ДОМ ДЕНЬГИ

Плата за элиту

Вопрос неплатежей за коммунальные услуги традиционно считается особенностью рынка жилья экономкласса, однако со схожими проблемами сталкиваются и продавцы дорогих коттеджей. Для покупателя становится сюрпризом, что после заключения сделки он должен платить еще до 100 тыс. руб. в месяц управляющей компании. Противостоять этому владелец коттеджа может, только договорившись со своими соседями об уменьшении платежей.

— коммуналка —

Вопрос цены

По данным компании Villagio Estate, средняя стоимость платежей в элитных поселках до ввода в эксплуатацию составляет в среднем 15 тыс. руб. в месяц. При этом по ходу строительства размер платы может серьезно меняться. Например, цены за обслуживание в проектах на начальной стадии начинаются от 1 тыс. руб., в готовых комплексах суммы будут на порядок выше, а после завершения строительства комплекса цены могут вырасти почти троекратно. В завершенных проектах высшей ценовой категории средняя цена равна 25 тыс. руб., при этом расходы не включаются коммунальные траты: вода, газ и электричество оплачиваются по счетчикам. Как отмечает заместитель генерального директора по продажам ОПИН Наталья Картавцева, стоимость эксплуатационных расходов может быть очень разной. Как правило, средний показатель в этом сегменте — от 15 тыс. до 50 тыс. руб. в месяц, но возможно и больше. Все зависит от набора услуг и уровня поселка. «Например, в одном из самых дорогих поселков Московской области жители вынуждены оплачивать даже кубометры воды, которые утилизируются в биоканализацию, что напрямую влияет на цену. В некоторых элитных поселках приходится платить до 100 тыс. руб. в месяц. По данным руководителя департамента загородной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Андрея Муравьева, средняя стоимость ежемесячных платежей в коттеджных поселках бизнес-класса составляет порядка 10–20 тыс. руб. в месяц. В коттеджных поселках премиум-класса цифры варьируются очень сильно: начиная от 20–25 тыс. руб. в месяц и доходя до 100–150 тыс. рублей в месяц.

По словам директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елены Юргеневой, в поселках бизнес-класса эксплуатационные расходы составляют в среднем 7 тыс. руб. в месяц, то есть примерно 0,05% от цены домовладения. В элитных поселках удельный вес эксплуатационных расходов немного ниже и составляет 0,04% при абсолютном среднем значении — 15 тыс. руб. в месяц. «Вообще, этот вопрос сейчас очень актуален. Многие даже очень состоятельные покупатели интересуются размером коммунальных платежей ничуть не меньше, чем стоимостью дома, а застройщики стремятся делать их рациональными»,— говорит гендиректор агентства недвижимости TWEED Ирина Калинина. По ее словам, на рынке бывали случаи, когда клиент буквально влюблялся в дом, но не был готов платить 50 тыс. руб. в месяц и сделка разваливалась.

Кто за что платит

Сумма, которую ежемесячно платят жители, зависит как от особенностей проекта, так и характеристик отдельного домовладения. «Чем больше в поселке рекреационных зон, общественных территорий и площадь участка в собственности, тем выше будут эксплуатационные платежи»,— говорит руководитель отдела продаж компании Villagio Estate Алексей Коротких. По его словам, обычно разница в расходах между участками, отличающимися по размеру на 10 соток, составляет около 2 тыс. руб. в месяц. Если взять два аналогичных проекта — один с многочисленными водоемами и один с большим озером, то эксплуатационные платежи в первом случае будут выше примерно на 2–2,5 тыс. руб. «Обычно при стандартном наборе услуг оплачиваемая сумма распределяется следующим образом: 30% — уборка территории и вывоз мусора, еще 30% — озеленение и содержание зеленых зон, а также обеспечение уличного освещения, 20% — организация и содержание охраны, поддержка безопасности поселка, 10% — организация круглосуточной коммунальной смены и 10% — ремонт дорог и тротуаров»,— говорит руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест» Луиза Улановская.

В целом, по словам Алексея Коротких, эксплуатационные платежи формируются из следующих статей расходов: охрана поселка и патрулирование территории, уборка и вывоз мусора, поддержка чистоты общественных и рекреационных зон, уход за ландшафтами, ремонт дорог, обеспечение вечернего и ночного освещения, круглосуточное дежурство водопроводчиков и электриков. «Сумма платежа напрямую связана с размером поселка: чем он меньше, тем выше удельные затраты на один дом, что, соответственно, ведет к увеличению платежей. Как правило, существует три подхода в расчетах конечной суммы платежей: когда расходы делятся на количество домовладений, зависят от размера дома или пропорциональный площади участка и его расположению»,— говорит Елена Юргенева.

По данным Натальи Картавцевой, чем выше уровень поселка, тем выше требования к набору услуг и тем разнообразнее и необычнее эти услуги. В частности, в элитных поселках жителям могут предложить консьерж-сервис, аренду автомобилей с водителем, бэбиситерство, доставку продуктов, кейтеринг, организацию выходного дня и т. д. Впрочем, распространенный в апартаментах клининг в коттеджных поселках встречается редко: здесь у каждого, как правило, своя прислуга. Есть и достаточно необычные предложения. Например, в коттеджном поселке «Пестово» предлагается транспортировка гостей на яхте из ресторана VODНЫЙ в «Городе яхт» в Пестово. Такой трансфер может включать в себя и ужин в любом из яхт-клубов, и водную прогулку. На выбор предоставляются яхты разных классов и даже вертолет.

Как правило, обслуживание дополнительной инфраструктуры обходится максимально дорого. «В поселках с избыточной инфраструктурой обслуживание фитнес-центров, гольф-полей, бассейнов, яхт-клубов ложится на плечи жителей поселков либо управляющая компания вынуждена открывать двери для сторонних людей, которые могут пользоваться этой инфраструктурой. И получается, что либо слишком высокая плата, либо чужие люди на территории, что жителям поселка, естественно, не нравится»,— отмечает заместитель исполнительного директора по работе с партнерами агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Андрей Хазов. Например, по словам Ирины Калининой, в поселке «Фортуна» на Дмитровском шоссе в пакет входит орошение летом всех участков от комаров, уборка дома и контроль за исправностью котлов в отсутствие владельцев — по несколько раз в неделю. Так, по данным Clever Estate, состав затрат для коттеджных поселков включает в себя несколько вещей, не актуальных для городского рынка. Например, для города стандарт вывоза мусора из одного дома в месяц составляет 0,2 кубометра на человека, а для загородного рынка он достигает 0,5 кубометра с домовладения. Причем для коттеджных комплексов под понятие «мусор» подпадают также вывоз листьев и снега, спиленные ветки деревьев.

Возможности для отказа

Отказаться от гигантских ежемесячных платежей практически невозможно. Во многих поселках застройщик после сдачи поселка остается там в качестве УК и часто при этом является собственником всей инфраструктуры и инженерных коммуникаций, так что в случае длительной неуплаты и возникновении большой задолженности перед УК она может просто-напросто отрезать дом или участок собственника от всех коммуникаций. Обычно покупателя заранее предупреждают о конечной стоимости платежей, которая прописывается в договоре с управляющей компанией, однако, как правило, УК оставляет за собой право изменять размер расходов, но только в связи с последствиями инфляции. «Я не припомню, чтобы будущий владелец дорогого коттеджа отказывался от покупки из-за трат на обслуживание: во-первых, существует рынок, формирующий цены, во-вторых, представьте себе размеры рекреационных зон в современных поселках»,— говорит Алексей Коротких. Например, в Millennium Park под парки отведено огромное пространство — порядка 35 га территории, так что клиент понимает, за что платит. «Потребитель может частично кастомизировать расходы, например обустроив личный септик и не пользуясь поселковой канализацией, или заказать собственную скважину и отказаться от водоснабжения. На общем собрании жильцы вправе поднять вопрос о смене УК или образовании ТСЖ, если сочтут эксплуатационные расходы непомерно высокими»,— говорит Елена Юргенева. При этом с проблемой неплатежей сталкиваются управляющие компании практически всех загородных поселков вне зависимости от класса застройки и цены предложения. Однако законных санкций у управляющей компании практически не существует для того, чтобы повлиять на неплательщика. Чаще всего в крайних случаях перекрывают водоснабжение или газ, но обычно стараются найти компромисс. «Как правило, до конфликтов эти ситуации не доводятся, но бывает и такое, что у жильцов начинаются проблемы с функционированием коммуникаций. В кризис бывали случаи, что те, кто не тянет платежи, были вынуждены либо сдавать свои дома в аренду, либо выставлять их на продажу»,— говорит Елена Юргенева.

В соответствии с законом жителю никто не вправе ограничить доступ к его дому. Однако администрация поселка может отказать в пропуске машин гостей неплательщика либо машин обслуживающего персонала, строительной техники, транспорта, доставляющего строительные материалы. Как правило, это и есть единственная санкция, которая применяется к жильцам, отказывающимся оплачивать эксплуатационные расходы.

«Жестких санкций не существует, но, чтобы заставить должников платить, вводят ограничения, например на въезд гостей должника в поселок, не дают пропуск для машин с грузом, если вы делаете ремонт, собственник не сможет продать свой дом при наличии задолженности, иногда УК подает в суд на должника по взысканию долгов»,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании Blackwood Юлия Саболевская. Доходит до того, что люди не могут улететь за границу и только в аэропорту узнают о задолженностях перед УК. Этим летом такие случаи не единичны. Например, человек покупает дом и не начинает ремонт или просто не приезжает, при этом полагая, что не обязан платить коммуналку еще до того, как он начал пользоваться домом. В индивидуальном порядке изменить размер платежей практически невозможно. Однако возможны варианты, что если поселок полностью продан, то на общем собрании может быть принято решение о пересмотре платежей. Например, в поселке «Николино» собственники меняли платежи.

Участники рынка предупреждают: чтобы максимально обезопасить себя от завышенных эксплуатационных платежей, перед приобретением дома в поселке убедитесь в том, что вы имеете юридическое право влиять на деятельность управляющей компании. В крайнем случае жители поселка могут нанять другую управляющую компанию или общим собранием жителей поселка заставить УК поменять подрядчиков с более выгодными условиями и тем самым сократить эксплуатационные платежи. Однако если в поселке сосредоточено много объектов инфраструктуры, то резко сократить размер платежей практически невозможно.

По данным Clever Estate, управляющая компания, заходя на рынок обслуживания городской недвижимости, закладывает в бюджет около 10% убытков, связанных с неуплатой своих услуг, а в загородной недвижимости эта цифра составляет 20%. Более того, на загородном рынке просрочка домовладельцами неплатежей может длиться до года, и рано или поздно жители поднимают вопрос о снижении цен за обслуживание. «По сути, управляющие компании вынуждены закладывать риски неплатежей в экономику своего бизнеса, поэтому когда они устанавливают высокие цены, то это означает, что прибыль уже включает в себя затраты на подобных неплательщиков. Ведь, кроме отключения коммуникаций, повлиять на собственника дома практически никак нельзя, и если человек не живет в поселке, то на него это решение УК никак не повлияет»,— говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. Поэтому, по его словам, в основном УК не боятся таких неплательщиков, самое главное, чтобы уровень неплатежей не начал катастрофически расти.

Алексей Лоссан