

УПРАВЛЕНЦЕВ ПУСТА. А ЗАВТРА?

РИЗЛТОРАМ - НОВУЮ ПРОФЕССИЮ?

Впрочем, дело не только в слабой материальной заинтересованности муниципальных организаций, но и в отсутствии квалифицированных кадров, которые могли бы прийти на смену ДЕЗам. В самом деле – где их найти? А между тем профессионалы есть. Послушаем одного из них – директора управляющей компании ЗАО «Агентство «Контакт» Александра КУПЧИНА.

– Сделки с недвижимостью и жилищное самоуправление – что между ними общего? А между тем посредники при продаже жилья (риэлторы) все пристальнее приглядываются к домам, где созданы ТСЖ, пытаются тем предложить свои услуги, но уже в качестве управленцев. Вызван их интерес насущной необходимостью – ситуаций на рынке жилья, куда пробиться становится все сложнее. Взять дом в управление – один из привлекательных факторов для риэлторских структур, неосвоенное поле деятельности. И важный козырь в борьбе с конкурентами.

Но здесь сразу встает вопрос: справятся ли? Думаю, что да, и как пример – наша работа. Мы много лет присутствуем на рынке жилья. В составе фирмы есть компания ЗАО «Агентство «Контакт», которая как раз и управляет четырьмя домами – по улице Б. Афанасьевская и Хлебному переулку. О качестве нашей работы много говорить не буду. Замечу лишь, что одному старому дому мы, по сути, вернули тот достойный вид, который был у него в начале века, при этом оснастили его самым современным – и безотказным – инженерным оборудованием. Теперь собираемся так же посту-

пить с тремя остальными. А высокий уровень эксплуатации строений, ежедневное их обслуживание был отмечен грамотой префектуры ЦАО.

К сожалению, примеров подобного рода – когда одна и та же компания занимается продажей и обслуживанием жилья – не так уж много. Между тем мировой опыт говорит об обратном. Риэлторы в Европе – прежде всего управленцы! Почему? Объяснение простое. Рынок недвижимости во многих европейских странах чрезвычайно вял – все, что можно купить, в основном уже куплено, что можно продать – продано. И потому многие риэлторы становятся менеджерами. В Швейцарии, например, из каждых пяти риэлторских компаний четыре – управленцы. Более того, на Западе риэлторские фирмы получают большую прибыль именно от эксплуатации домов, а не от посреднических услуг, и даже не от инвестиционной деятельности. Управление домами – выгодный бизнес!

У нас ситуация противоположная. В Москве, как известно, строительный бум, квартиры уходят с молотка, как горячие пирожки. При этом покупаются они не столько для решения жилищных проблем отдельной взятой семьи, сколько как долговременное средство вложения капитала.

Естественно, посредническая деятельность (при продаже) становится для коммерсантов одной из привлекательных форм деятельности. К чему это ведет? На рынке риэлторских услуг создается жесткая конкуренция: право на продажу квартир получает лишь одна фирма из 5-7. Естественно, выбираются самые успешные и надежные.

Кроме того, с нынешнего года в городе запущена новая программа капитального ремонта, модернизации и реконструкции старого фонда, а значит, работы риэлторам прибавится. Но это значит, что и соперничество между ними усилится! Потребуется новые качественные показатели работы компаний, которые позволят выбрать среди них лучшие.

А теперь посмотрим на проблему с другой стороны. Я говорю о домах, принадлежащих товариществам. Находятся ли управленцы для них? Очень мало. Ставка на то, что такой работой будут заниматься сами жильцы, себя не оправдала. Жильцы лишь хотят получать быстрые и качественные услуги и готовы платить за них, а обслуживанием пусть занимаются профессионалы. Поэтому нужны опытные, квалифицированные, любящие свое дело специалисты. Только где они? По данным Департамента жилищной политики, в городе существует не более двух десятков коммерческих компаний, которые оказывают такого рода услуги. Причина на поверхности – невыгодно. Но ведь так будет не всегда. К 2006 году – во всяком случае, так обещано – все мы перейдем к полной оплате жилищно-коммунальных услуг. И тогда жилищно-коммунальный рынок станет весьма привлекательным для коммерческих компаний. Там тоже возникнет конкуренция, и понятно, что к управлению домами будут привлекаться лучшие фирмы.

Но почему не подумать об этом сейчас? Риэлторы – вот реальные кандидаты в управленцы! Фирмы, занимающиеся продажей жилья, уже сейчас расширяют поле своей деятельности – становятся не только по-

средниками при продаже, но и инвесторами. Еще одна точка приложения их сил – коммунальная сфера. Определенные знания основ строительства, организации и экономики коммунального обслуживания, умение наладить отношения с различными муниципальными организациями, знакомство с основами юриспруденции в области жилищной политики – все это свойственно риэлторам, как ни одним другим специалистам. Почему им не освоить еще одну новую и очень важную науку – жилищное самоуправление? Думаю, что справятся.

Чем их привлечь к этой работе? Здесь вернемся к началу разговора – перегретому жилищному рынку, соперничеству между различными компаниями за право продажи недвижимости. Думаю, что весьма убедительный козырь в конкуренции с коллегами будет такой: «Мы сначала продадим квартиры в данном доме, а потом их будем обслуживать». Какая городская комиссия устоит против этого аргумента? Ведь городской бюджет пополняется не только за счет продажи жилой недвижимости, но и в результате эффективного ее обслуживания. И если этим займутся специалисты – город будет это всячески приветствовать.

В настоящее время более чем из тысячи риэлторских фирм в Москве эксплуатацией зданий занимаются единицы. А ведь в них трудятся десятки тысяч работников. Кончится бум, чем займутся? Мое предложение: риэлторам надо осваивать новую профессию – управление жилищным фондом. Дело это перспективное. Только надо успеть занять пустующую нишу...

Иван ГАРЕЕВ

Мы уже привыкли к тому, что новые нововведения встречают не только поддержку, но и протест. Вот и реформа ЖКХ в сознании большинства людей ассоциируется прежде всего с повышением платы за жилищно-коммунальные услуги. Между тем суть преобразований в этой чрезвычайно сложной и запущенной сфере нашего хозяйства куда шире – это и изменение структуры управления жилищным фондом, и повышение качества обслуживания, и участие жителей в самих преобразованиях, и многое другое. Социальное взросление общества подтверждают опросы москвичей, которые ежегодно – начиная с 2000 года – проводит Институт региональных экономических исследований. Общая их тема – «Горожане и реформа ЖКХ». Руководит исследованиями заместитель директора института доктор экономических наук профессор Ариадна КИРИЛЛОВА.

Первый вопрос, который задали москвичам, был таков: необходима ли реформа вообще? Картина откликов была противоречива. Больше положительных ответов было в 2002 году, что, видимо, связано с большим количеством аварий в системе ЖКХ в том году – одобрение реформы было своего рода протестом против сложившейся ситуации. В следующем – 2003 году – положение в жилищно-коммунальной сфере стало выправляться, потому число согласных с реформой несколько уменьшилось. В то же время и отрицательных ответов стало почти вдвое меньше, цифра опустилась почти до уровня 2000 года, когда представления о реформе были весьма прилизанными. Как обстоят дела в нынешнем году, пока неизвестно: опрос еще не проводился. И тем не менее можно с уверенностью утверждать, что в целом горожане считают преобразования в сфере ЖКХ и важными, и актуальными.

Прошлый год был характерен и еще одним знаковым явлением: реформу ЖКХ перестали воспринимать только как увеличение платежей за коммунальные услуги. Москвичи главным образом стали ждать от нее улучшения качества обслуживания. На необходимость этого

указало рекордное за все время наблюдений число опрошиваемых – 79 процентов. Что же касается повышения оплаты услуг, то почти половина опрошиваемых согласилась с тем, что они неизбежны, но при этом оговорили одно условие: необходимо обеспечить полную прозрачность расходов подрядных организаций.

Но появились и тревожный симптом: почти вдвое сократилось число оптимистов, то есть тех, кто видит реальные положительные сдвиги в качестве обслуживания. К тому же третий год увеличивается доля людей, вообще не замечающих никаких изменений в данной сфере, что еще раз говорит о растущей требовательности людей к работе РЭУ и РЭП.

Сдаст позиции идея жилищного самоуправления. Опросы показывают, что число граждан, желающих участвовать в процессе управления своими домами, не только больше не растет, но и пошло на убыль: в 2002 году таких было 33 процента, а в следующем только 27. Тем не менее цифры впечатляют: самоуправление так или иначе остается все же привлекательной идеей. Но не стоит строить иллюзий. Когда разговор заходит о конкретном участии жильцов в работе по дому, о том, что каждый может сделать для него, добровольцев, как правило,

оказывается куда меньше (по некоторым данным – всего 2 процента). Видимо, люди не очень уверены и в том, что в ходе реформы будут защищены их права как потребителей услуг. Не сомневаются в этом лишь 38,2 процента респондентов. Интересно, что о возможности от-

рицательных последствий реформы ЖКХ, составляет треть от общего числа опрошенных.

Исследования показали также своеобразный аскетизм москвичей – о необходимости предоставления дополни-

тельных услуг (дополнительно к тем

Значительная часть (53 процента) респондентов отмечала и такой аспект реформы, как снижение нерациональных потерь энергоресурсов.

А как относятся москвичи к установке в квартирах приборов учета? Оказалось, без особого энтузиазма. Число положительных ответов с годами даже несколько уменьшилось: с 39 процентов в 2002 году до 36,6 процента в 2003-м. При этом возросло число сомневающихся – до 34 процентов. Как выяснилось, люди плохо информированы о том, какие выгоды принесет им установка водо- и теплосчетчиков. А это значит, что они не очень-то представляют роль личного участия в этом деле.

Как относятся москвичи к власти? Степень доверия к ней носит волнообразный характер – после некоторого охлаждения в 2002 году уже в следующем – 2003-м – наметился подъем. Если же говорить конкретно о теме «власть и реформа ЖКХ», то число людей, доверяющих властным структурам, выросло в прошлом году до 32,1 процента.

Опрос выявил также слабое знание москвичами вопросов экономики ЖКХ. В 2003 году только половина респондентов (47,7 процента) знали, что оплачивают лишь половину расходов ЖКУ, а остальное идет из городского бюджета. Вообще не информирована об этом треть москвичей.

Все большим доверием пользуются ЕИРЦ. Число москвичей, согласных вносить деньги через эти центры, втрое выше тех, кто относится к ним отрицательно.

Противоречиво отношение респондентов к неплательщикам. Хотя значительная часть граждан одобряет такие меры, как привлечение нарушителей к общественным работам и даже выселение, около 49 процентов все же считают, что все дело в социальных службах, недостаточно помогающих слабо защищенным москвичам.

Илья ГЛЕБОВ

КАЖДЫЙ ТРЕТИЙ ПЛАТИТ ВСЛЕПУЮ...



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

стоять свои права говорили в основном люди с высшим образованием. Видимо, знание законов дает им уверенность, что добиться этого все-таки можно. В целом же число людей, считающих, что могут сами защитить себя от всевозможных

традиционным, что получают они сейчас) говорили лишь 20,6 процента опрошиваемых. В то же время многие – почти 60 процентов – были сторонниками прихода на рынок ЖКУ частных компаний.

Илья ГЛЕБОВ



ДЕТИ И СОБСТВЕННОСТЬ

При покупке или продаже квартиры необходимо учитывать множество предусмотренных законом формальностей. Иначе впоследствии сделка может быть признана недействительной. А как соблюдаются права несовершеннолетних при совершении операций с недвижимостью?

На этот вопрос отвечает руководитель отделения «Сокол» корпорации «ИНКОМ-недвижимость» Владимир Евгеньевич Титаренко.

Закон «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» был принят в 1991 году. Он регламентировал бесплатную передачу в собственность граждан занимаемых ими квартир, но не оговаривал список лиц, обязательных для внесения в число собственников. Поэтому многие москвичи получили квартиры во владение без учета инте-

ресов детей. А в 1994 году в закон были внесены изменения, согласно которым приватизировать квартиру без участия несовершеннолетних стало невозможно. Но к моменту вступления в силу этой редакции закона многие квартиры, где при приватизации были нарушены права детей, уже поменяли своих хозяев. И сейчас в

московских судах находится огромное количество исков от людей, требующих признать продажу их квартиры недействительной. В подавляющем большинстве случаев суд такие сделки расторгает. Поэтому сегодня, покупая квартиру, необходимо учитывать, что в истории ее продаж могли быть нарушены права несовершенно-

летних. Это одна из причин для обязательной юридической экспертизы приобретаемого жилья.

Мы несем ответственность перед клиентами за результаты своей работы. Поэтому документы на жилье являются объектом пристального внимания нашей юридической службы. В случае любых неясностей или сомнений мы обращаемся с запросами в соответствующие инстанции. И только после того как юридическая служба даст добро на проведение сделки, сотрудники нашей компании приступают к ее подготовке.

Например, при обмене квартир, в которой прописан или одним из ее собственников является ребенок, мы получаем разрешение органов опеки и попечительства. В их задачу входит контроль за со-

блюдением прав детей при проведении сделок с жильем. Поэтому только орган опеки может выдать разрешение на предстоящий обмен.

Для его получения в орган опеки и попечительства необходимо предоставить сведения о продаваемом и покупаемом жилье. Разумеется, они должны подтверждаться соответствующими документами. После их рассмотрения выносится решение: одобрить данную сделку или нет. Оно зависит от величины доли собственности, которой ребенок будет наделен в приобретаемой квартире. Если в новом жилье количество квадратных метров, приходящееся на несовершеннолетнего, не меньше, чем в старом, то разрешение будет выдано. В случае несоблю-

дения этих условий придется искать другой вариант обмена.

Иногда практически готовая операция с недвижимостью может сорваться из-за отсутствия разрешения органов опеки. Поэтому лучше всего доверить ее подготовку и проведение профессионалам.

Специалисты отделения «Сокол» дают консультации по жилищным вопросам на кабельном ТВ «Московский север» каждую среду в 19.35. И по телефону «горячей линии» 363-04-56.

Познакомиться с работой нашего отделения, с ведущими риэлторами и получить бесплатную юридическую консультацию вы сможете на дне открытых дверей 31 июля в отделении «Сокол» по адресу: Ленинградский проспект, 68.

ИНКОМ НЕДВИЖИМОСТЬ Тел. 363-04-56