

## ГОРДОЕ ЗВАНИЕ «СОИНВЕСТОР»

А потом Виталий Геннадьевич Горчаков и его супруга Светлана Викторовна продали свою квартиру в Южном Бутове и приобрели квартиру в Печатниках. Сделали это с сожалением, но по острой нужде - надо было перебраться поближе к родителям.

На этот раз удалось накопить на 3-комнатную квартиру, что их весьма радовало - сынишка подрастал, ему нужно было жизненно-игровое пространство побольше. К сожалению, радость оказалась с горчинкой. По старой памяти Виталий заглянул к нам в редакцию, тем более что в прошлый раз выступление газеты в поддержку ТСЖ «Чародейка-2» помогло сломить сопротивление строителей и заставить их основательно заняться недоделками.

Заметив, что Горчаков не слишком-то счастлив переменной в жизни, я спросил его, в чем дело.

- Да понимаешь, ту первую квартиру в Южном Бутове я купил через фирму, зарегистрированную в Департаменте инвестиционных программ строительства. И департамент, кстати, помогал в оформлении нашего ТСЖ, его представители участвовали в общих собраниях жителей, толково разъясняли права и обязанности членов товарищества, поддерживали в случае сражений со строителями, улаживали недоразумения с управой района и префектурой. Хотел было и здесь пойти проверенным путем. Но у коммерческой организации, которую опекает сейчас департамент, строящихся домов в Печатниках нет. При-

лось обратиться в акционерную холдинговую компанию «Главное всерегиональное строительное управление «Центр».

Горчаков навел справки - не «пирамида» ли это, не угодить бы в ловушку. Оказалось, фирма вполне солидная, со своей строительной историей. Заключил с ней договор «инвестирования финансовых средств в строительство жилого дома по адресу: г. Москва, Печатники, мкр. 34Д, корп. 5».

Гордое звание «соинвестор» грело душу до тех пор, пока не пришло время вселяться в новую квартиру. Тут-то и начались заморочки. Застройщик вдруг предложил внести доплату за квартиру в размере 77 тыс. рублей. Почему? Обмеры строителей, сделанные весьма хитрым способом, показывали, что владельцам квартиры необходимо оплачивать 76,9 кв. метра с холодными помещениями, хотя по документам на право собственности будет значиться четко: общая жилая площадь квартиры 72,1 кв. метра.

Что это за загадочные «холодные» помещения, которые не обозначены ни в справке обмеров БТИ, ни в договоре инвестирования?

В домах серии П-111М проект предусматривает угол типа темной комнаты - своего рода «мертвую зону» площадью в 1,5 кв. метра, которую невозможно использовать. Обнаружились несоответствия и по санузлу - там жителям придется самим прятать трубы, хотя в плане на этом месте должна была быть перегородка. Ее отсутствие добавляет к общей площади еще один «квадрат».

На первый взгляд разница вроде небольшая, какие-то

считанные метры. Но ведь за них требуют существенную доплату, а Горчаков далеко не миллионер. Что же делать? Не внесешь доплату - не получишь ключи от квартиры, не оформишь право собственности.

## В КРУГЕ ВТОРОМ

Во дворе Виталий разговаривал с некоторыми из будущих соседей. У них были те же проблемы. Стало ясно: надо объединиться, создавать ТСЖ, чтобы защититься от произвола. Инициативную группу возглавил, как самый опытный, Горчаков.

Но все оказалось не так-то просто. Выяснилось, что в их доме ТСЖ уже... создан. Холдинговая компания «ГВСУ «Центр» заблаговременно организовала управляющую дочернюю компанию ЗАО «Жилцентр СК», которая «по результатам конкурсного отбора» была назначена для эксплуатации района и, естественно, принимает участие в приемке дома. Как писал Михаил Шолохов, «старое начиналось сызнова». Горчаков понял, что придется опять ввязываться в драку.

Инициативная группа написала в управу района. Ответа нет, хотя времени прошло более чем достаточно. Обратились в префектуру. Пока - молчание. Начали штурм застройщика - холдинговой компании «ГВСУ «Центр» и «Жилцентр СК». Высказали свои претензии. Например, такие: «Нарушая действующий Жилищный кодекс, холдинговая компания «ГВСУ «Центр» не собрала за месяц до ввода корп. 5 в эксплуатацию соинвесторов данного дома для выбора способа управления и эксплуатирую-

щей организации, нарушив при этом п. 3.1.6 договора инвестирования и ст. 161 ЖК РФ».

- ТСЖ, - говорит Виталий Горчаков, - по новому Жилищному кодексу имеют право создавать только будущие собственники квартир. А смотрите, что отвечает на наше обращение представитель ЗАО «Жилцентр СК» на форуме сайта www.pechatniki34.ru: «ОАО ХК «ГВСУ «Центр», являющееся собственником жилья в объеме 100 процентов в корпусах 1, 2, 3, 4, 5, 6 - 24 ноября 2005 года зарегистрировало товарищество собственников жилья «Печатники 34Д», объединяющее все шесть домов. У вас как будущих собственников есть право или в него вступить, или зарегистрировать новое товарищество в каждом конкретном доме, все зависит от решения общего собрания жильцов».

Ну, во-первых, холдинговая компания является инвестором, а не собственником жилья. Если она является собственником нашего жилья, то пусть предъявит право собственности, зарегистрированное Мосжилрегистрацией. В другом случае пусть бы они заключили договор не о соинвестировании, а о купле-продаже. Собственниками являемся мы, тем более что свои финансовые обязательства перед компанией выполнили, на что имеются соответствующие документы.

- Они милостиво разрешают нам организовать свое ТСЖ, - продолжает Горчаков. - Но когда мы попросили дать телефоны членов инициативной группы всем соинвесторам или самим созвать общее собрание, они отказались. Тайна за семью печатями. Они над этим трясутся, как Кощей над

сундуком с золотом. Да так оно и есть - пока самостоятельное ТСЖ не создано, они могут продолжать снимать пенки, диктовать нам такие условия, какие только пожелаю. Строительные компании и без того имеют на коммерческом жилье двойную, а то и тройную прибыль, но все-таки продолжают хитрить, крохоборствовать по мелочи, требовать мифическую доплату, которая для них составляет сущие копейки, а для нас представляется суммой вполне серьезной. Навар, который получают застройщики, нехорошим душком отдает.

И еще. Посмотрите, что пишет в ответ на наше обращение «Жилцентр СК»: «Так как район коммерческий, то и эксплуатирующая организация должна быть коммерческой». И это - рынок?! Нас просто лишают выбора. Кстати, в ДЕЗе нам сказали: да примем мы вас за милую душу!

Инициативная группа с трудом сама отыскала десятка три телефонов собственников квартир, но для кворума на общее собрание этого недостаточно. Попытались развесить объявления - их немедленно сорвали, а чтобы не было повально, заодно и доски объявлений сняли.

Второй круг получается у Виталия Горчакова замкнутым: чтобы собрать общее собрание жителей, нужны как минимум телефоны или старые адреса владельцев. Но холдинговая компания держит их в строжайшей тайне. А если нет собрания, нет и своего ТСЖ. Ежели его нет, то и цены «карманная» управляющая компания держит свои. А чтобы утвердить свою смету, нужно общее

собрание собственников. ...Словом, лыко-мочало, начинная сначала.

...Коварная технология обмена, отработанная строительными коммерсантами в последние годы, продолжает действовать, и никакой новый Жилищный кодекс им не указ.

Мы толкуем о государственном регулировании на рынке жилья. Но где оно, это регулирование, на деле? Да, законов и распоряжений хватает - кто бы еще проконтролировал, как их выполняют?

Люди, которые сегодня в состоянии приобрести квартиры, - наиболее активная, энергичная, работающая часть нашего общества. Тот самый «средний слой», который не ждет милости от государства, не рассчитывает на блага, пожалованные с «царского плеча». Он их зарабатывает сам. Чем больше будет таких людей, тем легче пополнить государственную программу «Жилище», новый общенациональный проект по доступному жилью, тем меньше будет нуждающихся в приличной крыше над головой. Так почему бы государству не помочь им в противостоянии с алчными компаниями? Почему бы в договорах инвестирования между городом и застройщиком не оговорить весьма существенный момент о том, что тот просто обязан созвать общее собрание соинвесторов до приемки дома в эксплуатацию, а также то, что предметом инвестиции в строительство является только общая площадь квартир? Если в договорах это будет точно обозначено, то покупатели квартир будут надежно защищены Гражданским и Жилищным кодексами России.

**Виктор ШИРОКОВ**

# ПОКА НЕ ВИДЕН



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

столицы, формулируется достаточно просто: чем управляющая компания лучше ДЕЗа? И лучше ли?

Руководитель компании по этому поводу не стал бить в литавры:

- Будучи хозяйствующим субъектом, я бы поостерегся отвечать на этот вопрос. Лучше спросить жителей - получателей наших услуг. У них есть возможность сравнить. Но хочу заметить, что и власти интересуются нашей работой. Летом в Нагатинском Затоне управа проводила сравнительный анализ по жалобам жителей на территориях, обслуживаемых ДЕЗом и нами. Приятно констатировать, что нареканий на нашу работу было в разы меньше.

Тем не менее вопрос доверия к своей работе волнует руководство компании. Здесь убеждены, что пока далеко не все готовы воспринимать в качестве заказчика ЖКУ коммерческую организацию.

- Да, есть минус, связанный с менталитетом наших граждан, - говорит Александр Авдеев. - Достаточно часто мы наталкиваемся на недоверие, перерастающее в откровенно негативное отношение. Хотя реальных оснований для этого нет. Происходит это лишь по одной причине: мы не государственный предприятие, а акционерное общество. Порой сталкиваемся с непониманием смысла наших действий в части обеспечения обратной связи с жителями.

Недоверие можно преодолеть только делом. Если верить данным анкетирования, люди удовлетворены работой компании, и это дорогого стоит. Ведь в коммерческой структуре люди присматриваются более тщательно, они более пристрастны в оценках. Сказывается вколоченное годами «дикого» рынка инстинктивное опасение, что сегодня фирма есть, завтра испарится...

- А нам, - подчеркивает Виктор Митрофанов, - интересно здесь быть и завтра, и послезавтра.

Похоже, в «ЭК ТСЖ» знают, как можно растопить лед недоверия и предубеждения. Все-таки за пять лет определенного опыта накопили.

На информационном стенде бросается в глаза объявление: каждый вторник с 18 до 20 часов в офисе компании проводятся встречи с жителями. Если возникают вопросы, связанные с эксплуатацией дома, использованием финансовых средств и начислением платежей, можно их задать напрямую сотрудникам компании и получить ответы.

- Когда необходимо довести какую-то важную информацию до жильцов, - добавляет Александр Авдеев, - мы сами обзваниваем наиболее активных из них, приглашаем сюда. Ведь мы знаем тех, кому действительно интересно, как действует весь наш экономический меха-

низм. Институт старших по домам и подъездам у нас тоже сохраняется - в форме домкомов, их мы тоже привлекаем к информированию жильцов. В общем, люди знают, куда и к кому надо обращаться. А мы в свою очередь можем при необходимости поставить тот или иной вопрос на общее обсуждение.

## ЗАПАХ ПАРТНЕРСТВА

Конечно, и к мнению жильцов стоит прислушаться. Мужчина средних лет, которого мы встретили у подъезда дома на Ялтинской, хоть и явно спешил уехать, все же уделил пару минут для беседы. И вот какой разговор у нас получился.

- Честно говоря, - сказал он, - я даже не могу точно сказать, с какого времени у нас стала работать управляющая компания. Но в принципе, по-моему, с обслуживаем стало лучше. Правда, есть вопрос по платежам, на который я не могу получить ответ. Хотелось бы знать, как распределяются наши платежи между управляющей компанией и поставщиками тепла, света и других услуг. В ЕИРЦ сказали, что надо обращаться в свою компанию. Побольше бы прозрачности!

- Но вот там объявление висит, что в определенные дни вы можете лично встретиться с представителями компании.

- Да, я знаю, что такие встречи проводятся. К сожалению, сам еще туда не ходил по причине занятости.

Как говорится, без комментариев.

Более подробный и обстоятельный разговор состоялся с жительницей дома 17 по улице Борисовские Пруды в районе Москворечье-Сабурово Татьяной Глазатовой. Прежде всего она убежденная сторонница ТСЖ и новой формы управления домом. Вот ее доводы:

- Чем удобно товарищество? У нас свой расчетный счет, мы легко прослеживаем, куда уходят деньги. И уверены в том, что собранные с жильцов платежи тратятся только на наш дом.

Во-вторых, известна проблема города: мы друг друга не знаем. А в ТСЖ нам приходится общаться, искать совместные решения. В обычной системе ваш сосед мог годами не платить за ту или иную услугу, но никого этот долг особо не волновал. Сейчас другое дело:

любая недоплата на виду. В таких случаях обращаешься в управляющую компанию и ставишь вопрос ребром: почему в суд не подаете? Или выходит, скажем, из строя кодовый замок. Ты заявляешь, что за эту услугу платить не будешь. А если весь подъезд перестанет платить? Обычно в подобных случаях те, кто выполняет функции заказчика, меры принимают быстро.

## НАЗАД ДОРОГИ НЕТ

Опыт первопроходцев всегда ценен для тех, кто идет следующим. Вот совет начинающим от Александра Авдеева:

- Те, кто собирается заняться бизнесом в сфере управления жильем, должны знать, что придется настраиваться на терпеливую и длительную работу с людьми. И недоверие, которое к нам на первых порах испытывают жители, не должно вызывать раздражения. Не надо опускать руки. Мы для себя давно определили стратегию: терпеливо двигаться вперед и делом доказывать, что можем работать лучше, чем аналогичные государственные предприятия.

Конечно, в новом сегменте рынка ситуация постепенно стабилизируется. Но произойдет это не раньше, чем на уровне законов и разного рода подзаконных актов не будут четко определены статус и сфера ответственности управляющих компаний.

- Пока не все понятно даже в процедуре выбора управляющих организаций, - считает руководитель компании. - Есть неясности в системе взаимоотношений с жителями. Успех нашего бизнеса возможен только на основе долгосрочных отношений с собственниками жилья. Взяв в управление дом, мы в той или иной степени производим инвестирование в него - устраняем те или иные недостатки, осуществляем ремонт. Приходится делать серьезные вложения, которые можно вернуть только на протяжении нескольких лет эксплуатации. Но в этом у нас пока гарантий нет. Уповаем на случай, везение, добросовестность жителей, но понимаем, что в каждом доме разные люди живут, и кто-то может «поднять волну», причем совершенно необоснованно. Честно говоря, мы не ожидаем, что в ближайшее время в нашей сфере появятся серьезные конкуренты. Почему? Да потому, что это очень тяжелый бизнес.

**Петр ПОЛЫНОВ**