



ФОТО АНДРЕЯ НИКЕРИЧЕВА

писаны четкие договорные обязательства. Одной из второй стороны...

ЧЕРНАЯ ДЫРА

Валерий Лозенко, завкафедрой инженерного менеджмента МЗИ. Я живу в кооперативном доме. У нас половина квартир приватизированных, а половина – нет. И вот вопрос: чья труба проходит по моей квартире? Я был в Германии, интересовался. Там 20 домов в собственности одного человека. Все трубы – его. За все отвечает он: ремонтирует, благоустраивает, сдает внаем.

А. Широков. Прибегну к сравнению. Есть хлебокомбинат. Ему нужно испечь булку. Он покупает ингредиенты и расплачивается с поставщиками. Печет булку и отвозит в магазин. Магазин продает булку и расплачивается с хлебокомбинатом. Модель работает. Что такое управляющая компания, например, ДЕЗ? Тот же комбинат. Он должен приобрести ресурсы. Обслужить жильё. А магазинчики – это подрядчики, которых он нанял для того, чтобы они работали с жильцами. Деньги за все должен собрать с населения ДЕЗ! И расплатиться с тем, у кого получил ресурсы, и тем, кто обслужил жильцов. Мы же создаем другую модель: отдаем ДЕЗу деньги только за техническое обслуживание. В результате – никакой заинтересованности в энергосбережении, никаких счетчиков. А почему бы не позволить ДЕЗам получать прибыль?

М. Рыбальченко. И вот тут домовладелец должен решать вопросы с нанимателями напрямую. А у нас смешанная собственность. Нам трудно договориться. Владелец жилья в многоквартирном доме должен иметь четкие правила жизни. Мы в отличие от Германии пошли по пути квартирной приватизации. Задача ставилась не с точки зрения эксплуатации, а была чисто политическая – поменять формацию. Социалистическую на капиталистическую. И теперь пришли к тому, что должны создать строгие правила игры для собственников, для управляющих компаний, для ресурсоснабжающих организаций. Пока же у нас – дотации и неплатежи!

Говорят, что ЖКХ – черная дыра. Так вот, ЖКХ – черная дыра только по одной причине. Войдите в любой подъезд. Что, разве управляющая компания оторвала алюминиевую планку лифта? Или она окурок затушила о потолок? Сожгла кнопку? Выломала раму? Взаимоотношения выстроены так, что жилец может все ломать, а чинить должна управляющая компания, причем бесплатно! Да при таких взаимоотношениях никакие частные компании у нас не выживут! Они могут не захотеть это делать и скажут: уважаемый глава района, заместитель префекта, да пошли вы со всеми своими претензиями – не мы ломали, пусть милиция разыскивает, разыскивает, и, когда нам выплатят деньги, мы займемся ремонтом. А пока у нас другая система – социальная. Не рыночная. ЖКХ у нас социалистическое! И давайте не ставить телегу впереди лошади. Нужно создать нормативную базу: каждый отвечает за свое. Хотите жить в хлеву, испоганили свой подъезд – живите в хлеву! И не пишите письма. И не надо отвечать на такие письма. Сломали – хотите, чтобы было нормально, соберите деньги, вам отремонтируют. И следите за порядком. Берегите. Но сегодня какой-нибудь председатель кооператива может не заключить договор с Мосгортеплом, не платить деньги. А мэр города или его заместитель заставят Мосгортепло дать тепло неплательщику. Такие примеры нынче есть.

А. Широков. И называются они политической волей. А надо бы так: не заключил – сиди в холоде. Замерзаете – по своей вине. И только тогда мы сделаем колоссальную подвигу в умах.

М. Рыбальченко. Председатель на следующий день будет переизбран.

Светлана Лозовая, эксперт МФПК. Вот мы и пришли к главной проблеме – договорным отношениям, которые закрепляют все ответственности. Жи-

тели, в частности, отвечают за имущество. Если вступают в силу договорные отношения всех и вся, то управляющая компания может быть любой формы собственности. Это может быть ГУП ДЕЗ, может быть смешанная собственность, частная.

Е. Блех: Самый лучший регулятор взаимоотношений – рубль. Вместе с тем рыночная экономика поставила жесткое условие: на рынке всегда прав покупатель. Но работника ЖКХ очень трудно убедить в этом. Поэтому мы предложили строить образовательные программы для рынка ЖКХ по принципу построения образовательных программ, который нарабатывала европейская организация по качеству. Она построена на простом принципе: ты должен делать качественно и лучше, чем другие, иначе у тебя не возьмут. Что предприятия ЖКХ, что предприятия, которые производят телевизоры, разницы нет. Поэтому принцип – делать лучше и дешевле – незыблем...

А ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ ОТВЕТИТ ГОСУДАРСТВО

Игорь Цирин, заместитель директора государственного учебного центра «Профессионал». Я вернусь к теме содержания образовательных программ. К той ее части, которая направлена на комфортность и безопасность проживания в жилищах. Если в ряде других вопросов еще есть дискуссии по поводу определения правил игры, то в этой сфере правила игры четко определены в Федеральном законе «О техническом регулировании», вступившем в силу 1 июля нынешнего года. Как говорится, в свете этого закона проблема некавалифицированных кадров в жилищно-коммунальном хозяйстве обнажена до предела. Ведь современный дом по техническому оснащению сравним со сложнейшим устройством. Начиная от лифта, который считается опасным производственным объектом, заканчивая мини-котельной на крыше, современными системами кондиционирования и управления пожарной сигнализацией. Чего бы мы ни коснулись – везде сталкиваемся с проблемой безопасности в жилищном фонде и охраны труда тех организаций, которые обслуживают жильё. К примеру, мы сегодня меняем окна начиная с 22-го этажа. Или другой яркий пример: электропроводка в большинстве наших домов не соответствует современным требованиям. Одним словом, с 1 июля изменилось понимание, что такое лифт, котельная, газ, высотные и электрические работы. Всему этому надо учиться. И если качество – понятие рыночное, то вопрос, связанный с безопасностью жизни в доме, остался у государства.

Я представляю учебный центр, который много лет работает с различными видами надзора. В поле нашего внимания компетенция людей, которые обеспечивают комфортность и безопасность проживания в доме.

Должен сказать, что представители малого бизнеса, руководители и специалисты среднего звена, предприниматели ПБОЮЛ сегодня прекрасно понимают – в этой области нужны знания. Поэтому, когда служба санэпиднадзора поддержала наш образовательный проект безопасного проживания, откликнулись префектуры, управы и муниципалитеты.

И наконец еще об одной теме, обозначенной на нашем круглом столе: рабочие профессии – особая работа ЖКХ. В следующем учебном году у нас впервые заявлена профессиональная подготовка высококвалифицированных рабочих. Что это значит для сферы коммунальных услуг, тому есть достойный пример из нынешней действительности: в 1999 году, чтобы сохранить людей при одном из кадровых сокращений, в ЮВАО обучили 70 человек современным принципам благоустройства. Позже эти люди организовали известный теперь всему городу «Фрегат», они же стали пионерами в увлечении клумбами. В выигрыше – вся столица...

Василий ДВОРЫКИН

Жителям этого подъезда изначально не повезло. Так получилось, что, крайний в большом доме, он находился на пересечении трех маршрутов к злачным местам.

ХОЛОДИЛЬНИК ДЛЯ КАМОРКИ

Понятно, что завсегда было очень удобно использовать подъезд для сидения с обильными возлияниями, которые часто заканчивались бурным выяснением отношений и прочими издержками.

Новоселы до поры до времени терпели это как неизбежное зло. Но когда на лестницах вместе с кучами окурков и пустых бутылок появились использованные шприцы, о назначении которых догадаться было нетрудно, люди стали роптать и возмущаться. Последней каплей, переполнившей чашу терпения, стало свершившееся в подъезде убийство. Жить здесь стало опасно. Но возмущение жителей всех двенадцати этажей принимало традиционную форму – вызвали милицию. Милиция приехала, на день-два порядок восстанавливался, потом все повторилось: окурки, шприцы, пьяные потасовки.

И тут жителям подъезда № 1 дома № 11 по улице Братиславской повезло. Среди них нашелся человек, который не ограничился жалобами в милицию, а решил изменить ситуацию радикально, – Дина Григорьевна Осипова. Она обошла все квартиры в надежде собрать группу единомышленников, выработать план действий, но... Встретилась с сочувствием, готовностью оказать финансовую поддержку, не более. Собрав и оформив необходимые документы, в ДЕЗ она отправилась одна.

Планы были такие: оборудовать помещение для консьержки, отремонтировать и укрепить двери. На общем собрании жильцов, проведенном с участием инженера ДЕЗа, все согласилось оплачивать содержание консьержки.

Для реализации скромных планов Дине Григорьевне пришлось

преодолеть немало трудностей. Так, оборудование помещения для консьержки согласно существующей очереди предполагалось начать только через полгода. Еще полгода терпеть это безобразия? Но Дина Григорьевна проявила настойчивость, и ДЕЗ выделил рабочих, которые трудились и в выходные дни. И на полгода раньше запланированного срока в подъезде появилась специальная комната для консьержки. Дальше – больше. Вскладчину жильцы отремонтировали подъезд – помогли те же рабочие ДЕЗа. Тут надо отдать должное, подчеркнула Дина Григорьевна, начальнику ДЕЗа Маргарите Ромадиной. Она всегда идет навстречу тем, кто проявляет личную инициативу.

Не в каждом доме и не в каждом подъезде найдется такая Дина Григорьевна. Но каковы должны быть у человека личные мотивы, чтобы занять такую активную позицию, отстаивать ее, тратить силы, время, здоровье? Отвечая на этот вопрос, Дина Григорьевна рассказала историю, которая произошла несколько лет назад. Жила она тогда в Подольске. Был у нее небольшой участок в саду-огороде. И вот на эту территорию положили глаз застройщики, захотели возвести там коттеджи. Садоводы негодовали, но организовала приватизацию участков, узаконила право на их пользование Дина Григорьевна. Не каждому человеку дано реализовать внутреннее побуждение в реальный поступок. Дине Григорьевне дано. Она утверждает, что отстаивает справедливость, улучшает часть мира, в котором живет, прежде всего для себя. Такая у нее форма самореализации.

Дина Григорьевна убеждена, что борется за свое человеческое достоинство. Нельзя вести себя с достоинством в окружении грязи и сквернословия. Приятно было ей услышать на последнем собрании жильцов подъезда: «Мы теперь порядок в своих квартирах соотносим с порядком и чистотой в подъезде».

Второй год подряд подъезд № 1 признается лучшим в районе в смотре-конкурсе «Мой двор, мой подъезд», награждается денежными премиями. В этом году сумму премии решено использовать на ремонт пола в подъезде. Не гармонируют грязноватые бетонные плиты со сказочно разрисованными кабинками лифтов, с уютными лестничными клетками и целым цветочным царством в подъезде и на клумбах возле подъезда. Но, по правде говоря, больше всего меня поразил холодильник в переоборудованной под общую лестничную каморку. Здесь хранится питание для малышей, ежедневно доставляемое с молочной кухни.

Не слишком ли благостная получилась картина? Увы, есть в ней нерадужные краски. Из клумб, которые Дина Григорьевна и ее помощники колят и лелеют, кто-то постоянно выкапывает самые красивые цветы. И на этажах разная обстановка – где-то любовно разрисованные стены, а где-то неделями немывтый линолеум. Дина Григорьевна, между прочим, молочка и улыбочка пенсионерка, отменным здоровьем не отличается и удручена тем, что не находит пока надежных и крепких рук, в которые она передала бы заботы старшего по подъезду. Хотя до этого далеко – у нее и самой руки еще крепкие, и планов много.

Наталья КРАСОВА

ЗАЧЕМ НАДО ПЛАТИТЬ ПРОЦЕНТЫ АГЕНТСТВУ НЕДВИЖИМОСТИ?



Продолжается работа «горячей линии», организованной при поддержке специалистов корпорации «Инком-недвижимость».

Говорит Владимир Александрович Есауленко, юрист корпорации:

-3 ачастую нежелание решать свои жилищные вопросы через агентство неадекватно оправдывается ненужными расходами. Клиенты хотят верить, что решение жилищной проблемы самостоятельно ничего не будет им стоить.

Так за что же платить проценты агентству недвижимости?

Вопрос не в комиссионных или в их отсутствии.

Главное в работе агентства недвижимости – помощь клиентам.

Профессиональные риэлторы нашей компании каждый день помогают тем, кому не хватает времени и необходимых знаний. Большинство людей, собирающихся заняться решением жилищных вопросов, неизбежно сталкиваются с дилеммой: осуществить сделку дешево самостоятельно или дороже, но гарантированно качественно, через компанию, давно зарекомендовавшую себя на рынке недвижимости. Сегодня общество склоняется к цивилизованному решению жилищной проблемы.

Практически каждый второй, обратившийся к нам по телефону, задает вопрос о проценте комиссионных нашей фирмы. Тактика стара как мир: вы садитесь к телефонному аппарату и обзваниваете множество агентств, выясняя, у кого из них наименьший процент. Искренне желая сэкономить свои деньги, вы обращаетесь в ту фирму, которая (по телефону!) назвала вам самый маленький процент. Логично? На первый взгляд – да.

Но только при том, что он непрофессионален. Настоящий специалист объяснит вам, что

лукавит тот риэлтор, который предложит вам 2%. Дело в том, что цивилизованный рынок недвижимости в нашей стране сложился. Все солидные, достойные вашего внимания компании оперируют ОДИНАКОВЫМИ процентами. Другое дело, что стоимость услуг напрямую зависит от объема работы, выполняемой риэлтором. Одно дело – оформить куплю-продажу квартиры одним родственником другому. Это будет минимальный процент. И совсем другая задача – провести сложную многоступенчатую сделку с проверкой и расселением 5-6 квартир. Из чего складывается работа риэлтора? В зависимости от сложности сделки это: активная реклама вашего варианта, показы квартиры, сбор необходимых документов и справок, подбор и юридическая проверка альтернативного варианта, организация подписания договора купли-продажи и регистрации права собственности, безопасная передача денег и многое другое. Уберете что-либо из вышеперечисленного, и ваш процент автоматически снизится.

В заключение хочется сказать: конечно, экономить нужно, но не на собственном спокойствии и благополучии. Ведь за самой простой на первый взгляд сделкой могут скрываться подводные камни, миновать которые под силу только квалифицированным специалистам.

Если вы хотите подробно проконсультироваться у наших специалистов по любому вопросу недвижимости, звоните по телефону нашей «горячей линии»: 363-04-56 и смотрите нас в прямом эфире на КТВ «Московский север» каждую среду в 19 часов 35 минут (повтор в четверг в 9 часов 10 минут).

ИНКОМ Тел. 363-04-56