

Как не разочариться, переезжая в собственный загородный дом

финансы

# В уходе прихотлив

В жизни почти каждого жителя мегаполиса наступает момент, когда хочется покинуть каменные джунгли, наконец-то дышать чистым воздухом и слушать пение птиц по утрам, одним словом, переехать. За город. Но недалеко, в ближайший коттеджный поселок. И тут покупателя одноэтажной недвижимости ждут не очень приятные новости: размер коммунальных платежей за дом может оказаться больше, чем ожидалось, а отношения с управляющей компанией — сложнее. Эксперты советуют заранее все посчитать, чтобы после переезда не разочароваться.

автор / ИННА ЗУБАРЕВА

**СТОИМОСТЬ** коммунальных платежей жителей коттеджных поселков формируется из двух частей. Первая — непосредственно коммуналка: вода, газ, электричество. Все это рассчитывается по официальным тарифам региона. Ну за исключением случая, когда воду жители поселка берут из скважины. «Если на участке своя скважина, то вода условно бесплатна. За пользование артезианской скважиной должна взиматься плата, но их, как правило, официально не регистрируют, — рассказывает Дмитрий Котровский вице-президент девелоперской компании «Химки Групп». — Плюс расходы на замену насоса, а он может гореть ежегодно, если пользуются скважиной 2–3 дома».

Вторая часть ежемесячного платежа — это плата за услуги управляющих компаний. Например, это чистка дорог от снега, вывоз мусора, уход за газонами и так далее. «Ежемесячные эксплуатационные платежи в коттеджных поселках включают в себя вывоз мусора, уборку и обслуживание территории, расчистку дорог, содержание всего штата специалистов, обслуживающих инженерное оборудование. Стоимость этих услуг входит в базовый тариф, который составляет примерно 150–200 долларов для коттеджа класса «эконом», около 300 долларов в «бизнес-классе» и 250–700 долларов в элитных коттеджах, — рассказывает Дмитрий Окоороков, президент «Завидово Девелопмент». — За все остальное придется доплачивать. Вот пример: базовый тариф предполагает ремонт в случае поломки какой-либо из магистральных коммуникаций. Но если что-то произошло в доме — наводить порядок будут за отдельную плату. Иногда жильцам предоставляется возможность заключить отдельный договор, по которому сантехники или электрики будут приходить бесплатно, но цена этой «бесплатности» — дополнительные 10–20 долларов в месяц».

Вообще таких дополнительных услуг от УК может быть сколько угодно. Практически в каждом поселке есть детские и спортивные площадки, теннисные корты, магазины, кафе, и бремя обеспечения их работоспособности тоже лежит на УК, добавляет Андрей Урванов, руководитель отдела загородной недвижимости «ЮИТ Москва».

Проблема в том, что если вы не захотите какой-то из этих опций пользоваться, то маловероятно, что управляющая компания будет «перекраивать» договор под вас. Многие в таком случае просто не платят. И тогда бремя ответственности ложится на добросовестных жильцов. «Эксплуатационная культура у наших потребителей развита слабо, платят лишь 70–75%, — сетует Елена Исковских, директор департамента продаж Atlas Development. — А 30% неплательщиков от общего числа жителей поселка — это уже критическая отметка для бизнеса любой УК».

Если половина жителей поселка не платит за уборку снега зимой, то чистить его сначала будут за счет ответственных соседей, а если этих денег не хватит, то весь поселок не сможет

зимой проехать из-за снегопада. С этим соглашается Александр Дубовенко — учредитель компании «Гуд Вуд». По его словам, некоторые, сославшись на то, что большую часть времени вообще не живут в поселке, отказываются платить часть эксплуатационных расходов. «Почему мы должны платить за вывоз мусора в то время, как мы вообще его не производим?» — вопрошают жильцы. УК борются с неплательщиками двумя способами: либо заставляют платить всех, либо собирают в два раза больше денег с тех, кто постоянно живет в поселке. «Это тяжелая ситуация, а в поселках, где еще мало продано домов, — вообще беда», — добавляет Дубовенко.

По данным аналитиков Villagio Estate, средняя стоимость обслуживания домов в поселках эконом-класса составляет 5–9 тыс. рублей в месяц, в поселках бизнес-класса — около 15 тыс. рублей, в элитных — 20–25 тыс. рублей. Есть и непредвиденные затраты. Это, к примеру, замена электроламп или форс-мажорные обстоятельства, например, ледяной дождь, обрывы кабеля — траты на устранение последствий составляют примерно четверть от ежемесячной платы. А еще есть и индексация. Повышают коммуналку УК довольно часто. Но стараются, чтобы цены не росли больше, чем на 10% в год, иначе это ударит по их репутации.

Если УК не устраивает жителей поселка, то ее можно сменить. Но договориться с соседями очень сложно, плюс этот вопрос в законодательстве никак не урегулирован. «Безусловно, мы пользуемся аналогией закона по многоквартирным домам. Мы предусматриваем аналогичные механизмы, проводим общие собрания жителей, — рассказывает Иван Кудряшов, начальник юридического отдела УК «Экодолье». — Но это все довольно сложно, потому что жилые комплексы большие, бывает, там проживают тысячи жителей. И чтобы собрать их всех вместе, потребуется стадион. Но на начальном этапе, когда жителей еще немного, мы стараемся такие собрания проводить».

Часто застройщик обязывает покупателя коттеджа заключить договор с определенной УК, рассказывает Александр Шин, юрист и руководитель независимого онлайн-портала «Сердитый гражданин»: «Разрешить ситуацию можно несколькими способами. Можно направить в УК коллективное письмо с предложением пересмотреть объем предоставляемых услуг или размер их оплаты, если УК заинтересована в дальнейшей работе с клиентами — она пойдет навстречу. Второй способ — созвать общее собрание собственников и поменять УК».

Заключая договор с УК, нужно требовать внесения в документ исчерпывающего перечня услуг, чтобы в дальнейшем не возникало дополнительных платежей. В договоре между клиентом и УК коттеджного поселка должен быть предусмотрен и прописан максимум условий. «Если для многоквартирного дома многие положения прописаны в рамках закона, то для коттеджного поселка такой договор должен содержать правила проживания, работы с клиентом и УК, получения информации, предъявления претензий. Все это должно быть сформулировано комфортно и для УК, и для собственника», — говорит Иван Кудряшов ✕

СТРУКТУРА СПРОСА НА ОБЪЕКТЫ В ПОСЕЛКАХ ПРЕМИУМ-КЛАССА, % СПРОСА

Источник: IntermarkSavills, 2013

