**Как обманывают при ремонте домов жителей, руководителей ТСЖ и УК и учредителей УК**

Эта статья будет полезна как обычным собственникам, так и председателям и членам советов домов, председателям ТСЖ, руководителям УК, а также (внимание!) учредителям управляющих компаний. Ее автор – Амалия Бальтинайте, руководитель системы [«ГИС Ремонт ЖКХ»](http://gis-remont.ru/).

Если спросить любого человека в России по поводу проведения ремонта многоквартирного дома – в его ответе будут слова «откат», «украли», «заработали», «сделали г...но», «через год все потрескалось/разрушилось/пришло в негодность».

**Как устроен рынок ремонтов домов в ЖКХ?**

Жители каждого дома ежемесячно отчисляют две суммы на будущие ремонты своего дома.

• около 3-5 рублей с квадратного метра квартиры на текущий ремонт дома – эти деньги идут напрямую в УК или ТСЖ и расходуются по решению общего собрания

• от 6 до 16 рублей (в зависимости от региона) с квадратного метра квартиры на капитальный ремонт – эти деньги идут напрямую на счет в банке (если открыт спец.счет) или региональному оператору капитального ремонта.

Таким образом, чем больше площадь дома, тем больше накапливается ежемесячная сумма на ремонт. Обычная пятиэтажная хрущевка в среднем имеет площадь 3,5-5 тысяч м2 площади, а следовательно, «копит» 12-20 тысяч рублей в месяц на текущий ремонт и 25-50 тысяч на капитальный. По своему дому вы можете легко посчитать эти значения – возьмите структуру тарифа в своей управляющей организации и умножьте тариф на общую площадь жилых и нежилых помещений дома.

Теперь посмотрим, как сейчас происходит процесс ремонта в доме, которым управляет управляющая компания. Управляющие компании могут оперировать только теми деньгами, которые они собирают на текущий ремонт. Собственники могут потратить эти деньги только по решению общего собрания (либо по решению Совета дома если ранее такое право было предоставлено Совету дома общим собранием). Грубо говоря – хотите сделать ремонт в подъезде/поставить видеонаблюдение/огородить двор/заменить светильники – идите собирать подписи.

После проведения общего собрания (=сбора подписей), вы отдаете протокол в управляющую компанию и ждете результат. Здесь и начинается самое интересное со словами «откат», «украли», «заработали», «сделали говно», «через год все потрескалось/разрушилось/пришло в негодность».

Например, ваш дом накопил 500.000 рублей. Вы провели собрание и решили сделать ремонт в подъезде. Чтобы меня не обвиняли в разжигании ненависти к УК, я буду употреблять термин «Типичная управляющая компания» (далее – «ТУК»). После (или до) получения протокола «ТУК» обозначает стоимость ремонта в размере накопленных 500.000 рублей. Здесь происходит два варианта:

1) в УК есть свои работники, которые начинают ремонт (редкий вариант),

2) УК нанимает другую организацию для проведения ремонтов (более частый вариант на практике).

При первом варианте затраты УК будут в виде оплаты труда работников и стоимости материалов. Собственники не могут повлиять ни на стоимость материалов, ни на их применение. Чтобы заработать – будут покупаться наиболее дешевые материалы, а работать будут низкоквалифицированные работники.

Гораздо интереснее рассмотреть второй вариант! При втором варианте – УК просто оплачивает услуги другой компании, нанимает ее сделать ремонт, а поскольку деятельность «ТУК» направлена на извлечение прибыли, то подрядная организация будет выполнять работы не за 500.000 рублей, а, скажем, за 300.000 рублей. Соответственно, наш «ТУК» получит прибыль в размере 200.000 рублей с одного ремонта.

**Будет ли здесь обман жителей?** Да, возможно, но ведь жители сами сдали в УК протокол с просьбой сделать ремонт и не оговорили никаких других условий. Поэтому здесь не понятия «откат», «украли», но есть понятие «заработали».

**Будет ли обман сотрудников управляющей компании?** Да, возможен, если подрядчик окажется недобросовестным, возьмет оплату, а сделает ремонт плохо или не сделает часть обещанных работ. Таким образом, подрядчик подставляет управляющую компанию перед жителями, которые будут недовольны результатом. Здесь есть понятие «сделали говно».

**Будет ли тут обман учредителей управляющей компании?** Да, возможен, когда руководитель (не являющийся учредителем) подписывает договор на 300.000, но устно договаривается, что еще 30.000 ему потом отдадут наличкой подрядчики. Таким образом, руководитель УК ворует у учредителей. Он показывает ему прибыль в 200.000, хотя реальная прибыль могла бы быть 230.000 рублей. Здесь есть понятие «откат».

Мне приходится много общаться с руководителями подрядных компаний, которые делают те или иные работы для УК. Так вот, они говорят, что «откат» встречается в более крупных УК (от 10 домов), где учредитель и руководитель разные люди, при этом «откат» поставлен на поток и начинается от 5 и доходит до 100% от суммы договора. При этом, подрядчики не знают сколько реально списывается УК со счета дома с жителей, поэтому определить «наценку» управляющих компаний за свое «беспокойство». Однако, примеры смет составленных управляющими компаниями, которые председатели домов приносят с просьбой помочь разобраться показывают, что реальная стоимость выполнения работ (мы отправляли смету в 3-5 разных фирм с просьбой предоставить их предложение по цене) ниже в 1,3-2 раза. То есть наценка за «беспокойство» доходит до 100%.

Если дом обслуживается ТСЖ, то все закупки происходят с участием председателя и/или членов правления. Если люди добросовестные – то они ищут варианты как сэкономить и узнают стоимость в нескольких компаниях. Если председатель ТСЖ пришел на свой пост, в том числе, заработать деньги, то см. ситуации выше в абзаце со словом «откат».

Сейчас прошло время, когда собственники говорили – «ремонта 10 лет не было, пусть хоть как сделают, и на том спасибо!». Нет, не спасибо. Сейчас время эффективно использовать накопленные деньги и требовать.

**Как же защититься жителям домов, руководителям ТСЖ и УК и учредителям?**

**Советы жителям домов:**

- в договоре управления МКД обязательно пропишите, что собственники имеют право самостоятельно выбирать подрядчиков по текущему ремонту, а управляющая компания обязана исполнить решение собственников и заключить договор на основании решения собрания или совета дома;

- попросить в УК смету ДО проведения общего собрания, узнать в 3-5 компаниях стоимость работ по данной смете, выбрать компанию, которая предложит лучшее соотношение «цена-качество» либо предложить эту компанию своей УК, включить ее название (ИНН, ОГРН) в решение общего собрания;

- участвовать во всех этапах ремонта с целью контроля (у меня был случай, когда председатель дома – бабушка, бывший строитель, поставила стул летом на улице и смотрела какие материалы используются, сколько их тратится, соблюдаются ли все этапы работ по ремонту фасада ее «сталинки» и соответствует ли это смете).

В настоящее время практика выбора подрядчиков еще не до конца сформирована даже у опытных сотрудников ТСЖ и УК, а что говорить про собственников, которые могут уделить этому время один раз в год? Здесь важен принцип должной осмотрительности и опыт. Он же нужен и председателям ТСЖ и УК, поэтому переходим далее.

**Советы председателям ТСЖ и руководителям УК:**

- принцип должной осмотрительности, а именно, выбор подрядчика только после просмотра его «истории работ» на прошлых объектах, разговора с заказчиками;

- не выбирать компании, которые зарегистрированы недавно или у которых есть судебные споры (все это можно проверить онлайн) – есть риск оплатить аванс и остаться у разбитого корыта;

- требовать банковскую или иную дополнительную гарантию по договору, чтобы застраховать себя от «сделали говно» и «все потрескалось»

- анализировать рынок, сегодня рынок развивается и появляется много новых компаний, которые готовы делать тот же объем работ дешевле, при этом они уже имеют историю работ и хотят закрепиться на рынке, работают на имя, но очень гибкие в цене на свои услуги.

**Советы учредителям УК (и собственникам, которые хотят сохранить свои деньги):**

- каждый ремонт проводить по составленной смете (объем работ и материалов одинаковый – победит цена!) в виде конкурса, с отбором претендентов, да, это усложнит процесс выбора подрядчика, но поможет сохранить деньги и получить лучшие решения по цене и, как следствие, по маржинальности бизнеса, сохранению своих денег;

- поставить задачу об обязательном составлении отчетов о запросах цен в 3-5 разных подрядных компаниях с указанием их контактных данных и причин их отклонения и выборе определенной;

- посадить в УК своего человека (близкого родственника, детей и тд), которые будут «внутри» компании видеть работу, следить за «откатами», а заодно набираться опыта в управлении. В нашей практике был случай, когда учредитель УК устроил свою жену на работу в УК экономистом, а уже спустя первый месяц она нашла такие, даже не связанные с ремонтами, траты как: ежемесячная чистка аквариума (15000 рублей), оплата интернета (4500 рублей – был открыт максимальный канал, который вообще не требуется в работе), закупка канцелярии на сумму более 7000 рублей ежемесячно (штат компании около 7 человек), затраты на обслуживание техники и прочее – в сумме «оптимизация» сократила расходы более чем на 50.000 рублей каждый месяц, абсолютно не сказавшись на условиях работы сотрудников.