании, как правило, работают в новых жилых комплексах и редко обслуживают ста-

рые дома, где велико социальное расслоение жильцов. **Чужие в доме**
Хотя за флэт-сервис надо платить, в компаниях, которые предоставляют подобные услуги, говорят, что в конечном счете обслуживание квартиры обходится дешевле, чем если перекладывать его на плечи арендатора. «В ряде случаев людям выгоднее поручить эту работу нам, например, у наших партнеров чуть ниже цены при страховании жилья и наша сервисная служба соберет все необходимые документы для возмещения ущерба при страховом случае», — утверждает госпожа Кос. И все же главный аргумент против флэт-сервиса — юридическая неясность в определении ответственности поставщика услуги. Не совсем понят-

но, какие гарантии несет организатор сервиса — по типовым договорам он не дает гарантий сохранности ценностей в квартире. Агентствам, занимающимся флэт-сервисом, портят рынок и крупные риэлтерские компании — они предлагают арендаторам дорогих квартир услуги по подбору исполнителей услуг по дому. Например, страховая компания может работать в партнерстве с продавцом недвижимости, а услуги по уборке помещения можно совместить с уходом за квартирой в отсутствие ее хозяина. Фактически риэлтеры выполняют функцию агента по продаже флэт-сервиса. Почему компании не хотят зарабатывать на клиентах больше? Они считают, что занимаются не своим делом. «У нас есть партнеры, которых мы реко-

мендуем нашим клиентам по услугам флэт-сервиса», — говорит Максим Здрадовский, заместитель генерального директора компании Paul's Yard. — Наша позиция очень простая — каждый должен заниматься своим делом, тем, в чем он хорошо разбирается. На этом рынке уже существуют сильные игроки, и мы предпочитаем не конкурировать, а сотрудничать с ними». Возможно, ситуация изменится, когда сами собственники жилья будут по-другому подходить к организации работы с недвижимостью. «Пока флэт-сервис является нишевой услугой», — говорит Андрей Жинган. — Если в Москве сформируется класс собственников дорогого жилья, которое регулярно сдавалось бы в аренду, то флэт-сервис станет такой же понятной услугой, как страхо-

NO COMMENT

Home, accessible home
Дом, доступный дом

EMILY STEEL
ЭМИЛИ СТИЛ

Когда в результате автодорожной катастрофы в 1988 году Рон Снарскис оказался парализован ниже груди, лестницы в его мире оказались 200-футовыми скалами, а ковры — зыбучими песками. «Я вижу то, на что средний, физически нормальный человек не обращает внимания», — говорит господин Снарскис. — Трещины на тротуаре, узкие дверные проходы, маленькие туалеты».

Этот взгляд, говорит он, помогает ему в его новой работе — он стал агентом по сделкам с недвижимостью со специализацией на работе с инвалидами. Особенности работы Снарскиса и немногих его коллег в том, чтобы оценить состояние дома с точки зрения возможности приспособить его к нуждам человека в инвалидной коляске.

Однако в районе Тампа-Бэй, штат Флорида, речь идет не просто о том, чтобы находить дома с широкими дверными проемами и подмостками вместо лестниц. По данным Abilities of Florida, агентства, которое помогает инвалидам в поиске жилья, в этом районе самая высокая в стране концентрация жителей-инвалидов. А на фоне непрекращающегося роста цен на жилье и так довольно тяжелой задача поиска доступного жилья становится для инвалидов еще более сложной. Существуют программы помощи, однако с ростом цен на жилье возможности этих программ уменьшаются.

«Это грозит катастрофой», — говорит Лори Крейсле, директор по жилью в Abilities. Это агентство предоставляет консультации и помогает покупателям найти недорогие кредиты. По словам Крейсле, годовой доход большинства инвалидов составляет \$15 660–26 100. Изначально программа по недвижимости Abilities была ориентирована на людей, чей годовой доход составлял половину от среднего по стране — около \$26 100 в год на семью из четырех человек. Однако высокие ставки по ипотечным кредитам делают невозможным для этих людей получение даже недорогих кредитов. Сейчас программа пытается помочь тем, кто зарабатывает хотя бы \$31 000, что убивает надежду на покупку дома у многих инвалидов.

На рынке недвижимости района Тампа-Санкт-Петербург средняя цена за дом на одну семью в июне составляла \$208 700, что на 23% выше, чем год назад (\$169 400).

Риэлтеры, работающие с клиентами-инвалидами, тоже натываются на специфические проблемы. Им приходится таскать с собой переносные мостки для инвалидных кресел, показывать недвижимость по видео и иметь гибкий график — и все это помимо поиска вариантов, которые эти клиенты могли бы себе позволить. «Дом — это самая большая инвестиция для многих людей, а инвалиды проводят дома больше времени, чем обычные люди», — говорит Снарскис. — Им нужна домашняя атмосфера, которая делала бы их жизнь проще».

Некоторые чиновники, занимающиеся проблемами жилья, опасаются, что без программ, подобных Abilities, инвалиды не смогут найти доступное жилье. По словам Крейсле, многие инвалиды вынуждены жить в трудных условиях — они или тратят 80% своего дохода на оплату жилья, или живут с родственниками и друзьями, или перевозжат с места на место. В худшем случае они становятся бездомными. «Я не знаю, что будет с этими людьми; мое сердце болит за них», — говорит Эллен Лебонер, брокер компании Century, которая специализируется на работе с инвалидами.

Еще два года назад ситуация не была столь плоха. 52-летний Дональд Беннетт, передвигающийся на инвалидной коляске, искал дом и с помощью Abilities встретился с Лебонер. Та помогла ему найти квартиру в кондоминиуме в Санкт-Петербурге, которую он мог позволить себе на \$72 800, полученные в качестве компенсации за потерю трудоспособности. В квартире была большая спальня, душ с удобным входом и доступ к бассейну. «Как только я ее увидел, я влюбился в нее», — говорит Беннетт. — За долгое время это был самый счастливый момент».

В ряде округов штаты и федеральное правительство выделяют специальные средства на программы обеспечения инвалидов жильем. Однако в период утверждения бюджетов эти программы первыми попадают под сокращение. В этом году они не будут урезаны, однако идет постоянная борьба за увеличение средств, говорит Энтони Джонс, заместитель директора по развитию округа Пиннеллас.

«Они делают что могут, но на рынке творится настоящее сумасшествие», — говорит Крейсле. — Получаемых средств недостаточно для компенсации быстро растущих цен». Кроме того, инвалидам приходится

нести дополнительные расходы при покупке жилья. Большинство домов нуждается в реконструкции, чтобы удовлетворить их потребностям, говорит Вивиян Приюитт, владелица и президент компании Pruitt Construction Inc., специализирующейся на перепланировке жилья для доступа инвалидов-колясочников.

Вместо лестниц нужны мостки. Стандартные дверные проемы должны быть расширены, особенно в спальнях, ванных комнатах и кухнях. По оценкам Приюитт, перепланировка одной комнаты может стоить от \$1200 до \$4000, новые двери — от \$250 до \$350 за одну, а мостки обойдутся по меньшей мере в \$2500. «Большинство строителей, а также риэлтеров, не совсем понимают, во что обходится реконструкция дома, которая сделала бы его доступным для инвалидов», — говорит она. — Однако доступным можно сделать любой дом».

По словам Снарскиса, он никому не пожалел бы повторить длительный, дорогостоящий поиск жилья, который ему пришлось выдержать. «Это был просто ад», — говорит Снарскис. — Я никак не мог найти ничего подходящего».

Он попробовал себя на рынке недвижимости со своей женой Шарон, которая работала агентом. Со степенью MBA и предшествующим опытом работы контролером в производственной компании он помогал ей вести бухгалтерию. «Мы были хорошей командой», — говорит он. Пара работала вместе до 1995 года, когда Шарон Снарскис умерла от рака. «У тебя случилась одна трагедия, ты вышел из нее кое-как и начинаешь заново строить свою жизнь. Потом — бабах! И снова удар и нокаут», — говорит Снарскис.

В декабре Снарскис поступил на курс по работе с недвижимостью в Bob Hogue School of Real Estate. В июне он получил лицензию и вскоре был нанят компанией Weichert Realtors. Он предлагает свои услуги желающим купить недвижимость инвалидам. Снарскис не исключает появления новых препятствий на своем пути.

Одно из них его расписание. Он не может работать в те часы, что и его коллеги, из-за утренних упражнений, которые он должен делать. Но Снарскис говорит, что готов к трудностям. «Ему потребуются больше времени. Он не сможет передвигаться быстро», — говорит Лебонер. — Но он делает работу и заслуживает уважение со стороны коллег-риэлтеров».

Перевела ЕЛЕНА БУШИНА

ЖУРНАЛ AD ARCHITECTURAL DIGEST. САМЫЕ КРАСИВЫЕ ДОМА МИРА

уроки французского павел ЛУНГИН татьяна ТОЛСТАЯ Эдуард ЛИМОНОВ

АНТИКВАРНЫЕ МАГАЗИНЫ ПАРИЖА

тайны красивой спальни

легенды, вещи, дизайнеры

ФРАНЦИЯ

САМЫЕ КРАСИВЫЕ ДОМА МИРА

ЧИТАЙТЕ В СЕНТЯБРЕ: ФРАНЦУЗСКИЙ НОМЕР

- Лучшие интерьеры Франции.
- Постельные сцены: Джек Николсон, Шер, Кейт Хадсон, Рики Мартин и другие в своих спальнях.
- Как создать французский дом в Москве?
- Татьяна Толстая: как мы были французами.

А также: путешествие по антикварным магазинам Парижа с Павлом Лунгиным, последнее пристанище Анри Матисса, Париж глазами Эдуарда Лимонова, легенды французского дизайна.

В ПРОДАЖЕ С 25 АВГУСТА

СОЛНЦА ХВАТИТ НА ВСЕХ

жилой район бизнес-класса с линейной архитектурой

СОЛНЦЕГРАД

Солнцеград - это жилье бизнес-класса европейского уровня в 2 км от Москвы.

Солнцеград - это авторский архитектурный проект. Его уникальность в линейной застройке, которая позволила создать оригинальный ступенчатый ландшафтный дизайн и разместить уютные дворики между домами.

Солнцеград - это район комплексной застройки с современной развитой инфраструктурой и широким выбором квартир: от небольших студий до шикарных пентхаусов.

НОВАЯ ПЛОЩАДЬ

т.: 411 99 11
www.solnce-grad.ru

Лицензия ГС-1-50-02-27-0-7703286003-012307-1