

ния порядка они могут заказывать необходимые работы и услуги. Размер платы утверждается не мэром, а на общем собрании. Надо договариваться, как на строительном рынке, когда выбираешь бригаду, которая будет делать ремонт в квартире. И последнее — надо четко прописать процедуры контроля за управляющим.

Если в договоре не согласованы все эти условия, то он считается незаключенным. Кроме того, за все условия договора собственники должны проголосовать. Принцип «одна квартира — один голос» здесь не применяется. У каждого, в зависимости от площади принадлежащей квартиры, свой процент доли участия в общих расходах. За договор должны проголосовать собственники, имеющие большинство долей от присутствующих на собрании.

Но тут надо сказать, что вокруг управляющих компаний возникло немало слухов, и многие люди становятся заложниками собственных страхов. Что, естественно, тормозит оформление договоров. Говорят, к примеру, что управляющие компании за спинами жильцов продают их квартиры и даже целые дома.

— Это юридический нонсенс, — утверждает Д. Гордеев. — Для того чтобы что-то продать, компания должна сначала доказать, что у нее есть право собственности на квартиру. А сделать это невозможно. В регистрационной палате сразу зададут вопрос: «А какое вы имеете право что-то продавать?» Если же кто-то сделает фальшивые документы, то на это есть Уголовный кодекс.

Так что здесь бояться нечего. Но это не значит, что проблем вообще не будет, просто они несколько иные. Как их избежать? Вот несколько советов от Дмитрия Павловича.

Во-первых, следует помнить, что платить за что-либо положено не вперед, а после выполненной работы: в июне — за май, в июле — за июнь и так далее. Даже если управляющий соберет деньги и исчезнет, то можно не переживать. Ведь вы заплатили за то, что сделано. При этом надо оговориться, что если управляющий целый месяц ничего не делал, то, прежде чем платить, полезно выяснить причины.

Во-вторых, надо учесть, что у управляющей компании может возникнуть соблазн распорядиться имуществом дома, как своим. Возьмет да заключит договор, чтобы, например, установить на стене дома рекламный щит, или договорится о закреплении на крыше антенны-передатчика. Естественно, за ус-

луги она будет получать деньги с заказчика. Но вполне понятно, что такие доходы должны стать достоянием всех собственников помещений дома и тратиться на общие нужды. Для этого нужно решение общего собрания. Но, увы, чаще бывает так, что вся прибыль уходит в личное пользование управляющих, а собственники получают дырку от бублика.

— В принципе это можно предотвратить в самом начале, при заключении договора, — поясняет ведущий юрист консультанта. — В нем обязательно должен быть пункт, как собственники поручают управляющему использовать в их интересах элементы общего имущества, на каких условиях, куда направлять плату.

Это позволит пресекать грязные делишки уже в зародыше. Но опять-таки нужен контроль. Если же возможностей выгодно использовать общее имущество много, то лучше создать ТСЖ.

В-третьих, предельно бдительными должны быть жильцы домов-новостроек, здесь возможностей для надувательства особенно много. Ведь люди еще не знают своих соседей и ничего не могут качественно проконтролировать.

— В Жилищном кодексе, — объясняет Дмитрий Павлович, — написано, что даже до окончания строительства будущие собственники помещений могут создать ТСЖ. Но чаще всего ТСЖ не создается, да и город, к сожалению, этому не всегда способствует.



**Д. ГОРДЕЕВ: «...И после выбора управляющей компании не стоит расслабляться».**

ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

В таком случае местные власти или сами застройщики неправомерно назначают управляющую организацию. Тут-то и может начаться обман трудового народа. Например, пользуясь моментом, компания установит неадекватно высокие платежи за свои услуги и начнет предъявлять неправомерные требования. Например, хотите получить ключи от квартиры — подписывайте некий кабальный договор. Хотите завезти мебель — платите за пропуск транспорта на территорию. Самые обнаглелые могут установить таксу за проезд на лифте.

— Люди должны помнить, что только они, собственники жилья, являются хозяевами в доме. И Жилищный кодекс предоставляет им возможность решать все вопросы самим, — советует Д. Гордеев. — Соберите собрание, сформулируйте свои условия, составьте списки необходимых услуг, оцените их. Никто не может жильцам навязывать услуги и работы, которые им не нужны. И назначать исполнителя.

Конечно, в таких случаях бывает трудно бороться с нарушением своих прав и интересов. Но без этого хорошей жизни ждать бесполезно.

И, наконец, в-четвертых, если собственников не устраивает управляющая компания, то они могут сменить ее и выбрать другую. Для этого Жилищный и Гражданский кодексы РФ предусматривают соответствующую процедуру. Есть еще одна возможность выразить свой протест — жаловаться. А это в большинстве случаев большая морока. Необходимо составить коллективное письмо, собрав подписи соседей, и направить его в управу, префектуру и вышестоящие органы. Как правило, это действует, особенно если вопрос касается денег. Можно также вызвать представителя ДЕЗа, обслуживающей организации и домкома. При наличии под актом трех подписей жильцы могут обратиться с ним в суд. Но его еще надо выиграть.

Если же вы сами выбрали компанию, заключили с ней продуманный договор, то сможете в любой момент его расторгнуть, если управляющий нарушит свои обязательства. И тогда уже ему придется жаловаться, обращаться в суд. Чувствуете разницу? Так что специалисты советуют жильцам не сидеть и не ждать у моря погоды, а скорее заняться поиском управляющей компании. В их распоряжении осталось всего полгода.

**Георгий ПАНИН**

## КТО ЗА РУЛЕМ?

где 300 квартир и 300 собственников, каждый из которых имеет свое особое мнение. Мне доводилось бывать на таких собраниях — по шесть часов ни о чем не могли договориться. Почему? Люди понимают, что вообще могут не участвовать во всем этом процессе. Зачем, спрашивается, тогда искать согласие и компромисс?

**— Вот вы говорите о воспитании эффективного пользователя жильем. Сейчас, выходит, мы к такому не относимся?**

— А вы задумывались, в чем причина того, что и само жильё, и его эксплуатация обходятся нам очень дорого? Да потому, что мы такие, какие есть. Поясню на простом примере. Чем объяснить, что в России самые жесткие требования к лифтовому оборудованию? А тем, что в отделке кабин не должно быть пластмассы, поскольку кнопки и плафоны у нас жгут. На лифтах, предназначенных для перевозки людей, мы поднимаем мешки с цементом, кирпич и прочие стройматериалы, безнадежно перегружая кабины. В итоге в лифтовом оборудовании увеличивается количество применяемого металла, требуются более мощные лебедки, более прочные тросы и дополнительные крепления, нужны новые предохранительные системы. Кроме того, кабина должна быть сконструирована таким образом, чтобы любители «экстрима» не могли выбраться на ее крышу и покататься. Все это, естественно, увеличивает стоимость лифта, которую, кстати, оплачивает собственник при покупке квартиры. В то же время в цивилизованном обществе к таким антивандальным мерам прибегать не приходится — они и не предусматриваются соответствующими техническими требованиями.

### ВЫБИРАЕТ СОБСТВЕННИК

**— Итак, вы занимаетесь новыми домами, которые передает вам застройщик. То есть обеспечиваете управление ими на первом этапе, начиная с заселения. А что происходит дальше? Можно ли уйти от вас?**

— Конечно, можно. Так, кстати, и происходит, когда в самом доме, в сообществе жильцов, созревают не-

обходимые условия. В зависимости от ситуации в том или ином доме мы принимаем решение и, образно говоря, отпускаем его «в свободное плавание». Здесь хочу обратить внимание на такой момент. В принципе у людей, заселяющих новый дом, как правило, возникает огромное желание уйти от заказчика-застройщика. Им кажется, что ДЕЗ решит все проблемы. Поэтому мы занимаем такую позицию: если в доме, находящемся под нашим кураторством год, два или три, собственники решают перейти к иной форме управления, мы не только не препятствуем этому, но и создаем им необходимые условия. Недавно, например, совместно с нашим партнером мы передали в самостоятельное управление дом 5 по улице Отрадной. Сейчас эта процедура ведется по дому на улице Веселой, хотя, возможно, мы останемся там в качестве управляющей организации.

**— А каким образом строите отношения с поставщиками услуг и ресурсов?**

— Раньше у нас выстраивались отношения с компанией-застройщиком и соответственно именно с ней заключались договоры. Но при передаче дома собственникам их надо было перезаключать. Сейчас мы делаем так, чтобы будущие собственники были свободны в выборе, поэтому вся договорная база заключается на ТСЖ еще при строительстве. Если жильцы, ставшие собственниками, хотят действовать в самостоятельном режиме, то они и являются соответствующей стороной договорных отношений в качестве потребителей услуг. Если они не хотят заниматься этим сами, мы управляем всей договорной базой.

**— У вас уже накоплен солидный опыт, есть определенная репутация. Поступают ли предложения со стороны с просьбой взять в управление тот или иной дом?**

— Поступают. Но, как я уже говорил, в силу своей специфики мы действуем в тандеме с застройщиком и не ставим своей целью развитие бизнеса вширь. Наши интересы не в объемах, а в качестве: процесс передачи дома собственникам должен проис-

ходить цивилизованно. У нас есть типовая пакет документов по проведению собраний, есть определенные ноу-хау в технологии работы с людьми. Мы видим перспективу в том, чтобы собственники квартир привлекались к управлению домом на возможно более ранних стадиях. По сути дела, человек должен ознакомиться с этой системой с того момента, как принял решение о приобретении жилья.

### САЙТ ДЛЯ ДОМА

**— Не возникают ли в процессе работы сложности с жильцами? Как вообще у вас налажено информирование людей? Много ли жалоб?**

— Это не является большой проблемой, когда работаешь системно. Мы нашли формы очного и заочного проведения собраний. Налажено и текущее информирование по тем или иным вопросам, в том числе с учетом определенных законом сроков. А сейчас мы ведем переговоры со специализированной организацией, которая предлагает создание сайта и газеты... для дома. А что удивительного? Ведь под одной крышей собирается 100 — 200 разных семей. Как им лучше узнать друг о друге? Как притереться и наладить взаимные контакты? Как выработать общую точку зрения по значимым для всех вопросам совместного жития? Без достаточно активного общения этого не добиться. Кстати, самые большие противоречия обнаруживаются чаще всего внутри дома, между его жильцами, а не между людьми и управляющей компанией.

### ВТОРАЯ КОЛЛЕКТИВИЗАЦИЯ?

**— Сейчас государство предлагает собственникам жилья самим определиться со способом управления, в том числе путем привлечения частной управляющей компании. На ваш взгляд, каковы вообще перспективы формирования рынка управления жильем?**

— Если позволите, я проведу здесь некую аналогию, пусть и не буквальную. По-моему, в истории нашего государства нынешняя жилищная ре-

форма, если не касаться сути процесса, по своей значимости и масштабам сопоставима лишь с коллективизацией. А в эпоху таких радикальных перемен очень важно правильно выстраивать отношения с людьми. Да, сегодня три четверти граждан страны — собственники жилья. Но они собственники де-юре, а не де-факто, поскольку пока не чувствуют себя реальными хозяевами, от которых что-то зависит. Если сегодня вы не передаете в собственность землю, то не передаете и дом, на которой он стоит. Процесс должен быть постепенным, различным по интенсивности, должен учитывать специфику конкретных регионов.

Это имеет прямое отношение и к возможности выбора управляющей организации. Не столь важна ее организационно-правовая форма — государственная дирекция, частная фирма или что-то иное. Важно, чтобы отношения изменились, чтобы собственник доминировал в этих отношениях, чтобы он действительно стал главным. Вот мы сегодня приходим на рынок и выбираем продукты. Если товар нас не устраивает по цене или вызывает подозрения по качеству, что мы делаем?

**— Идем к другому продавцу.**  
— Вот именно. То есть необходимо создать ситуацию выбора на рынке управления, причем правила игры на нем должны быть одинаковыми для всех. И это особо хотелось бы подчеркнуть. Потому что о честных правилах игры не приходится говорить, если какая-то управляющая организация, тот же ДЕЗ, например, оказывается ближе к власти, вследствие чего получает ресурсы по более выгодным ценам и может рассчитывать на большие объемы помощи. Не думаю, что такая ситуация сохраняется по причине недопонимания. Скорее всего, кто-то в чем-то заинтересован.

### ДОРОГИЕ МЕТРЫ

**— Вы строитель, потому и адресую вам следующий вопрос. Будет ли у нас вообще доступное жилье? Пока что мы видим такую картину: дольщики митингуют, ипотека буксует, а цена квадратного метра достигла каких-то запредельных значений.**

— Вообще это тема отдельного разговора. Позволю здесь только неко-

торые беглые замечания. Когда пытаешься объяснить ситуацию с дольщиками нашим партнерам в Германии, они недоумевают. Почему? Да потому, что ни одна немецкая домохозяйка не подпишет такой договор долевого строительства, как у нас. Она также знает, что не получит квадратный метр жилья, скажем, за тысячу долларов, если его рыночная цена — две тысячи.

С другой стороны, надо иметь в виду, что у нас сформировался односторонний взгляд на проблему 200 тысяч инвесторов, так и не получивших жилья. Однобокий в том смысле, что далеко не все в этой ситуации обусловлено мошенничеством. Строители ведь тоже испытывают серьезные трудности. Сегодня само правовое регулирование этой деятельности не базируется на выверенной, экономически обоснованной технологии ссудосбережения. Мне довелось ознакомиться с этой технологией, и недавно мы докладывали основы ее функционирования на первом ипотечном форуме в Санкт-Петербурге.

**— То есть механизм предотвращения опасных для дольщиков последствий есть?**

— Конечно. Что же касается жилищной проблемы в целом, то ее решение у нас идет далеко не по всему фронту возможных направлений. Почему-то все заикнилось на одной форме: приобретение жилья в собственность. Но ведь ясно, что при сегодняшнем уровне материального благополучия этим нельзя ограничиваться. Сейчас мы зачастую навязываем людям владение собственностью, о которой они не в состоянии заботиться. Пользователи должны сами определять приемлемый для них способ удовлетворения потребности в жилье — либо посредством приобретения его в собственность, либо путем его найма, аренды. Для этого необходима, конечно, экономическая среда, в которой поддерживается платежеспособный спрос на жилье и соответствующие услуги, где действуют эффективные системы государственной помощи малоимущим слоям населения. А если мы будем и впредь двигаться по нынешнему радикальному пути, то невольно напрашивается вывод: жилищная проблема в стране решится тогда, когда последний россиянин переселится в Москву или в еще один из двух десятков крупных и преуспевающих городов страны...

**Петр ПОЛЫНОВ**