

Мы почему-то думаем, что при выборе дома в организованном поселке достаточно определиться лишь с его стоимостью, расположением и архитектурным обликом. И редко кто из покупателей задает вопрос, в какую сумму будет обходиться сама жизнь в новом коттедже. А ведь, по сути, приобретая загородное жилье, человек покупает те или иные стандарты жизни, за которые ему придется долго и регулярно расплачиваться.

СЧАСТЬЕ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ НАЛОГОВ

АВТОР: Сергей РОМАНОВ

Среди потенциальных покупателей загородной недвижимости однажды было проведено исследование на тему приемлемости налоговой нагрузки. Около 90% опрошенных были готовы платить за коммунальные и эксплуатационные услуги от 10 до 15 тыс. руб. в месяц. Хотя, надо признать, в разных поселках даже одного сегмента размер затрат может контрастно отличаться.

«Обычно в поселке с центральными коммуникациями платежи состоят из трех блоков, — рассказывает Петр Кирилловский, директор по маркетингу поселков Lipki Парк и «Величье». — Первый блок — это плата по счетчику. Она рассчитывается по тарифам Московской области и включает расценки за газ, электричество и воду. К примеру, плата за дом площадью 300–400 м² не превысит 6–8 тыс. руб. в месяц». Но итоговая сумма за «коммуналку» будет зависеть от размера и теплопроводности дома, от способа отопления и даже от потерь тепла. Например, дачные объекты, в которых люди проводят время только в теплый сезон, могут не укладываться в СНИПы, существующие для постоянного жилья. Соответственно, в щитовых домах, рассчитанных на сезонную жизнь, тепловые потери максимальные, а потому и коммунальные платежи за потребление того же тепла могут быть на порядок выше, чем, скажем, в кирпичном доме. Вот и получается, что, с одной стороны, коммунальные платежи в доме с высоким качеством исполнения на единицу расчетной площади ниже. А с другой — подавляющее число элитных объектов имеет большую площадь, которую также нужно обогревать».

Затраты на электричество тоже зависят как от площади дома, так и от его «электроначинки». Существует масса примеров, когда на небольших дачных участках устанавливаются затратные бытовые электроприборы, бассейны с подогревом и даже сауны, которые «съедают» большое количество электроэнергии, а соответственно, и денег.

» ЗА ВСЕ ПРО ВСЕ

Второй блок, по мнению Петра Кирилловского, включает все телекоммуникации, налоги за их эксплу-



атацию получает поставщик кабельного или спутникового телевидения, телефонной связи, Интернета. Практика показывает, семья из четырех–пяти человек в зависимости от наполненности «пакета» в среднем расстается с 2–4 тыс. руб.

Третий блок составляют эксплуатационные расходы. Как говорит генеральный директор компании «ЗагородСервис» Антон Русаков, размер расходов в поселках разных це-

жа в поселке бизнес-класса. Так, в месяц с каждого участка на содержание круглосуточной охраны уходит 2–4 тыс. руб., на ремонт внутрипоселковых и прилегающих дорог — 3,5–4 тыс. руб. За высадку цветов и деревьев, за полив и покос травы, за обработку клумб придется выкладывать по 1–2,5 тыс. руб. Требуется дополнительной оплаты освещение мест общего пользования, дорог и тротуаров (порядка 2 тыс. руб.), вывоз и утили-

В основном противоречия между управленцами и жителями возникают в тех поселках, где «правит бал» управляющая организация. Ведь деятельность коммерческой структуры предполагает извлечение прибыли

новых сегментов отличается в разы. «Если содержание дома экономкласса может обойтись в 3–6 тыс. руб., то плата за домовладение в элитном сегменте способно составить 40 тыс. и более. В качестве примера проследим расходы собственника коттед-

лизация бытового мусора (2–3 тыс. руб.). На зарплату для диспетчеров, сантехников, электриков, операторов очистных сооружений и водозаборного узла жителям поселка придется скидываться еще по 2–3 тыс. руб. Чем выше уровень объекта, а вместе

с тем и требования жителей к сервису, тем больше статей расходов включает «эксплуатационка».

» СКИДОК НЕ БУДЕТ

В настоящее время существует три варианта расчета ежемесячных платежей. Первый — плата определяется метражом дома. Второй — площадью участка. И третий, самый распространенный — фиксированный ежемесячный платеж, когда расходы за пре-

кой же площади ежемесячные платежи составят около 10 тыс. Цена проживания в коттеджах бизнес-класса может равняться от 12 до 20 тыс. руб. в месяц, а при наличии обширных общественных и рекреационных зон эта цифра порой превышает 25 тыс. руб. в месяц.

В коттеджном поселке бизнес-класса Papillon, что на Горьковском шоссе, коммунальные и эксплуатационные расходы в среднем равняют-

платежи составляют около 15 тыс. руб. Однако фактический разброс сумм платежей очень велик. Так, в пределах 6–7 тыс. руб. оплачиваются коммунальные и эксплуатационные расходы в коттеджном поселке на 15 домов «Горки-2», несмотря на то, что объект находится по Рублевскому направлению. В «Рассказовке», что на Боровском шоссе, этот показатель составляет уже 25 тыс. руб., а в «Чигасово-1» (также на Рублево-Успенском шоссе, в 28 км от МКАД) — около 40 тыс. ежемесячно.

Следует отметить, что немало случаев, когда платежи в более низком по классу объекте могут быть равны, а то и превышать расходы на «коммуналку» в элитном поселке. Все зависит от управляющей компании, целесообразности и адекватности расходов, которые она устанавливает. Допустим, если поселок бизнес-класса на пять домов, то все затраты на охрану, содержание инфраструктуры, индивидуальной канализации ложатся на пять домовладельцев. Но если в поселке 350 строений, то затраты с каждого дома на оплату того же набора инфраструктуры сократятся в разы. Напрашивается вывод: чем меньше домов в поселке — тем больше издержки.

А если взять для примера коттеджный поселок бизнес-класса на Новой Риге (с ландшафтной, ар-

Платежи в более низком по классу объекте могут превышать расходы на «коммуналку» в элитном коттедже. Все зависит от управляющей компании и адекватности расходов, которые она устанавливает

доставляемые услуги делятся на всех собственников в равных долях.

В среднем с каждого землевладения в поселке экономкласса взимается от 3 до 8 тыс. руб. Так, в большинстве загородных поселков Симферопольского направления стоимость «коммуналки» и других услуг варьируется от 3 до 6 тыс. руб. в месяц, по Калужскому направлению — от 8 до 30 тыс. руб.

В поселке таунхаусов экономкласса величина платежей выливается в среднюю сумму 7 тыс. руб. в месяц, если площадь секции не более 200 м². В таунхаусе бизнес-класса та-

ся 45 руб. за м² общей площади дома. Правда, без учета расходов электричества и газа. А в элитном ЖК «Новые Вешки» ежемесячные платежи составляют уже 52 руб. за «квадрат» жилой площади. В них включаются охрана, уборка и санитарно-гигиеническая очистка территории общего пользования, различные виды ремонта внешних коммуникаций и дорог, услуги по озеленению и декоративному цветоводству, другие виды работ на территориях общего пользования.

В сегменте дорогого загородного жилья средние ежемесячные





хитектурной составляющей, полным набором инфраструктуры, подсветкой дорог, автоматизированной системой охраны, бассейном, ресторанами, причалами для яхт, различными торговыми точками), то величина платежей в нем будет равна стоимости услуг в каком-нибудь элитном поселке без соответствующей инфраструктуры. Чем выше статусность объекта — тем выше платежи. Хотя многое зависит и от месторасположения самого поселка.

Но случается и так, что расходы на «коммуналку» в поселках бизнес-класса такие же, как в поселке экономкласса. Скажем, качественные характеристики домов и месторасположение поселка соответствуют бизнес-классу, но отсутствие инфраструктурных дополнений снижает величину платежей. Вообще разброс в плате за коммунальные и другие услуги в поселках среднего класса связан с тем, что этот формат считается самым широко представленным на коттеджном рынке. Например, на Рублево-Успенском шоссе высокие платежи встречаются даже при отсутствии ландшафтных и инфраструктурных элементов — «накрутка» происходит за счет престижного месторасположения.

Остается добавить, что если покупатель коттеджа в том или ином поселке рассчитывает на какие-то льготы, то ему не стоит тешиться иллюзиями. Коммерческие организации, к которым относятся управляющие компании, практически никог-



да скидок не делают. Ни инвалидам, ни престарелым, ни многодетным семьям. Если уж хватило денег на коттедж, то на оплату коммунальных услуг и подавно хватит, уверены они.

» БУНТ ВО ИМЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ

«Больше всего претензий от жителей поступает в отношении завышенных платежей за вывоз мусора, уборку территории поселка. Управленцы не без греха, и нередко управляющая компания просто нескромно завышает стоимость подобных услуг, — делится своими наблюдениями директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников. — Нередко завышается стоимость электричества, расход тепла и воды, в то время как управленцы по закону обязаны пользоваться расценками, установленными властью

района, на территории которого и расположен поселок». Очень часто разногласия жителей и управленцев возникают в поселках с избыточной инфраструктурой. Ведь обслуживание фитнес-центров, гольф-полей, бассейнов, яхт-клубов ложится на плечи жителей. Правда, иногда управляющие компании, чтобы привлечь дополнительные финансы, вынуждены открывать двери для сторонних людей, которые могут пользоваться этой инфраструктурой. Но и такой способ открытости не всегда устраивает обитателей поселка.

Впрочем, не в одной инфраструктуре дело. Жители недовольны, например, наличием дармоедов — трех бухгалтеров или четырех помощников управляющего, в то время как на две сотни домов в штате предусмотрено место только для одного сантехника или электрика. Ведь лишние штатные едини-



цы тоже нужно оплачивать из своего кармана.

Но иногда собственники домов добиваются снижения расходов на «коммуналку». Яркий тому пример — поселок «Никологорский» («Коттон Вей»). Это один самых известных и крупных объектов на Николиной Горе, где построено 220 коттеджей и имеется собственная развитая инфраструктура. Жители со всей серьезностью взялись за управляющую компанию, провели аудит ее деятельности и в результате оптимизировали эксплуатационные расходы с \$800–1000 до \$250–300 в месяц.

В основном наиболее острые противоречия между управляющими и жителями возникают в тех поселках, где «правит бал» управля-

ющая организация. Ведь деятельность коммерческой структуры, как известно, предполагает извлечение прибыли. Не всегда нравится обитателям поселка, когда застройщик навязывает эксплуатирующую организацию.

Зато гораздо меньше конфликтов в поселках, которыми управляют товарищества собственников жилья. Они сами решают, кого им нанимать, а от кого отказаться. И если вдобавок в товариществе грамотный управляющий, который все организовал рационально и правильно, финансовая нагрузка невелика и вполне посильна для жителей. Чаще всего подобный доверительный контакт происходит либо в стародачных местах, которые преобразованы в организованные поселки,

либо на ведомственных объектах, которыми управляют люди с многолетним опытом.

» РАБОТА С НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ

Иногда по прошествии определенного времени клиент вдруг перестает платить, объясняя свое нежелание тем, что его не устраивает качество либо непомерная стоимость услуг. Правда, у управленцев всегда находятся свои рычаги воздействия на самых строптивых «бунтарей». Например, могут начаться проблемы с функционированием коммуникаций, отключается электричество, тем или иным способом затрудняется проезд к дому.

В одном из загородных поселков, причем на престижном направлении, коттедж купил генерал-лейтенант. Казалось бы, ничего особенного: постояльцы некоторых резиденций почти сплошь состоят из генералов. Но жителям данного поселка повезло несказанно: их соседом стал милицкий генерал. Сначала генерал не преминул поинтересоваться у работников управляющей компании, как именно организована служба охраны и безопасности, и, выслушав, дал несколько ценных советов. После чего охранников переделали в камуфляжную форму сотрудников СОБРа, а традиционные дубинки дополнили автоматами. Муляжами, конечно, но от настоящих их было не отличить.

Несколько дней подряд около коттеджа генерала велась бурная деятельность: к воротам подъезжали машины, из которых выносились мебель, спортивный инвентарь, импортная сантехника и другой домашний скарб. Наконец, все успокоилось, жизнь поселка вошла в обычную колею.

Прошел месяц. Новый член поселкового товарищества парился в бане, плавал в бассейне, играл в бильярд и теннис, а по вечерам вместе с супругой прохаживался по аллее вдоль живописного озера. Прошел еще месяц, и генерал обучился приемам гольфа: в поселке были установлены прекрасные симуляторы, завезенные из Европы.

В то же время управляющий компании, просматривая ведомости по оплате коммунальных и бытовых услуг, вдруг обнаружил, что фа-



милia генерала в них так и не появилась. И уже на другой день в коттедж генерала в самой доброжелательной форме пришло напоминание, что за свет, газ, уборку снега и мусора нужно платить. Но оплаты управляющая компания так и не дождалась.

В течение полугода управленцы взывали к добрым и высоким чув-

ски зачислялась на бесплатное жилищное довольствие. Опыта борьбы с проявлением подобного генеральского «легкомыслия» никто не имел. Но выход был найден — его подсказал штатный дворник.

Через несколько дней на имя министра внутренних дел — ему непосредственно подчинялся генерал —

Метод сработал мгновенно. На другой день жена генерала полностью погасила задолженность. В течение последующих трех месяцев плата вносилась с завидной регулярностью, а на четвертый генерал продал коттедж, вся семья съехала. Ходили слухи, что он купил дом в другом поселке.

Примерный уровень эксплуатационных расходов обычно известен заранее, и покупатели понимают, сколько им ежемесячно придется платить. Доходы собственника во время кризиса сократились, и он теперь не в состоянии содержать огромный дом? Коттедж выставляется на продажу. Бывает, что, продав загородное жилье в элитном поселке, он поправляет свои финансовые дела, а после этого выбирает более скромное жилье. С надеждой, что когда-нибудь снова переедет в достойный поселок, несмотря на высокие платежи за «коммуналку». 

По поведению генерала было понятно, что платить за услуги никто не будет. Генеральская семья полагала, что, въехав в хоромы, она автоматически зачислялась на бесплатное жилищное довольствие

ствам хозяина коттеджа, но по поведению генерала, впрочем, как и всех членов его семьи, было понятно, что платить за услуги никто не будет. Генеральская семья полагала, что, въехав в хоромы, она автоматиче-

из поселка пришло письмо. На официальном бланке председатель управляющей компании просил ведомство оказать подчиненному срочную материальную помощь для оплаты коммунальных услуг.

