



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ся не одной сотней миллионов. Чего же вы хотите добиться, принимая под свое крыло 13 домов в Тропареве-Никулине?

- Мы инвестируем свои средства, так как знаем: управление многоквартирным жилым фондом - это рентабельный бизнес. Однако частные управляющие компании никогда не придут на этот рынок, если сохранится положение Жилищного кодекса, позволяющее любому жильцу инициировать переизбрание управляющей компании без компенсации произведенных ею инвестиционных затрат.

Хочу сразу же заметить, что мы занимаемся не только строительством, но и эксплуатацией своих новостроек, так что опыт в управлении жилищным фондом у нас наработан огромный. Изначально мы

лоя комплекс «Корона», построенный нами. По итогам прошлого года их платежи за услуги ЖКХ составили 43 рубля за квадратный метр. Эта сумма включает в себя все возможные расходы: квартплату, плату за электроэнергию, воду, уборку, озеленение и благоустройство придомовой территории, уборку мест общего пользования, круглосуточную охрану, обслуживание лифтов и т.д. В домах через дорогу общая сумма с квадратного метра составляет 36 рублей, но качество обслуживания не идет ни в какое сравнение с нашим уровнем сервиса. Кстати, «Корона» дважды выигрывала на конкурсе «Московский дворик».

Все выполненные нами работы в многоквартирных домах, естественно, стоят де-

для населения вопросах. Подготовлен и буклет о работе компании.

- Вероятно, после этого жители остальных домов так и рвутся под ваше управление?

- Если бы! - устало улыбается Привезенцев. - Пока легитимное избрание «Миракс сервис» в качестве управляющей компании состоялось лишь в 6 из 13 домов, участвующих в пилотном проекте. Еще в 7 домах не добились кворума. Во всех домах были проведены собрания, на которых мы объяснили, что управляющая компания - это гораздо больший объем работ, нацеленных на благоустройство, за те же деньги, что люди платят и сейчас. Тем не менее оппоненты стоят на своем: приход частной управляющей компании - это как минимум

ДОМ-КОРАБЛЬ. ВСТАВАЙ К ШТУРВАЛУ!

В районе Тропареве-Никулино (ЗАО) - 13 домов по улице Академика Анохина (в основном 13-14-этажки) - продолжается пилотный проект по реформированию жилищно-коммунального хозяйства, который по согласованию с московским правительством выполняет «Миракс групп». Важно было проверить на практике реализацию Жилищного кодекса и возможности частной управляющей компании составить конкуренцию привычному ДЕЗу.

Напомним, что согласно новому Жилищному кодексу РФ до 1 января 2007 года все граждане должны определиться со способом управления жилым фондом. По закону возможны три варианта: непосредственное самоуправление, товарищество собственников жилья (ТСЖ) или управление частной управляющей компанией. Никто не вправе принуждать собственников, какой из вариантов управления им выбирать. Поэтому «Миракс сервис» - структурное подразделение «Миракс групп» - столкнулась с довольно сложной задачей. Как бы жители ни ругали ДЕЗы, к ним они все-таки привыкли и примерно знают, чего от них ожидать. В частных же компаниях большинство видит эдаких акул капитализма, которые только и смотрят, где и как им отщипать кусок посытнее. Однако это далеко не всегда так.

На одной из встреч в московском правительстве руководитель ГУ «Центр информационного обеспечения и содействия реформе ЖКХ г. Москвы» Ирина Шрамко сказала: «Суть пилотного проекта в том, чтобы отработать технологию перехода коммунальной сферы на коммерческие рельсы. Нам важно выработать оптимальный вариант договора жителей с частной управляющей компанией». Московское правительство, заручившись поддержкой «Миракс групп», издало распоряжение «О реализации пилотного проекта по отработке механизмов эффективного управления многоквартирными домами в городе Москве» от 17 августа 2006 г. № 1619-РП.

Рассказать о том, как проходит реализация пилотного проекта, с какими сложностями и проблемами сталкиваются коммерсанты, мы попросили вице-президента «Миракс сервис» Максима ПРИВЕЗЕНЦЕВА.

- Максим Вячеславович, ваша компания давно и прочно заняла одну из лидирующих позиций в строительном бизнесе столицы, оборот ее исчисляет-

ставили перед собой ряд задач. Это отработка механизмов выбора и реализации способа управления в многоквартирных домах; проведение организационно-разъяснительных мероприятий с населением района; юридическая поддержка всех наших мероприятий, анализ и разработка мер противодействия всевозможным огрехам, заложенным в сырое еще, на мой взгляд, жилищное законодательство; отработка механизмов взаимодействия с органами государственной власти, местного самоуправления, с поставщиками коммунальных ресурсов, подрядными организациями; разработка и согласование методических рекомендаций, проектов договоров и нормативных актов; проведение мероприятий по эффективному управлению, в том числе мероприятия по энергоснабжению, по организации ТСЖ, по подготовке профессиональных кадров.

Частная управляющая компания гораздо рачительнее и бережнее относится к таким своим активам, как многоэтажки, чем монополисты - ДЕЗы. Как только появляются монополии, исчезает конкуренция, и тогда ни о какой реформе жилищного хозяйства не может быть и речи.

- Все, кто побывал в тех подъездах, которые вы отремонтировали в Тропареве-Никулине, воочию увидели, что входные двери и стены, ранее покрытые бессмысленным граффити, теперь покрашены, негодные почтовые ящики заменены на новые. Не оставили вы своим вниманием и мусоропроводы, установив на них новые клапаны, застеклили двери, повесили новые светильники. Вот только не обойдется ли вся эта «роскошь» в изрядную копеечку для жителей - плательщиков коммунальных услуг?

- Давайте посчитаем. На территории того же Тропарева-Никулина находится жи-

нег, и немалых, но жителям беспокоиться нечего - дополнительных расходов они не понесут. Ведь расходы на косметический ремонт уже заложены в «коммуналку». Большинство жильцов регулярно оплачивает коммунальные платежи, однако ремонта не видели уже давно.

В управление нашей компании передали 13 домов. Перед началом пилотного проекта была проведена экспертиза состояния жилищного фонда. Результаты показали, что в удовлетворительном состоянии находятся только три дома, в частично удовлетворительном - 10. Выяснилось, что в 11 домах надо поменять кровлю и сделать ремонт фасадов, а ремонт подъездов необходим во всех домах. Работы эти очень затратные. По предварительным подсчетам, мы должны вложить в ремонт более 100 млн. рублей. На сегодняшний день мы отремонтировали 28 подъездов и благоустроили 330 кв. метров территории.

С самого начала мы руководствовались в работе принципом полной прозрачности для населения всех предоставляемых нами услуг. Для этого мы поддерживаем работу сайта www.tropnik.ru. Любой житель может позвонить по телефону «горячей линии» - 780-87-57 - и узнать обо всем, что его интересует в пилотном проекте. Кроме того, организован выпуск ежемесячной газеты «Ответственный домовладелец» с материалами о жилищной реформе, о компании «Миракс сервис», об актуальных

жесткое повышение тарифов. Звучит и вообще нелепое утверждение, что вот «они у нас окопаются сейчас, а потом квартиры у всех поотбирают». Доводы, которые приводятся в этих перепалках (другого слова не подобрать), совершенно иррациональны. Внутри домов за годы их существования сложились своеобразные группировки. И наши собрания они избирают ареной, на которой конфликты достигают такого накала, что люди уже забывают, что пришли выбрать способ управления домом. Для них гораздо важнее свети друг с другом какие-то давние счесть. Так что, сами понимаете, проведение таких собраний (а мы провели их буквально в каждом подъезде) - тяжелая, неблагодарная работа. Угнетает еще и инертность жителей. На собрание, которое должно в корне изменить судьбу дома, приходит порой от силы пятая часть жильцов. Хорошо бы сделать так: если на первое собрание, на котором будет решаться судьба дома, не явилось больше половины жильцов дома, то кворум по тому же вопросу будет составлять тридцать процентов жильцов, на третьем - 20 процентов и т.д. Тогда все будут знать, если они не придут на собрание, судьбу их дома будет решать всего четверть жильцов. Остальные пусть пеняют на себя.

Несмотря на всю шумиху, поднятую в городской, окружной и районной прессе вокруг предоставления полномочий управля-

ющим компаниям, до сих пор не разработан эффективный механизм, позволяющий управляющим организациям получать бюджетные средства на содержание и текущий ремонт общего имущества в многоквартирных домах. А ведь без этого невозможно починить ту же кровлю. То есть преимуществ частных компаний сводятся к нулю.

До сих пор не разработан и ле-



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

АРЕНДОДАТЕЛЬ - ТСЖ

Клумба во дворе, чистые стены в подъезде и вежливая консьержка на входе - вот чем могут похвастаться жильцы тех домов, которым удалось сдать в аренду под рекламу крышу или стену дома. Одна светящаяся надпись на крыше - и жильцы вполне смогут отремонтировать фасад, поставить видеодомфон, провести скоростной интернет или подключить кабельное телевидение. «Слишком красиво для правды», - подумают умудренные жизнью москвичи. И, как ни странно, ошибутся.

Сдавать в аренду технические и нежилые площади, получать прибыль и расходовать ее на благоустройство дома имеет право ТСЖ - товарищество собственников жилья.

Начальник управления Департамента жилищной политики и жилищного фонда Москвы Виталий

Акимкин еще летом призывал горожан создавать ТСЖ, чтобы получить реальные рычаги управления домом. Иначе в январе 2007 г. городские власти будут вынуждены сами выбрать жильцам управляющую компанию. Сейчас в Москве насчитывается 1700 ТСЖ и 2500 комитетов управления домами при ЖСК. Но далеко не все знают, что, опираясь на 36-ю статью нового Жилищного кодекса, ТСЖ и ЖСК имеют право сдавать в аренду стены и крышу дома. И - приятная новость - совершенно законно распоряжаться деньгами от аренды. Самое прибыльное решение - разместить на доме рекламу. Единственное только условие: рекламу на доме должно быть хорошо видно.

ОЦЕНИТЕ ВЫГОДУ

Чтобы понять, сколько может принести реклама на здании, надо

ДОХОДЫ, КОТОРЫЕ ЖИВУТ

В доме проржавели люки мусоропровода, а лифт постоянно застревает, краска в подъезде облупилась до бетона... Что делать, если в ближайшем будущем чинить это все никто не собирается? Один из способов заработать деньги на благоустройство собственного дома - разместить на нем рекламу.

провести небольшое исследование. И для начала выяснить, способна ли ваша крыша привлечь рекламодателей. Например, дом в центре города еще не гарантия интереса со стороны рекламных компаний. Поэтому при всех очевидных достоинствах, например, Сивцева Вражка эта улочка из-за малого количества проезжающих автомобилей и проходящих пеше-

ходов вряд ли интересна рекламодателям и фирмам, занимающимся обслуживанием рекламных конструкций. В первую очередь рекламу помещают на зданиях, стоящих на набережных, больших площадях, крупных магистралях, транспортных развязках, оживленных в любое время суток улицах, в исторических пешеходных зонах. Хорошими примерами

мест, интересных с точки зрения рекламы, являются те дома, на которых она уже установлена.

Далее вам необходимо выяснить, сколько же именно денег можно на этом заработать. Поможет здесь постановление правительства Москвы (№ 134 пп) о размере оплаты за право размещения наружной рекламы. Там выведена замысловатая формула ($T = BCxSxPxK1xK2xK3xK4xK5$), где базовая ставка умножается на площадь, на период размещения и еще аж на пять коэффициентов, каждый из которых в этом постановлении прописан отдельно. Если этот набор цифр и букв перевести на человеческий язык, то получится, что крышная установка размером 20 м² с хорошей видимостью в центре города может