

УПРАВЛЕНЦЕВ НЕ ВЫБИРАЮТ

АВТОР:
Альберт Акопян



ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК В РУКАХ ПОКУПАТЕЛЯ. ДЕВЕЛОПЕРЫ СОРЕВНУЮТСЯ В СКИДКАХ, АКЦИЯХ, ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОГРАММ РАССРОЧКИ И ИПОТЕКИ. А ПОКУПАТЕЛЬ ИГРАЕТ РОЛЬ МУЛЬТЯШНОГО МУЖИЧКА: «МАЛОВАТО! МАЛОВАТО БУДЕТ!» ТУТ БЫ ПРОДАВЦУ И ПРИМЕНИТЬ МОЩНЫЙ АРГУМЕНТ: «А ВЫ ПОДУМАЛИ О ТОМ, СКОЛЬКО БУДЕТЕ ПЛАТИТЬ ПОТОМ, ИЗ ГОДА В ГОД?» УВЫ, ПРИМЕНЯТЬ ЭТО ОРУЖИЕ ПРОДАВЦЫ ПОЧЕМУ-ТО НЕ СПЕШАТ.

Застройщики загородных поселков не любят говорить о будущих эксплуатационных платежах. Хотя мало кто из покупателей не подпишется под такими словами: «Я хочу понимать, за что я плачу, насколько оправданна каждая цифра. Я хочу иметь нормальное, почти городское управление. Я хочу знать, как повлиять на деятельность управляющей компании вплоть до ее смены».

Ведь это справедливые желания, не так ли? Да, отвечают эксперты. И мягко предлагают воздержаться от предубежденности, от «презумпции виновности» по отношению к девелоперу. Следует понимать, что управляющая компания предоставляет информацию о перечне, объеме, стоимости своих услуг и круге привлеченных субподрядчиков, как правило, только жителям поселка. Именно они являются конечными потребителями услуги и способны объективно оценить работу управляющей компании.

Управляющая компания предоставляет информацию о стоимости и объеме услуг и круге привлеченных субподрядчиков только жителям поселка

Поэтому самый простой способ — наладить коммуникацию с теми, кто уже проживает в поселке. Например, приехать на просмотр в качестве покупателя и задать вопросы мамочкам, гуляющим на детской площадке, либо кому-то из потенциальных соседей. Если человек, задающий такие вопросы, честно говорит, что подумывает о покупке дома в поселке,

ТЕРРИТОРИЯ НОВОЙ МОСКВЫ

Элитный коттеджный поселок «Калужские Усадьбы»



Здание бассейна

- 9 км от МКАД,
- Клубный поселок закрытого типа на 44 коттеджа
- Дома 380 м², 500 м², 800 м² на участках 12 и 24 сот.
- Все центральные коммуникации
- Круглосуточная охрана
- ИЖС
- ФОК с бассейном 6 метровой глубины, комплекс социально-бытовых услуг, детская школа искусств



+7 (499) 739-51-59
+7 (495) 740-64-51
www.rstmos.ru
tatrst@mail.ru





Самый простой способ — наладить коммуникацию с теми, кто уже проживает в поселке. Например, приехать на просмотр в качестве покупателя и задать вопросы мамочкам, гуляющим на детской площадке

но предпочитает знать уровень эксплуатационных платежей, это не вызывает непонимания.

«Скорее всего, проживающие в поселке озвучат ту сумму эксплуатационных расходов, которую они платят в месяц в рублях с одного квадратного метра. Еще один вариант — обратиться на форумы жителей поселков и мультиформатных жилых комплексов, — советует вице-президент девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — На них можно задать интересующий вопрос и получить исчерпывающую информацию».

Приобретая жилье, человек имеет право понимать свою будущую финансовую нагрузку. Но на деле управляющая компания минимизирует информацию. «В большинстве случаев коммуникация с «пока не жителем» выстраивается через отдел продаж, который, безусловно, фильтрует информацию, чтобы не отпугнуть покупателя», — признает Дмитрий Котровский.

Как определить нездоровую ситуацию в поселке, просчитать опасность того, что будущие

Если на стадии ввода в эксплуатацию в коттеджном поселке нет управляющей компании, нужно разворачиваться и уходить — таково общее мнение

эксплуатационные платежи преподнесут сюрпризы? Если на стадии ввода в эксплуатацию в коттеджном поселке все еще нет управляющей компании, нужно разворачиваться и уходить — таково общее мнение экспертов. Компания не в силах предугадать потенциальных эксплуатационных рисков, в будущем это чревато нештатными ситуациями и дополнительными затратами на их устранение.

«Кроме того, если застройщик уже сдал в эксплуатацию какое-то количество коттеджных поселков одного уровня, а на его объектах действуют разные управляющие компании, то следует задаться вопросом,

ГОТОВЫЙ
ДОМ
С ЗАВОДА

VALDEK



Рассчитай стоимость своего VALDEK-ДОМА
на сайте www.valdek.ru

НОВАЯ ЭРА ДОМОСТРОЕНИЯ

VALDEK-ДОМ - это комплект всех необходимых элементов дома, выполненных на автоматизированной производственной линии по немецкой технологии. Все элементы характеризуются высокой степенью заводской готовности. Комплект дома доставляется на объект и монтируется, подобно конструктору, в кратчайшие сроки.

VALDEK-ДОМ - выгодное приобретение, способное удивить своими преимуществами даже самого взыскательного покупателя.

Своим клиентам мы гарантируем:

- **Высокое качество дома.** VALDEK производит дома по высоким стандартам качества. В их основе - промышленное исполнение всех элементов дома по немецкой технологии на высокоточном оборудовании.
- **Невероятно быстрые сроки производства и монтажа дома.** На производство домокомплекта в 150 кв. м в среднем уходит 5-7 дней, примерно такое же время необходимо для его монтажа на готовый фундамент.
- **Высокая ликвидность дома.** VALDEK проектирует дома с учетом самых актуальных требований к современному жилищу - быстрые сроки возведения, интересные архитектурные решения, современные долговечные и экологически безопасные материалы, экономичная эксплуатация. Такой дом, безусловно, станет выгодным вложением ваших средств на долгие годы.

Именно вы, дорогой покупатель, выбираете весь тот комплекс инфраструктуры, которым девелопер вас обеспечивает. Вам вряд ли удастся отказать от того, что компания уже возводит для вас, вложив в это определенные средства

почему», — предлагает еще один критерий генеральный директор УК Clever Estate Сергей Креков.

«Идеальный вариант, когда управляющая компания имеет open book, где детально и прозрачно описаны все затраты, — продолжает он. — Каждая строка затрат должна быть максимально расшифрована с учетом разных параметров. Например, сколько людей задействовано в обслуживании поселка, какова их заработная плата, какой вид оборудования или техники используется, и т. д.»

то остается просто тщательно изучить документацию, предоставленную претендентами. Но это в теории.

На деле таких тендеров проводится очень мало, а управляющая компания в любом случае стремится скрыть от клиента важную информацию. «Что обычно утаивают? Собственную маржу и дополнительные платежи, которые взимаются помимо тех, что предусмотрены в договоре, — уверяет Сергей Креков. — Чаще всего эти платежи довольно искусно замаскированы и не всегда понятны простому обывателю».

Допустим, в договоре есть статья: содержание и эксплуатация инженерных сетей. Но она не подразумевает их ремонта — он оплачивается отдельно. Или если сломалось оборудование (скажем, насос скважины), покупка нового также оплачивается по статье дополнительных расходов. Иногда договор составлен так хитро, что помимо фиксированного платежа жителям приходится ежемесячно платить за что-то отдельно: за озеленение, за ремонт, за устранение аварийных ситуаций, за отлов собак, за порубку сухостоя, за стрижку газона, за вывоз снега.

Расходы за вывоз снега — самая большая расходная статья. Тут управляющие компании хитрят! Уборка снега прописывается в контракте, а вывоз — нет

Кстати, расходы за вывоз снега — самая большая расходная статья. И даже тут управляющие компании хитрят! Уборка снега прописывается в контракте, а вывоз — нет. «В приложении к договору должны быть четко зафиксированы конкретные, измеряемые показатели и величины: например, статья расхода за уборку территории с четким указанием площади. Если вывоз мусора или снега, будьте добры указать кубатуру», — рекомендует эксперт.

Хорошо. Вы все поняли и настроились на выбор управляющей компании через свободный конкурс. Увы, и здесь крючок за крючком, и это отнюдь не козни девелопера — против вас сама технология создания поселка. Да, выбор существует, но только после того, как поселок окончательно сдан в эксплуатацию, к нему подведены все коммуникации и готова вся документация.



Обычно open book готовится не на отдельный участок, а в целом на поселок. Но все эти затраты затем легко пересчитать на каждый участок. Если управляющую компанию выбрали на открытом тендере, одним из условий которого было предоставление open book,

«Такая система позволяет уберечь строительный процесс от хаоса, — утверждает директор департамента по эксплуатации и закрытию проектов Kaskad Family Сергей Репка. — Строитель сам вводит в эксплуатацию построенные объекты — это уже принятый подход, по крайней мере, в нашей компании. Если возникает вопрос о замене управляющей компании, то мы разъясняем клиентам принципы нашей работы. Мы делаем проекты, придерживаясь плана, который основан на исследованиях отдела маркетинга. Над проектом работают несколько отделов, он проходит разные этапы согласования. Поэтому только после сдачи объекта собственник вправе менять дизайн своего жилья или решать вопрос по замене управляющей компании, если таковое желание имеется».

При заключении сделки покупатель оформляет два договора: договор купли-продажи земельного участка и договор об условиях членства в дачном потребительском кооперативе (либо в потребительском управленческо-эксплуатационном специализированном кооперативе). Второй договор, по сути, является самым важным.



Open book готовится не на отдельный участок, а в целом на поселок. Но все эти затраты затем не составят труда пересчитать на каждый участок



Весенний подарок покупателям - скидка **10%** на коттеджи типа «Релакс» и «Комфорт»*

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
**ПО-РИЖСКАЯ
МЕЧТА**

КП «ПО-РИЖСКАЯ МЕЧТА»
МОСКОВСКАЯ ОБЛ.,
ИСТРИНСКИЙ Р-Н, ИВАНОВСКИЙ С/О, Д. БОРИСОВО
ТЕЛЕФОНЫ ОФИСА ПРОДАЖ:
+7 (495) 748-68-30, +7 (495) 798-15-86

*подробности акции на сайте WWW.PORIGE.RU



Выбор управляющей компании существует, но только после того, как поселок окончательно сдан в эксплуатацию, к нему подведены все коммуникации и готова вся документация

«На основании этого договора покупатель платит за подведение определенных инженерных коммуникаций, строительство дорог, забора, предусмотренную девелопером социальную инфраструктуру и возможность вступить в кооператив после завершения поселка, — поясняет Сергей Репка. — Все эксплуатационные платежи оформляются через кооператив, созданный собственниками участков после того, как девелопер выполнил свои обязательства».



Иначе говоря, именно вы, дорогой покупатель, выбираете весь тот комплекс инфраструктуры, которым девелопер должен вас обеспечить. Строительство займет не один день, и вам вряд ли удастся отказаться от того, что компания уже возводит для вас, вложив в это определенные средства. А главная задача девелопера — выполнить свои обязательства перед покупателем.

В подавляющем большинстве случаев управляющие компании в поселках — это управляющие компании застройщика. Как правило, они делятся на два типа: либо это управляющая компания непосредственно застройщика, либо генподрядчик, который строил, допустим, инженерную инфраструктуру для этого объекта и автоматически взял его в эксплуатацию. Компаний, пришедших в поселки с рынка, — единицы.

Как сменить компанию? «Поскольку на сегодня каждый коттеджный поселок является ИЖС, а не муниципальной единицей, на него не распространяются нормы Жилищного кодекса, — уточняет Сергей Креков. — Соответственно, выбор управляющей компании в коттеджных поселках происходит в произвольной форме — в той, в которой удобно застройщику».

«Все эксплуатационные платежи оформляются через кооператив, созданный собственниками после того, как девелопер выполнил свои обязательства»

Используя лексику новейшей истории, жильцы поселка могут поменять управляющую компанию только в стиле Майдана. Официальным путем этого сделать нельзя. Единственный способ избавиться от управляющей компании, которая плохо работает, — одновременно перестать платить».

Сергей Креков обращает внимание еще на одно обстоятельство. Все инженерные сети и коммуникации в коттеджном поселке остаются на балансе застройщика. Они не являются общедомовой собственностью. «Для того чтобы застройщик передал их, скажем, на баланс некоммерческого партнера, у него должна быть серьезная мотивация. Юридических схем нет — только репутационное давление», — заключает эксперт.

Выход, как видим, один: изначально не ошибиться с выбором поселка. (АН)



Апартаменты бизнес-класса «Вилла Рива»

«Вилла Рива» — уникальное сочетание апартаментов бизнес-класса и парковой зоны на берегу реки. Апартаменты расположены в 20 мин езды от МКАД, в центре Новой Москвы (г. Троицк) с удобным подъездом по Калужскому и Киевскому шоссе.

Комплекс «Вилла Рива» — трехэтажное здание с 24 апартаментами и прилегающей к нему территорией. Лицевой фасад здания выходит на юг с видом на набережную реки Десна. Кирпичный фасад, большие окна, отделка панелей под дерево и мягкая кровля — комплекс выполнен в современном европейском дизайне.

Апартаменты представлены в нескольких вариантах (от 80 до 170 м²) свободной планировки, также имеются эксклюзивные площади более 200 м². Планировка первых этажей предусматривает террасы, на более

высоких уровнях будут просторные балконы. Верхние этажи представлены двухуровневыми апартаментами с выходом на эксплуатируемую кровлю, которую можно использовать для сада или зоны отдыха. Суммарная площадь комплекса «Вилла Рива» составляет 2750 м².

Приобретая апартаменты, вы получаете комфортабельное жилье бизнес-класса и всё для современной жизни и отдыха с инфраструктурой города Троицка: фитнес-центры, рестораны, супермаркеты, конноспортивные клубы, места для рыбалки и многое другое.

Выгодные инвестиции и шанс стать обладателем первых на территории Новой Москвы апартаментов — дополнительные аргументы в пользу приобретения недвижимости в «Вилла Рива».

Срок сдачи объекта — март 2015 года.

Вилла Рива
АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА



НОВЫЕ КВАРТАЛЫ
ХОРОШО ЖИТЬ

www.v-riva.ru

+7 (495) 236-88-91

Цена: от 7,9 млн руб.