

Сергей Севастопольский



КОНСЬЕРЖКИ

Рассказ

Сергей Севастопольский Консьержки. Рассказ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40651927

ISBN 9785449631015

Аннотация

Юмористический рассказ про работу консьержками бабушек-пенсионерок. Комические ситуации, в которые попадают герои в результате трудовой деятельности, которой у нас нигде не обучают и которая почти совсем не прописана законодательно, но при этом выполняется с большим энтузиазмом.

Содержание

Пролог	5
Часть 1	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Консьержки

Рассказ

Сергей Севастопольский

© Сергей Севастопольский, 2019

ISBN 978-5-4496-3101-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Пролог

Дело было в начале «нулевых». Году, этак в 2003—2004. Если вкратце, то в плане финансов ситуация в стране тогда была расслабляюще-благоприятная. Цена на нефть стабильно росла, «бизнес» расцвел, безработица после 1998 года практически сошла на нет. В стране началась форменная эйфория от количества денег, поступающих за продаваемые ресурсы. Казалось, что это – навсегда. В Москву, где финансов, как обычно, было больше всего, со всей страны стекались активные молодые (и не очень) люди в поисках лучшей жизни. Зарплаты, при определенной сноровке её обладателя, росли минимум на 50 процентов в год. Можно было, имея только диплом и красиво оформленное (даже пустое по содержанию) резюме, стучаться в дверь крупных компаний и воротить нос от предложений о работе с компенсацией меньше двух тысяч долларов в месяц. Появился устойчивый круг людей, для которых отпуск должен был проводиться только за рубежом и, ну никак, не менее двух раз в год. И это – не считая выездов на «длинные выходные» в январе и мае. Сотрудник офиса, вернувшийся из отпуска без загара, вызывал удивление у коллег и вопросы за спиной в курилках в стиле: «А что у Иванова случилось?». Убедительным и принимаемым всеми ответом, служила магическая фраза: «У него ипотека».

Спрос на жилье стабильно рос. Еще бы! Коротко перечислим причины. Возможность купить в собственность жилье в рассрочку породила устойчивый спрос со стороны молодого поколения, желающего жить отдельно от родителей. Нехарактерная предшествующему времени, финансовая стабильность сподвигла семьи на более активное деторождение, и соответственно, желание расширить жилую площадь. «Эффективные» офисные экономисты и менеджеры должны были соответствовать ими самими определенному уровню жизни. Поэтому, они, помимо дорогих костюмов и автомобилей, стали арендовать или покупать жилье ближе к Центру. Наплыв иногородних работников подразумевал, что им надо было где-то жить. Возник, т.н. инвестиционный спрос. Желание иметь три, пять, а лучше – десять квартир, сдавать их мимо налогов и безбедно за счет этого жить, стало носить все более массовый характер. Из числа таких инвесторов, уже образовывались целые группы «зимующих» в Тайланде и в других теплых круглый год странах. Не оставались в стороне и неплохо оплачиваемые работники нефтегазодобывающих и иных сырьевых отраслей. Рабочие из Тюменской и других богатыми ресурсами областей покупали квартиры в Москве и в других городах европейской части России, как для себя («на старость»), так и для своих детей – чтобы им было где жить, учась в институте. В завершение списка – спрос подогревался за счет обеспеченных слоев населения

(чиновников, бизнесменов и пр.), покупающих жилье себе, своим детям, родителям, бывшим супругам и действующим любовницам.

Т.е. спрос на жилье в то время был. И был очень большим. И на него не мог не среагировать рынок недвижимости. Стоимость аренды квартир рванула вверх, цена покупки тоже. Началось массовое жилищное строительство. Было такое ощущение, что строили и продавали жилье все. Новые фирмы-застройщики и агентства недвижимости появлялись, как грибы после дождя. Исчезали они тоже быстро, а главное – неожиданно для рядового гражданина, уплатившего им деньги. Цены на жилье постоянно росли и на вторичном рынке стоимость самой обычной «двушки», в не самом ближнем Подмосковье, в довольно старом панельном доме превысила 30 тысяч долларов (!). Потом она превысила и 100 тысяч долларов, но это было потом. А тогда банки, чувствуя запах денег, массово предлагали кредитование на покупку жилья. За заемщика даже началась «какая-никакая» борьба. Борьба, например, выражалась в том, что, получив одобрение кредита в одном банке, и, перейдя дорогу, зайти в другой банк, то там можно было попросить ставку по кредиту чуть ниже. Зачастую ставку соглашались понизить.

Конечно, в таком водовороте денег не могли не появиться мошенники! О Законе 214-ФЗ тогда никто не мог и меч-

тать. Квартиры (одни и те же) продавались по несколько раз. Сбегали с деньгами в неизвестном направлении или банкротились подрядчики, застройщики, риэлтеры. Появились «обманутые дольщики». СМИ активно освещали эти события, подогревая общий градус нервозности среди инвесторов в свое «уютное гнездышко». Покупка квартиры в доме-новостройке, в те времена, в чем-то напоминала «русскую рулетку»: повезет – не повезет.

Вот в такой атмосфере и мы с супругой, сделав резкий вдох-выдох, решили взять кредит и купить квартиру в новостройке (П-44) на этапе «идет монтаж 2-го этажа».

Часть 1

Наш дом был сдан в 2005 году, где-то на полгода позже срока, установленного договором. Ключи от квартир выдавали еще месяца через 2—3. Все это время на форуме в Интернете мы, будущие жильцы, исходили ядом в адрес всех, кого можно было хоть как-то связать со стройкой дома, его приемкой, ресурсоснабжением, да даже просто с близким географическим местоположением. Со временем нервное напряжение нарастало все больше, между собой у дольщиков на форуме начались склоки. Поэтому, когда все закончилось, наш дом сдали и стали выдавать ключи – мы выдохнули. Получив ключи, все жильцы резко добрались, у них, как говорится, отлегалось.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.