



Город

Чёрный «квадрат»: Как кафе и магазины воюют с владельцами зданий

Вооружённые налёты, отключение коммуникаций, повышение арендной платы вдвое — The Village собрал истории компаний, которые сняли помещение, чтобы вести бизнес, а в итоге вели войну с арендодателями.

Аккуратная светлая веранда, выстеленная красными досками, с зелёными абажурами, свешивающимися с потолка как свежие экзотические фрукты, — так выглядел ресторан «Хачапури» месяц назад. Сейчас веранда закрыта, вокруг прорыты траншеи, бывший ресторан окружают сотрудники ЧОПа в форме и никого туда не пускают. Это случилось после того, как арендодатель решил, что хочет в одностороннем порядке пересмотреть условия договора.

В 2012 году кафе «Хачапури» заключило с неким ООО «Автокомбинат-4» договор аренды на девять лет. Как только они сделали ремонт и оборудовали летнюю веранду, собственник стал требовать пересмотра условий договора, выключать воду и свет, заваривать двери и канализацию. Хозяева ресторана были согласны на повышение арендной платы, но требовали от собственника хоть каких-то

гарантий, что в дальнейшем он будет следовать подписанному ими договору. Закончилось всё тем, что одним утром в помещение вломились вооружённые ломиками мужчины в масках и выселили из него «Хачапури», попутно взяв в заложники символ кафе — барана Толика.

Как ни удивительно, эта история в Москве — скорее исключение. Сейчас арендодатели пользуются более цивилизованными методами для выселения неугодных жильцов, но это не значит, что рынок аренды стал более понятным и честным. The Village собрал истории других компаний, которые сняли помещение, чтобы вести бизнес, а в итоге вели войну с собственниками.

Куда делись бандиты

В Москве практически не осталось бандитов — это подтвердит любой бизнесмен. Когда вы приходите снимать помещение под коммерческую деятельность, вас больше не встречают бородатые мужчины в малиновых пиджаках с куполами, вырисовывающимися под расстёгнутой белой рубашкой. Впрочем, нельзя утверждать с уверенностью, что не такие люди владеют большинством помещений в центре Москвы, потому что никто никогда их не видел.



Вас может встретить завхоз, риелтор, владелец компании, которая также снимает площадь в этом здании, но не собственник. Проблема, конечно, не в том, что вас лишают удовольствия познакомиться с состоятельным человеком, владеющим помещением в центре Москвы, а в том, что вы никогда не знаете, есть ли у человека, который стоит перед вами, право на заключение договора. Практика показывает, что выяснить это не так просто.

В любой момент могут выгнать

«В первый раз эти люди пришли к нам в августе. Четыре дядьки в пиджаках, которые ничего не

говорили, ничего не спрашивали, на вопрос „подсказать вам что-нибудь?“ — отвечали „нет, мы просто посмотрим“, — рассказывает основатель магазина виниловых пластинок Dig *Иван Смекалин*. — Они не были похожи на тех, кто интересуется винилом. Но люди бывают разными, поэтому мы не придали их внешнему виду особого значения. А потом они пришли с документами, ксерокопиями, сказали, что Dig незаконно занимает помещение, и попросили его покинуть. В руки документы не давали, и рассмотреть их подробно нам не удалось. Участковый, который пришёл вместе с мужчинами, участия в диалоге не принимал, только иногда вяло соглашался с гостями».

**«ОНИ ПРИШЛИ С ДОКУМЕНТАМИ,
КСЕРОКОПИЯМИ, СКАЗАЛИ, ЧТО DIG
НЕЗАКОННО ЗАНИМАЕТ ПОМЕЩЕНИЕ,
И ПОПРОСИЛИ ЕГО ПОКИНУТЬ»**

Свой закуток в цокольном этаже жилого дома Dig снимал у некоего мужчины, который сам снимал его, кажется, у города. Расспрашивать Смекалина о юридических подробностях заключения договора бессмысленно: он не придаёт им значения. Помещение нашли через знакомых из галереи современного искусства. Какое-то время и магазин, и галерея размещались в одном здании, потом галерея съехала, а Dig остался. Проверять

право собственности вроде не было причин, цена аренды была посильной для маленького магазина, и долгое время проблем не возникало.

«Всё равно вы отсюда съедете»

Расспрашивать Смекалина, что было в бумагах новых претендентов на недвижимость, тоже бессмысленно: он их не видел. За несколько недель, которые магазин пытался отстоять своё право находиться в доме на Солянке, хозяева Dig так и не поняли, на каком основании их хотят выселить.

«Ваш договор аренды ничего не значит, — говорили незнакомцы. — Ваш арендодатель сам не имеет никаких прав здесь находиться». Арендодатель косвенно подтверждал их слова, не принимая никакого участия в конфликте. По телефону он заверял ребят, что они могут спокойно оставаться в здании и по документам всё чисто. Но те люди продолжали приходить. «Вы всё равно отсюда съедете, мы люди наёмные, у нас задача очистить помещение. Нам скажут разбить окна и выбросить ваши пластинки — мы выбросим, к тому же кто-то может бросить к вам в окно бутылку с зажигательной смесью», — говорили они, а главный из них как бы невзначай поправлял пиджак и демонстрировал пистолет, заткнутый за пояс.

«Тогда мы решили пойти другим путём: подняли свои связи, поговорили через знакомых с этими людьми и заключили временное перемирие», — продолжает Смекалин.

1 ИЗ 7



Оно нужно было для того, чтобы попытаться прояснить ситуацию. Смекалин ходил к участковому, который сам ничего не понимал в документах на аренду. Представитель закона рассудил житейски: «Вам помещение не принадлежит. Не знаю, принадлежит ли оно тем ребятам, но вам всё равно лучше оттуда съехать». Смекалин ходил в управляющую компанию, которая несколько раз во время конфликта отключала свет в магазине. Там ему сказали, что за помещением долг в миллион рублей за коммунальные услуги и им всё равно, кому оно

принадлежит, главное, чтобы оплатили долг. Стоимость коммунальных услуг входила в аренду, которую Dig исправно платил арендодателю. А тот, видимо, никому не платил.

Больше идти было некуда — пришлось покинуть помещение.

Договор из интернета

Если хозяева Dig искали помещение для магазина через знакомых, то создатели «Укулелешной» — на сайте ЦИАН. Всё как при аренде квартиры.

«Я сидела за компьютером и обзванивала подходящие предложения, а мои партнёры сразу ехали смотреть эти места, — рассказывает сооснователь „Укулелешной“ Валерия Дородных. — Выбор был небольшой: площади меньше 100 квадратных метров в центре практически не сдаются. А мы хотели помещение на Китай-городе с возможностью свободного входа». Стандартный договор аренды скачали из интернета: «Мы же все снимаем квартиры, и тут то же самое: пишешь реквизиты сторон и надеешься, что все люди порядочные и проблем не возникнет». Ребята сделали ремонт и потратили на открытие полмиллиона рублей. В бывшей подсобке «Сабвея» на двадцати квадратных метрах разместились, собственно, укулеле, барная стойка, где варят кофе, и большая коллекция виниловых пластинок на продажу.

МЫ ЛЮДИ НАЁМНЫЕ. НАМ СКАЖУТ РАЗБИТЬ ОКНА И ВЫБРОСИТЬ ВАШИ ПЛАСТИНКИ — МЫ ВЫБРОСИМ

Арендодатель «Укулелешной», маленького магазина с гавайскими гитарами, не сделал ничего противозаконного: он заключил с начинающими предпринимателями договор, скачанный из интернета, на 11 месяцев. А ровно через 11 месяцев, проходя мимо «Укулелешной», кинул небрежно: «Кстати, у нас заканчивается договор, а со следующего года я собираюсь поднять арендную плату вдвое». И пошёл дальше.

У Валерии Дородных, отвечающей за финансовые дела «Укулелешной», поплыли цифры перед глазами: они строили дополнительную стену, прорубали окна, которые прошлые собственники заложили кирпичами со всех сторон, заказывали рамы, которые пришлось трижды переделывать, потому что исполнители напутали размеры. Всё это они делали, не думая о том, что помещение им не принадлежит и в любой момент собственник может поднять цену в два, в три раза. По сути, они даже не могли предъявить ему претензии, кроме одной: «Мы договаривались с вами, что мы заезжаем не на один год. Ни один бизнес не может потянуть такие условия аренды, только если наркотиками торговать». Но в договоре ничего не говорилось об

условиях пролонгации договора, поэтому хозяин даже не вступал в переговоры.

1 из 5



Когда есть выбор

Все эти истории *Дмитрий Левицкий*, создатель «Дорогая, я перезвоню..», слушает с большим удивлением. «Сейчас же никто не заключает договоры на полстраницы „чувак, всё будет нормально, я тебе даю помещение, ты мне денег“! Наш договор обычно занимает 50 страниц, на которых подробно прописаны все условия вплоть до того, куда выбрасывать мусор». Мы с Дмитрием Левицким, создателем сети баров «Дорогая, я перезвоню..» сидим в его ресторане на «Маяковской». Здесь

могло бы поместиться 20 маленьких магазинчиков, а на деньги, которые он потратил на открытие «Дорогой», можно открыть 30 «Укулелешных». Понятно, что с инвестициями в среднем в 15 миллионов рублей в один ресторан Левицкий тщательно подходит к выбору помещения и арендодателя. И у него этот выбор есть. Он — один из тех, кто подписал письмо в защиту «Хачапури», которых выселили, несмотря на такой же пухлый, как у него, договор. «Но мне кажется, что проблема „Хачапури“ потому и стала резонансной, что сейчас такого практически не бывает. И нападение на ресторан со стороны владельцев здания — исключение, а не правило. Мы сталкиваемся с совершенно другими проблемами», — рассказывает Левицкий.

Тушите свет

Крупные арендодатели чаще всего вредят помелкому. «Не понравилось управляющей компании, что мы мусор не туда выбросили, — продолжает Левицкий, — так они вместо того, чтобы написать нам уведомление, просто отключают свет в помещении». К нам в один из баров как-то пришёл владелец и потребовал выключить музыку, потому что у него важные переговоры. Когда ему вежливо намекнули, что он тут не один, владелец не стал вести себя агрессивно, но минут через пять во всём ресторане неожиданно выключили свет. Он провёл свои переговоры в

тишине и при свечах, а когда ушёл, свет так же неожиданно включили.

«Наши арендодатели постоянно пытаются поднять арендную ставку. „Укулелешной“ подняли плату в два раза? — Левицкий удивлённо замолкает, видимо, просчитывает, что бы он делал, если бы с таким требованием пришли к нему. А потом говорит даже с негодованием: — Если они могут выжить с таким повышением, хорошо. Мы в своих договорах прописываем, что арендная ставка не может расти больше, чем на 15 % в год. Сейчас всё-таки не девяностые».

Договор спонсорской помощи

«Рынок аренды становится цивилизованнее, — говорит член организации малого бизнеса „Опора России“, управляющий партнёр консалтинговой группы „АиП“ *Сергей Елин*. — Крупные компании строят большие бизнес- и торговые центры, управляют ими и сдают в аренду. Для таких компаний это основной доход, им выгодно работать по прозрачным схемам. Но небольшие помещения, где могли бы появляться маленькие лавочки, кофейни и рестораны, по-прежнему находятся в руках частных бизнесменов, с которыми договориться сложнее». Мелкие собственники могут позволить себе крупные проблемы.



Ольга, владелица небольшого магазина, просит не называть её фамилию и бизнес. Она искала место для офиса много месяцев, видела много хороших помещений, но почти ни одного порядочного собственника, готового заключать юридически чистые договоры.

Хозяином одного из приглянувшихся ей зданий на Третьяковке было спортивное общество одного футбольного клуба. Город выделил обществу хорошую недвижимость в центре Москвы, чтобы оно занималось развитием спорта, а они занялись арендным бизнесом. Причём права сдавать свои помещения в субаренду у них нет, поэтому они предложили Ольге заключить договор спонсорской помощи: вроде как деньги за аренду она перечисляет на развитие футбола. Ольга давно болела за этот клуб, поэтому от таких серых схем решила отказаться.

В здании на Спасоглинищевском помещения под офисы предлагал один из московских институтов. Институт предложил Ольге заключить договор совместной деятельности, согласно которому они партнёры, и поэтому её магазин находится среди учебных аудиторий.

«Эти длинные извращённые цепочки собственников увеличивают стоимость помещения. К тому же они все не готовы принимать деньги по безналичному расчёту, чтобы самим не платить налоги. Им лучше, чтобы ты давал деньги в конверте и фактически на птичьих правах занимал помещение. Таких арендодателей в центре большинство».

НЕБОЛЬШИЕ ПОМЕЩЕНИЯ, ГДЕ МОГЛИ БЫ ПОЯВЛЯТЬСЯ МАЛЕНЬКИЕ ЛАВОЧКИ, КОФЕЙНИ И РЕСТОРАНЫ, ПО-ПРЕЖНЕМУ НАХОДЯТСЯ В РУКАХ ЧАСТНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ

Специалисты рынка называют основные критерии, по которым можно оценить надёжность арендодателя: прозрачность документации, подтверждающей права на помещение, возможность коммуникации с конечным собственником, а не с его представителями, готовность собственника заключать долгосрочный

контракт, а не 11-месячные соглашения. При этом уточняют: пока это скорее идеальный вариант, каких мало на рынке.

Правовая культура

«Если мы говорим о проблеме высокой стоимости помещений, непосильной для малого бизнеса, то с ней сталкиваются везде: и в Европе, и в Америке. Вспомните хотя бы крупнейшую сеть Walmart, которая практически убила локальные магазины в Америке, — говорит председатель Urban Land Institute в России *Даррелл Станафорд*. — Если мы говорим про серые схемы, в которые вынуждают ввязываться арендаторов, то это дело правовой культуры участников рынка. Арендодателям нужны арендаторы не меньше, чем бизнесу нужны помещения, то есть чем меньше на это соглашаются, тем больше будет чистых предложений».

Ни один предприниматель в Европе не будет платить аренду в конверте, и редкий предприниматель в России пойдёт жаловаться на арендодателя, с которым приходится работать по серым схемам.

Суд френдов

«Дорогие мои френды! У нас настоящая беда! Наш маленький проект „Укулелешная“ в полушаге от

закрытия. Очень грустно, на самом деле... Нам подняли арендную ставку в два раза. Наш проект сложно назвать коммерческим. Мы такую историю просто не тянем. Нам очень нужны помощь и совет. Любой!» — эту запись распространили в Facebook 50 человек. В группе обсуждения захвата «Хачапури» на Шлюзовой набережной состоят больше тысячи человек. Иногда в соцсетях проблемы удаётся решить эффективнее, чем в полиции или суде.

«Мне рассказывали, что в какой-то момент проблемы нашей „Укулелешной“ обсуждали даже сёрферы в Египте. Это очень нас тронуло. Помощь предлагали со всех сторон: юристы — юридическую, а ребята из „Циферблата“ и из Польского театра приглашали открыть магазин у них, если всё будет плохо. Когда нашему арендодателю стали названивать журналисты из „Москвы 24“, он внезапно решил пойти с нами на контакт», — «Укулелешная» на Покровке всё ещё существует, поэтому Валерия Дородных рассказывает об исходе дела, сидя на лавочке рядом со своим магазином. Мимо нас то и дело проходит арендодатель, решает какие-то технические вопросы. Скоро у «Укулелешной» заканчивается ещё один 11-месячный договор аренды.

Фотографии: Максим Листопадов, Марк Савин, Михаил Ветлов для «Дорогая, я перезвоню..»/[Facebook](#), пресс-служба ресторана «Хачапури», «Хачапури»/[Facebook](#), [Dig/Facebook](#)