

LH

ЧЕКЛИСТ НОВОСЁЛА

БИЗНЕС-КЛАСС МОСКВЫ

*Универсальный
пошаговый план
от ключей до
заселения*

От ключей до заселения — пошаговый план

Подготовлено: LH Studio | Дизайн и ремонт под ключ с 2014 года

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТИМ ЧЕКЛИСТОМ

Этот чеклист — для новосёлов в **новостройках бизнес-класса Москвы**. Он подходит для большинства современных жилых комплексов: проектов с центральной вентиляцией и кондиционированием, премиальным остеклением, передачей квартир без отделки или с предчистовой отделкой.

Каждый пункт — действие, под которым 1–2 строки пояснения: зачем и что будет, если пропустить.

Чеклист построен по этапам: приёмка → УК → бюджет → ремонт → финал. Можно проходить по порядку или открывать нужный раздел.

Если у вас квартира в одном из ЖК, под которые у нас есть отдельный персонализированный чеклист (Шагал, Остров, Река, SkyView и др.) — рекомендуем скачать именно его. Там учтена конкретная специфика вашего ЖК: окна, кондиционирование, регламент УК. Полный список — на нашем сайте lh-studio.ru.

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ПРО БИЗНЕС-КЛАСС ЗАРАНЕЕ

Бизнес-класс Москвы — это сегмент со своей логикой и требованиями. Несколько принципиальных вещей, которые отличают его от массового жилья:

Передача квартир. Чаще всего — **без отделки** («белые стены»). Иногда — White Box (предчистовая отделка). Готовая чистовая отделка в бизнес-классе встречается редко и обычно за доплату.

Инженерные системы. Современные проекты бизнес-класса оснащены:

- **Приточно-вытяжной вентиляцией** (часто механической, не классическими шахтами с естественной тягой)
- **Центральным кондиционированием** (фанкойлы или VRF) — внешние блоки на крыше или фасаде по проекту
- **Электрической мощностью 12–18 кВт** на квартиру (не 5–7 как в эконом-сегменте)

- **Лучевой или коллекторно-кольцевой разводкой отопления** (премиум-проекты), реже — тройниковой

Премиальное остекление. Алюминиевые системы или ПВХ-профиль премиум-класса (Schüco, Reynaers). Часто — панорамное «в пол», иногда радиусное.

Высокие потолки — 2,8–3,2 м в стандартных лотах, до 4 м в пентхаусах.

Что это значит для ремонта:

- **Бюджет** — 280 000 – 340 000 ₽/м² для квартир до 150 м² (полный цикл «дизайн + ремонт + материалы + мебель + декор»)
- **Сроки** — 8–10 месяцев на полный цикл
- **Сложность** — выше, чем в массовом сегменте: интеграция инженерных систем, работа с премиальным остеклением

ЭТАП 1 — ПЕРВАЯ НЕДЕЛЯ ПОСЛЕ КЛЮЧЕЙ

1.1. Не подписывать акт приёма-передачи до осмотра

Это критично. В практике некоторых застройщиков встречается приглашение собственников в офис заселения и предложение **подписать акт приёма-передачи до фактической приёмки квартиры**. С юридической точки зрения это некорректно. Подписав акт без осмотра, вы добровольно признаёте отсутствие дефектов.

- Не подписывать никаких документов** до полного осмотра квартиры
- Если дают** — записывать процесс на видео
- Если в ДДУ нет такого условия** — отказываться письменно

1.2. Сделать полную фотофиксацию

- Снять видео обходом всей квартиры на телефон с включённой геопозицией и датой
- Сфотографировать каждую стену, окно, стояк, счётчик крупным планом
- Сохранить файлы в облако с датой получения ключей

Зачем: при появлении дефекта через 3 месяца (трещина, сырость, кривизна) доказать что это не вы — без датированных фото невозможно.

1.3. Зафиксировать показания всех счётчиков

- Холодная вода — записать + сфотографировать
- Горячая вода — то же
- Электричество — то же
- Тепло (если индивидуальный счётчик) — то же
- Передать первичные показания в УК письменно (через приложение или почтой)

Зачем: УК часто начисляет по нормативу до первой передачи показаний. На пустую квартиру в бизнес-классе это может быть 5-15 тыс. ₽ в месяц «из воздуха».

1.4. Собрать пакет документов от застройщика

- Акт приёма-передачи (оригинал, после осмотра)
- Гарантийный талон от застройщика (срок гарантии)
- Технический паспорт квартиры
- Инструкции по инженерным системам (вентиляция, отопление, кондиционирование)
- Контакты архитектора / инженера проекта
- Контакты гарантийной службы застройщика

Зачем: эти документы понадобятся при любом ремонте и при любой претензии. Если что-то не дали — требовать письменно.

1.5. Оформить отношения с УК

- Подписать договор управления
- Получить логин/пароль личного кабинета УК
- Запросить регламент пользования ЖК (правила проживания + правила ремонта)
- Уточнить контакт диспетчера / аварийной службы 24/7

1.6. Дубликаты ключей и магнитных карт

- Снять копии всех физических ключей

- Заказать резервные магнитные карты доступа через УК
 - Уточнить процедуру замены замка после ремонта
-

ЭТАП 2 — ЧТО ПРОВЕРИТЬ В КВАРТИРЕ

Принципиальная рекомендация для бизнес-класса: брать на приёмку профильного специалиста. Стоимость на рынке Москвы — около 10 000 ₽. Это окупается на любом скрытом дефекте — миллион рублей переделок может выйти из непоставленного зимой стеклопакета или дефекта вентиляции.

В LH Studio есть возможность участия дизайнера в приёмке бесплатно — в рамках первой встречи и знакомства. Дизайнер не заменит технического приёмщика, но оценит то, что критично для будущего ремонта: разводку отопления, реальные высоты потолков, расположение стояков, состояние перегородок (если есть). Технический приёмщик закроет дефекты, дизайнер — задел на проект. Идеально сочетать обоих.

2.1. Окна — главная зона риска бизнес-класса

В бизнес-классе используются премиальные оконные системы. Наиболее частые дефекты при приёмке:

- Стеклопакеты** — на царапины, окалины, сколы, линзы (внутренний брак)
- Профиль рамы** — на сколы лакокрасочного покрытия, царапины, вмятины
- Уплотнительные резинки** — на зазоры, порезы, отсутствие на отдельных участках
- Заглушки оконных триплексов** — часто отсутствуют частично
- Регулировка фурнитуры** — поворотно-откидные створки часто требуют настройки

Тест на инфильтрацию воздуха

- Зажжённой свечкой пройти по периметру каждого окна (в углах стыковки штапиков и резинок)
- Проверить **углы стыковки внутренних уплотнительных резинок** — типичная точка протечки воздуха
- Проверить **стыки оконных штапиков** в углах
- При работающей вентиляции — проверить тягу около оконных створок (не должно быть встречного потока)

По массовым наблюдениям приёмок в бизнес-классе: инфильтрация наружного воздуха через монтажные швы — частая проблема. Зимой это означает понижение температуры по углам фасадных стен, конденсат на окнах, перерасход на отопление. Фиксировать на приёмке — критично.

2.2. Внешние оконные элементы (отливы, нащельники, откосы)

- Зазоры в местах примыкания отлива к внешним оконным откосам**
- Царапины, вмятины, следы ржавчины на отливах**
- Отсутствие ПСУЛ-лент или нащельников**
- Дыры в местах примыкания внешних оконных откосов к профилю рамы**

Что важно понимать: дефекты внешней оконной обвязки приводят к **протечкам фасада** через 1-2 зимних сезона. Это потом будет «не гарантийным случаем» — застройщик скажет, что виноват ремонт собственника. Фиксировать на приёмке.

2.3. Геометрия стен и полов

В бизнес-классе встречаются дефекты геометрии — особенно если использовалась кладка из пеноблока.

- Геометрия стен** — отклонения от вертикали (норма до 5 мм по высоте)
- Геометрия пола** — перепады в пределах одной комнаты (норма 2 мм на 2 м)
- Высота потолков** — заявленную проверять по факту в каждой комнате
- Стояки канализации** — отклонения от вертикали (норма не более 2 мм)
- Кладочные швы** — на пропуски строительных смесей

Если найдены критические перепады пола — фиксировать актом, требовать проектное решение от застройщика.

2.4. Электрика

- Заземление** — проверить тестером во всех розетках
- Фазы** — все ли подключены
- УЗО / автоматы** — срабатывают ли в подъезде
- Заявленная мощность** — обычно 12-18 кВт; уточнить в УК
- Электрический щиток** — подключение, временные работы
- Записать номера всех счётчиков**

Важно: на момент передачи квартиры в щитке часто стоят **временные автоматы** для проведения ремонта. Постоянное подключение оформляется через УК после согласования проекта ЭОМ.

2.5. Вентиляция

В бизнес-классе вентиляция чаще всего **приточно-вытяжная**: приток через окна или специальные клапаны, вытяжка из санузлов и кухни.

- Поднести лист бумаги к каждой вытяжной решётке** — должно «прилипнуть»
- Проверить отсутствие обратной тяги** — листок не должен отдуваться
- Проверить наличие приточного клапана** (в окнах или стене) — не закрыт ли заглушкой
- Уточнить у УК тип вентиляции** (естественная / механическая / приточно-вытяжная)

Без работающей вентиляции в новостройке через 6 месяцев появляется конденсат на окнах и плесень в углах. Проверять сразу.

2.6. Кондиционирование

В большинстве проектов бизнес-класса — **центральное кондиционирование** (VRF или фанкойлы):

- **Внешние блоки** на крыше или фасаде по проекту дома
- **Внутренние блоки** в квартире на усмотрение собственника
- **Найти точки подключения** — обычно в районе оконного блока, в потолке или нишах
- Проверить состояние подводящих труб** — на протечки, теплоизоляцию
- Проверить дренажную систему** — куда уходит конденсат
- Уточнить у УК расположение мест для внешних блоков**

Принципиально: в большинстве современных проектов бизнес-класса **нельзя установить собственный кондиционер с внешним блоком на фасад** — это запрещено архитектурным решением и УК. Все блоки только через центральную систему. Для дополнительных точек охлаждения — подключаться через проектировщиков системы.

2.7. Отопление

- Уточнить тип разводки** — лучевая (отдельная трасса к каждой батарее), коллекторно-кольцевая или тройниковая

- Проверить состояние радиаторов** — часто фиксируются вмятины, повреждения при монтаже
- Проверить целостность гофротруб** — повреждения встречаются

Для качественного ремонта: при наличии бюджета имеет смысл переделать тройниковую разводку на лучевую — это даст возможность управлять температурой по комнатам и снизит вероятность системных проблем.

2.8. Входная дверь

- Полотно** — на вмятины, царапины, сколы
- Наличники и коробка** — на сколы и разрушения затирки
- Дверь не задевает коробку** — проверить полное открытие/закрытие
- Замки и защита** — все ли работают штатно
- Уплотнительные резинки** — без зазоров и порезов
- Отклонение от вертикали** — норма до 3 мм

2.9. Если дефект всплыл после приёмки

Принципиальный момент: даже если не успели зафиксировать всё на приёмке, есть время дозаявить.

Алгоритм:

1. **Зафиксировать дефект** (фото + видео + дата + место)
2. **Подать дополнительное обращение в застройщику** — официальное письмо через личный кабинет или заказным письмом с уведомлением
3. **Сослаться на гарантийные обязательства застройщика** (стандартно 5 лет на конструкции, 3 года на инженерии по 214-ФЗ)
4. **При отказе — независимая экспертиза** (платная, но потом расходы взыскиваются с застройщика через суд)

Критично понимать: даже при наличии недостатков квартиру **нужно принять**. Подписание акта приёмки НЕ означает согласия с дефектами — к нему прикрепляется акт о выявленных недостатках, и застройщик обязан их устранить.

ЭТАП 3 — ДИАЛОГ С УК

3.1. Главный принцип: УК — это люди

В период массового заселения УК работает в режиме осады:

- Сотни заявок от собственников одновременно
- Конфликтные ситуации каждый день
- Под этим давлением люди становятся защитными

Лайфхак, который реально работает: на первое знакомство в офис УК зайти с небольшим подарком — набор чая, что-то приятное и недорогое. Это не взятка, это человеческий жест. После этого согласования идут заметно быстрее, а в спорных моментах УК скорее пойдёт навстречу.

Дружить с УК — стратегия на годы, не только на период ремонта.

3.2. 10 ключевых вопросов к УК перед началом ремонта

#	Вопрос	Что уточнить
1	Приточная вентиляция — есть? Можно ли ставить бризеры?	Тип системы, требуется ли согласование на бризер
2	Кондиционирование — какой тип, где внешние блоки?	Центральная (фанкойлы) / VRF / отдельные сплиты
3	Электрическая мощность? Можно ли увеличить?	Сколько кВт по проекту, цена увеличения за 1 кВт
4	Регламент ремонта — часы работы, выходные?	Часы шумных работ, тихих работ, выходные дни
5	Какие проекты нужны для согласования ремонта?	Электрика, отопление, ВК, ОВиК — что обязательно
6	Вывоз мусора — кто и за чей счёт?	Контейнер на парковке / договор с подрядчиком / разовый вывоз
7	Пожарные датчики — как обходить при ремонте?	Можно ли отключать, на какой срок, кто включает обратно
8	Слаботочный ввод (интернет, ТВ, домофон)?	Где точка ввода, какие провайдеры подключены
9	Тип домофонии?	Производитель и модель — для совместимости со смарт-системами
10	Контакты архитектора и инженера дома?	Для согласования любых перепланировок и инженерных изменений

Совет: записать ответы УК письменно. Это пригодится как при работе с дизайнером, так и при выборе подрядчика — без этих данных проект делать нельзя.

3.3. Что согласовывать обязательно

Согласований в большинстве проектов бизнес-класса не так много, как кажется. Базовые рамки:

1. Регламент ремонта от УК — часы работы, выходные, шумные/тихие периоды, правила пропусков, вывоз мусора, ограничения по этажности подачи материалов.

2. Проект электрики (ЭОМ) — это обязательное согласование. Нужно для понимания нагрузки на инженерные системы дома. Делается ПОСЛЕ дизайн-проекта, отдельным договором (никогда не входит в дизайн-проект).

3. Проект приточной вентиляции и кондиционирования (ОВиК) — если планируете модификацию или интеграцию с центральной системой.

4. Перепланировка — если меняете границы санузлов, мокрых зон, несущих стен. Согласование через Мосжилинспекцию (mos.ru), сроки рассмотрения 30–45 рабочих дней.

Лайфхак про инженерные проекты: проекты должны разрабатывать те же специалисты, которые поставят оборудование и смонтируют систему. Иначе при проблеме каждый показывает на другого, а ответственность ложится на собственника. Одна команда → один договор → одна ответственность.

3.4. Если УК тянет согласование

1. **День 7** — официальное письмо с просьбой о статусе
2. **День 14** — повторное обращение с указанием сроков по 214-ФЗ
3. **День 30** — жалоба в Жилищную инспекцию Москвы (онлайн через mos.ru)

В большинстве случаев первое же официальное письмо решает вопрос — УК не любит писем «в дело».

ЭТАП 4 — БЮДЖЕТ РЕМОНТА БИЗНЕС-КЛАССА

4.1. Ориентиры по бюджету (2026)

Полный бюджет «дизайн + ремонт + материалы + мебель + техника + декор» в бизнес-классе Москвы:

- **Квартиры до 150 м²:** 280 000 – 340 000 ₽/м²
- **Квартиры от 150 м²:** 260 000 – 320 000 ₽/м²
- **Дома и таунхаусы от 300 м²:** 250 000 – 280 000 ₽/м²

Это диапазон 2026 года, проверенный на реальных проектах LH.

4.2. Структура полного бюджета по группам

Группа	Доля бюджета	Что входит
Проектирование и сопровождение	5%	Дизайн-проект, авторский надзор, комплектация, инженерные разделы, согласование перепланировки, 3D-замер
Работы строителей под ключ	20%	Все строительно-отделочные работы по чертежам
Черновые материалы и инженерия	17%	Электрика, отопление, кондиционирование, вентиляция, штукатурка, стяжка
Чистовая отделка	13%	Полы, плитка, краска, двери, освещение
Кухня и сантехника	8%	Кухонный гарнитур, техника, смесители, санфаянс
Мебель, декор, текстиль	36%	Корпусная и мягкая мебель, шторы, малые формы, декор
Логистика и прочее	2%	Доставка, подъём, утилизация

Принципиально: доля «мебель и декор» (36%) — самая большая. Это типично для бизнес-класса. В премиум-сегменте доля смещается в сторону инженерии и материалов.

4.3. Реальный пример: квартира 98 м²

Это полная раскладка одного из проектов LH 2025–2026 в бизнес-классе Москвы. Срок реализации — 8 месяцев.

Группа	Сумма, ₽	Доля
Проектирование и сопровождение	1 530 000	5%
Работы строителей под ключ	5 800 000	20%
Черновые материалы и инженерия	5 150 000	17%
Чистовая отделка	3 750 000	13%
Кухня и сантехника	2 250 000	8%
Мебель, декор, текстиль	10 670 000	36%
Логистика	500 000	2%
ИТОГО	29 650 000	100%

Удельная стоимость: ~303 000 ₽/м².

Хотите расчёт под свою квартиру? Пришлите планировку и площадь в Telegram [@loftandhome](https://t.me/loftandhome) — посчитаем бюджетную раскладку под ваш конкретный лот, бесплатно. Покажем 2–3 похожих проекта из портфолио LH.

4.4. Где чаще всего «съедается» бюджет

Главная причина перерасходов — отсутствие предварительного бюджетирования. Когда вы видите весь бюджет проекта целиком, вы понимаете свои возможности. Когда не видите — покупаете диван за 3 миллиона в начале проекта и остаётесь без всей корпусной мебели.

Типичные места перерасхода:

1. Переплата за бренд. Один и тот же тип продукта может стоить в 2 раза дороже за счёт бренда — без сверхъестественных отличий по качеству. Это касается кухонь, мебели, плитки, инженерной доски, малых форм. В LH есть контрактное производство, которое делает корпусную мебель уровня дорогих брендов при стоимости в 2 раза ниже.

2. Перегруз освещением. Часто закладывают много сценариев, половиной из которых не будут пользоваться. Кому-то это критично, кому-то непринципиально — вопрос индивидуальных привычек.

3. Изменения в процессе. Каждое изменение материала или планировки в середине проекта = +5-15% к бюджету раздела.

4.5. На чём НЕЛЬЗЯ экономить

1. На дизайнере. Расходы на дизайнера — около 4% от бюджета ремонта. От итоговой стоимости жилья (квартира + ремонт) — около 2%. Бороться за эти 2% бесполезно. При этом плохой дизайнер ослабляет управление всем бюджетом, что приводит к перерасходам в десятки раз больше.

2. На строителях. Не пытаться нанять команду уровня выше своего сегмента «по дешёвке». Если бригада класса А стоит 90К/м² по работам, то бригада за 50К/м² не сделает работы класса А — это другой класс по определению. Подробнее — в [разделе 5](#).

3. На инженерке и базовых строительных материалах. Экономия здесь не даст существенного эффекта (основные расходы — на мебели и финише), но плохая инженерка резко ухудшает итоговый ремонт: трещины через полгода, проблемы с тёплым полом, протечки.

4.6. Запас на непредвиденные — 20%

В LH Studio в предварительное бюджетирование закладывается **20% запаса**.

Что покрывает:

- Удорожание материалов в процессе (ремонт идёт 8-9 месяцев, всё дорожает)
- Желания заказчика по ходу проекта (улучшения, замены на более дорогое)
- Неочевидные расходы: повторные доставки, рекламации, хранение между этапами

20% — не пессимизм, а реалистичный запас по опыту 200+ проектов. Если фактически нужно меньше — отлично, останется на неучтённые мелочи. Если не закладывать — придётся искать в середине проекта.

ЭТАП 5 — ПЕРЕД СТАРТОМ РЕМОНТА

5.1. Что должно быть готово ДО старта работ

- Утверждённая планировка (с финальным расположением мокрых зон, кухни, всех стен)
- Согласованная перепланировка (если меняете границы санузлов)
- Инженерные проекты: ЭОМ, водоснабжение, отопление, ОВиК
- Договор с бригадой с приложениями: смета, график, чертежи
- Согласование с УК на ремонт (пропуска, регламент, контакты)
- Открытый расчётный счёт под проект (отдельный, не семейный)

Без планировки и инженерных проектов начинать ремонт — это перекладывать решения с этапа дизайна на этап стройки. Каждое такое решение в 5-10 раз дороже.

5.2. Параллельный процесс: 1.5 месяца выигрыша

Принцип LH: доработка дизайн-проекта параллелится с запуском строительных работ. Это даёт выигрыш около 1.5 месяца на проекте.

Как это работает: 1. **Месяц 1-2:** бриф + 3 варианта планировок + утверждение → можно стартовать демонтаж 2. **Месяц 2-3:** концепт + первые 3D-визуализации → подбор бригады 3. **Месяц 3-4:** финальные визуализации + чертежи → старт черновых работ 4. **Месяц 4-11:** ремонт под авторским надзором

То есть проект не «сначала весь дизайн, потом весь ремонт». Они идут параллельно с задержкой 1.5-2 месяца.

5.3. Классы строительных бригад в Москве (2026)

Класс	Цена работ	Что получаете
Класс А	85-95 тыс ₽/м ²	Уровень «Instagram-фотографий» — идеальные стыки, совершенные процессы. Дешевле такого качества на рынке нет.
Прораб-компания	65-90 тыс ₽/м ²	Прораб средней бригады, выросший в компанию. По качеству = частный прораб, иногда хуже из-за «расползания» контроля.
Частный прораб	55-65 тыс ₽/м ²	ИП с узкоспециализированными специалистами. Результат отличается от класса А только в микродеталях. Лучшее соотношение цена/качество.
Частная бригада	30-35 тыс ₽/м ²	Без узкой специализации. Результат «на твёрдую тройку с плюсом» — стыки не идеальные, процесс сумбурный. Достойно для бизнес-класса при тщательном выборе.

Опасность посредников. Между сегментами 30-65 тыс ₽/м² много фирм, которые сами ничего не делают, а перепродают вашу заявку случайной бригаде. Признак: не показывают конкретного прораба, общаются только через менеджера, не дают контактов реализованных объектов. **Это худший случай — вы не выбираете бригаду, кого свободного дадут, с тем и работаете.**

5.4. Как выбирать подрядчика — ехать на объекты

Главное правило: смотреть действующие объекты, не картинки на сайте.

Желательно ехать НЕ одному, а с дизайнером — он покажет разницу между «хорошо» и «отлично», которую неподготовленный взгляд не заметит.

На что смотреть:

- Электрический щиток.** Простой щиток = простой ремонт. Много автоматов, аккуратная маркировка, продуманная разводка = уровневый ремонт.
- Слаботочка отдельно от силовой.** Роутер, светодиодная подсветка — в отдельном щитке? Признак хорошего ремонта.
- Розетки и подрозетники.** Аккуратность сборки, ровность подрозетников.
- Стыки примыкания.** Лучше всего видны на контрастных стенах (один стык синий, другой белый).
- Молдинги и углы.** Запилы под 45° — ровные, без щелей.

□ **Малярка под боковым светом.** Светлые стены при боковом освещении показывают все огрехи шпаклёвки.

5.5. Договор с бригадой — что реально работает

1. График платежей, привязанный к этапам. Стандартная практика рынка: строители стараются заложить максимум прибыли на черновой этап, минимум на финал. Проблема: чистовые работы сложнее, на них вылезают недостатки чернового. Если прибыль уже получена — нет рычага доделывать качественно.

Что делать: при подписании пытаться переформатировать график. Сделать финальный платёж больше изначального предложения.

2. Ответственность за срыв сроков — пункт почти всегда не работает (срыв легко обосновывается «материалы пришли поздно», «заказчик долго утверждал»). В России потребитель защищён Гражданским кодексом, дополнительно усложнять договор смысла нет.

3. Гарантия на работы — стандартно 1-2 года на черновые, 1 год на чистовые. Прописать в финальном акте сдачи.

ЭТАП 6 — ВО ВРЕМЯ РЕМОНТА

6.1. Главный инструмент контроля — фотопотоки

Современный стандарт контроля — **отдельная группа в Telegram / WhatsApp / MAX исключительно для фотоотчётов.**

Принципы фотопотока

- **Только фото, никаких диалогов.** Обсуждения — в отдельном чате
- **Регулярность:** еженедельно как минимум, иногда ежедневно при активной фазе
- **Привязка к этапам:** что сделано → фото → краткая подпись

Что даёт фотопоток

1. **Визуальный контроль динамики** — в ленте видно, как меняется квартира
2. **Контроль плотности работ** — если 2 недели нет фото = бригада стоит
3. **Отслеживание ошибок** — при возникновении проблемы можно отлистать назад и понять, в какой момент она возникла и кто виноват
4. **Историческая память** — после ремонта остаётся полная фотохроника проекта

Если бригада или дизайнер сами не предлагают фотопоток — попросить завести. Это базовая практика, отказывать здесь нет причин.

6.2. Точки контроля для собственника

- После демонтажа** — всё ли по проекту, чистота вывоза мусора
- После электрики до штукатурки** — фотофиксация всех проводов с привязкой к чертежу
- После сантехнических разводов** — испытание давлением
- После стяжки** — ровность по уровню (норма 2 мм на 2 м)
- Перед укладкой плитки** — раскладка «насухую»
- Перед финишной покраской** — шпаклёвка под боковым светом

6.3. Главная ошибка заказчика — отступление от дизайн-проекта

Эта ошибка чаще всего срывает сроки и бюджет.

Дизайн-проект разрабатывался не просто так. Все материалы, толщины, отметки уровней — увязаны между собой.

Типичный сценарий срыва: 1. Стяжка залита под определённый отделочный материал (учтена толщина паркета, плитки, ламината) 2. Заказчик в финале решает поменять материал — например, паркет на инженерную доску другой толщины 3. Стяжку нужно либо переделывать, либо мириться с разными отметками пола

Последствия отступления: +1 месяц минимум, +20% к бюджету раздела, потенциальные конфликты с бригадой.

Принцип: всё, что определено как ключевое в дизайн-проекте, нужно соблюдать. Если возникает желание изменить — оценивать стоимость изменения ДО решения.

6.4. Если бригада «отстаёт» от графика

- Зафиксировать отставание письменно (письмо в чат + дата)
 - Запросить скорректированный график с обоснованием
 - Если задержка > 2 недель — собрать встречу с прорабом, дизайнером, заказчиком
 - Если задержка > 1 месяц без понятной причины — рассмотреть смену бригады по условиям договора
-

ЭТАП 7 — ФИНАЛ И ЗАСЕЛЕНИЕ

7.1. Финальная приёмка работ

- Обход с дизайнером + прорабом + заказчиком (3 стороны одновременно)
- Список замечаний фиксируется письменно (фото + комментарий по каждому)
- Сроки устранения замечаний — обычно 5-14 дней
- Повторная приёмка после устранения

7.2. Что обязательно проверить при последней приёмке

- Все розетки (тестером + проверкой включения нагрузки)
- Все смесители (давление, температура, отсутствие протечек)
- Тёплые полы (включить, прогреть, проверить датчики)
- Кондиционирование (включить, проверить уровни и шум)
- Двери (легко открываются, замки работают, нет перекосов)
- Освещение (все группы включаются, нет мерцаний)
- Молдинги, плинтусы, карнизы (нет щелей и сколов)
- Окна (после ремонта могли разрегулироваться — проверить плотность прижима)

7.3. Документы на руках после сдачи

- Акт сдачи-приёмки работ
- Гарантийный талон от бригады с указанием срока
- Сертификаты на материалы (для ключевых позиций — плитка, паркет, краска)
- Исполнительная схема электрики (где какой провод проложен)
- Спецификации мебели и техники (для гарантии производителей)

Хранить минимум 5 лет. Особенно исполнительную схему — без неё каждое сверление стены становится лотереей.

БОНУС — ЛАЙФХАКИ ОТ ИЛЬИ КОМОЛОВА

Дружить с соседями сверху

Соседи сверху — самый ценный ресурс новосёла.

Лайфхак про шумоизоляцию

В новостройках бизнес-класса звукоизоляция между этажами часто недостаточна. После заселения многие жалеют, что не сделали усиленную шумоизоляцию.

Альтернативное решение: прийти к соседям сверху и предложить **оплатить им усиленную шумоизоляцию пола**, если они её ещё не делали.

Преимущества:

- **Сильно дешевле**, чем делать шумоизоляцию своего потолка
- **Не крадёт пространство** (потолки остаются той же высоты)
- **Эффективнее технически** — звукоизоляция работает лучше «у источника» звука, чем «у приёмника»

Это требует дипломатии: подойти к соседям с предложением, обосновать выгоду им (новый качественный пол за чужой счёт), договориться о материалах и сроках.

Главный психологический фактор — отношение к людям

Личное наблюдение Ильи за 12 лет: На проектах, где заказчики относятся к людям (бригаде, дизайнерам, поставщикам) с уважением и позитивом, заметно меньше: - Недочётов и ошибок - Срывов и переделок - Конфликтных ситуаций

Конечный результат у таких клиентов — намного качественнее, и это видно прямо в деталях.

Почему это работает

Ремонт делают люди — не роботы. Те же руки, которые могут уложить плитку идеально, при плохой атмосфере на объекте делают «как пойдёт». Это не лень — это человеческая природа.

Заказчики, которые приходят с уважением и доверием, получают **больше внимания к деталям** от той же бригады, что и заказчики-скандалисты.

Тратьте время на выбор дизайнера, а не на диван

Распространённый антипаттерн:

- Заказчик 3–4 раза ездит выбирать диван (потому что это «понятная» покупка)
- Дизайнера выбирает по картинке в интернете за 10 минут (потому что «как его выбрать-то»)

Это инвертированная логика. Диван можно поменять. Дизайнера, с которым подписан договор и сделана половина проекта, — нет.

Как правильно выбирать дизайнера

1. **Время на выбор** — потратьте больше, чем на диван. Это разовое решение на 8–12 месяцев работы.
 2. **Личная встреча** — обязательно. Не по картинкам, не по сайту, не по соцсетям.
 3. **Выезд на объекты** — посмотреть реализованные проекты, не только рендеры
 4. **Доверие** — должно быть. Если на встрече не возникло — не подписывать.
 5. **Комфорт коммуникации** — общаться предстоит много, важно, чтобы это было приятно.
-

ОБ LH STUDIO

С 2014 года проектируем и реализуем интерьеры под ключ в Москве. **200+** завершённых проектов. **ТОП-10 Houzz Russia**. **8 из 10** клиентов приходят по рекомендациям.

Наш подход — **одна команда, один договор, одна ответственность** за дизайн и ремонт. Без разрыва «проект отдельно, стройка отдельно».

Что мы можем сделать для вас бесплатно

1. Расчёт бюджета под вашу планировку. Пришлите планировку и площадь в Telegram [@loftandhome](https://t.me/loftandhome) — посчитаем бюджетную раскладку под ваш конкретный лот. Без обязательств. Покажем 2-3 похожих проекта из портфолио LH.

2. Рекомендации проверенных подрядчиков. В LH есть базы строительных компаний разных классов (от 30К/м² до 95К/м²) — можем порекомендовать под ваш бюджет и задачи.

3. Персональный чеклист под ваш ЖК. Если вы покупаете в одном из приоритетных ЖК Москвы (Шагал, Остров, Река, SkyView, Foriver и др.) — у нас есть **персонализированный чеклист новосёла** под ваш конкретный ЖК. Со специфическими данными: окна, вентиляция, кондиционирование, регламент УК. Полный список доступных персональных чеклистов — на нашем сайте lh-studio.ru.

Контакты

- **Telegram:** [@loftandhome](https://t.me/loftandhome)
- **WhatsApp:** [+7 926 459-17-58](https://wa.me/79264591758)
- **Телефон:** [+7 \(495\) 975-74-48](tel:+74959757448)
- **Email:** info@lh-studio.ru
- **Сайт:** lh-studio.ru
- **Адрес:** Москва, проспект Лихачёва, 20

Если есть вопросы по чему-либо в этом чеклисте — пишите в Telegram. Ответу лично.

— *Илья Комолов, основатель LH Studio*