

# Сам себе бригадир

ОЛЕГ ХОХЛОВ

**РЫНОК ЗАГОРОДНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ БОЛЕЕ ДИК, ЧЕМ ПРИРОДА. ДАЖЕ ЕСЛИ ВЫ ОБРАТИТЕСЬ В СТРОИТЕЛЬНУЮ ФИРМУ, ВНИКАЙТЕ ВО ВСЕ ТОНКОСТИ ПРОЦЕССА — ЕСЛИ, КОНЕЧНО, ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ. ГЕНПОДРЯДЧИКИ ЧАСТО НЕ ИМЕЮТ СВОИХ РАБОЧИХ И НАНИМАЮТ ГАСТАРБАЙТЕРОВ, КОТОРЫХ ВЫ МОГЛИ БЫ НАЙТИ И САМИ. ДОГОВОРЫ И СМЕТЫ СОСТАВЛЯЮТСЯ НЕКОРРЕКТНО. ПРОКОНТРОЛИРОВАТЬ ВСЕ СМОЖЕТ РАЗВЕ ЧТО ПРИВЛЕЧЕННЫЙ ВАМИ НЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТ.**



**ПРИРОДНАЯ ДИКОСТЬ** Москвичка Тамара искала строительную фирму в интернете, благо предложений достаточно. Остановилась на компании из Смоленской области. Небольшой сруб с пиломатериалами, установкой под крышу и частичной отделкой — 300 тыс. руб. Директор фирмы по телефону красиво обосновал, почему все деше-

во, но сердито, пообещал прислать в Москву своего представителя. С ним дачница подписала договор, не взглянув, что в документе ни слова о том, что связывает индивидуального предпринимателя Вадима со смоленской фирмой.

Через месяц на участок привезли только бревна — другие материалы вроде бы задержи-

вались. Плотники не могли дозвониться до Вадима, а когда им это удалось, заняли у дачника денег на бензин и уехали на другой объект. В смоленской строительной фирме умили руки: договор же был подписан не с ней. Состоялось несколько судов, прежде чем Тамара получила исполнительный лист на 287 тыс. руб. Судебные приста-

△ Большинство строительных компаний только собирают заказы, а потом перепродают их или распределяют между внештатными бригадами

вы взыскали с Вадима лишь 37 тыс. руб., после чего вернули исполнительный лист: Вадим нигде не работает, собственности у него нет, а на банковском счете — около рубля.



## Клиенты стройфирм чаще всего застрахованы от проблем не больше, чем те, кто обращается к шабашникам. В том числе и при строи- тельстве «под ключ» В КОТТЕДЖНОМ ПОСЕЛКЕ

Это, конечно, явное мошенничество, но обманутыми в той или иной степени себя считают многие клиенты российских компаний, занятых загородным домостроением. Для среднего европейца вникать в детали строительства своего дома все равно что лично участвовать в сборке автомобиля. А у нас, если сами не проверите, сколько слоев базальтовой ваты кладут для утепления пола, наверняка получите холодный дом. Если не хотите присутствовать при укладке фундамента — не можете быть уверены, что там качественные бетон и арматура, а не суррогат и каркасы детских колясок с ближайшей свалки. Самое удивительное, что клиенты стройфирм чаще всего застрахованы от проблем не больше, чем те, кто обращается к шабашникам. В том числе и при строительстве «под ключ» в коттеджном поселке.

«Нередко это худший вариант: вы платите вперед, при этом вам навязывают строительную фирму — самую дешевую или ту, что больше отстегнула, чтобы выиграть тендер», — считает Владимир Копейкин, заместитель генерального директора компании «Адвокат качества», которая занимается техническими экспертизами строительных объектов. Бывший сотрудник Владимира Копейкина работает главным инженером в одном из таких поселков и жалуется на инвестора: «На объекте 196 домов, за которые отвечает один человек с профильным высшим образованием — мой бывший коллега. На нем снабжение, общая организация и договоры. Чтобы лазить по домам, времени нет. Нужно хотя бы 15 прорабов, а инвесторы говорят: если рабочий понимает по-русски, прорабом можно ставить его».

Исключения в деревянном домостроении есть — верхний ценовой сегмент, в основном представительства западных компаний. «Менее 5% домов

строят западные компании, однако спрос на их продукцию не удовлетворен», — говорит Евгений Скоморовский, управляющий директор компании «Century 21 Запад». — В сегменте элитного жилья работают Honka, Larponia House OY, Vuokatti, а также Honkatalot, Kontio, Rovaniemi и Danhaus». Если дачнику коттедж по цене квартиры в центре Москвы не по карману, придется ради контроля качества или самому перекавалифицироваться в прорабы, или нанять на эту позицию независимого эксперта.

**СУММЫ В ДЕРЕВЯННЫХ** «В 1995 году, когда мы начали работать в России, цивилизованного рынка деревянного домостроения здесь не существовало, его нет и сейчас», — говорит Александр Львовский, директор московского представительства «Росса Ракенне СПб» — эксклюзивного дистрибутора Honka в России. Дело не только в том, что нет прозрачного ценообразования, а смета может обосновать любую стоимость услуг или материалов. Эксперты полагают, дикость рынка объясняется его молодостью: многие отечественные дачники чужими руками строят впервые и не понимают, что такое качественный деревянный дом.

«На нашем рынке полный бардак! — согласен Александр Дубовенко, совладелец компании Good Wood. — В деревянном строительстве главное — втянуть человека в работу. Потом начинаются фокусы. Как бы случайно выясняется, что сумма из договора не включает отдельные работы и материалы

или, например, их доставку и разгрузку». Допы, то есть дополнительные работы, о которых не подозревал заказчик, — хлеб ушлого строителя. Они увеличивают стоимость дома, скажем, на треть по сравнению с той, что прописана в договоре. А как оценить время, которое клиенту приходится проводить на стройплощадке, контролируя рабочих?

Девять строительных компаний из десяти лишь собирают заказы, чтобы перепродать или распределить между внештатными бригадами. В горячий сезон к услугам субподрядчиков приходится прибегать даже лидерам рынка. Например, менеджер компании «Зодчий» заверила корреспондента «Денег» в том, что на его участке, если он закажет дом у компании, будут работать только штатные сотрудники. Я попросил образец договора с «Зодчим», а там: «Исполнитель имеет право привлекать к исполнению своих обязательств по договору других лиц (субподрядные организации)». «Подрядчики экономят на квалифицированных рабочих, технике и материалах, заказчики — на качестве проектирования, проектировщики — на интеллектуальных затратах и времени», — говорит Наталия Воинова, генеральный директор архитектурной студии «ПланАр».

«По итогам 2006 года объем российского рынка деревянного домостроения составил менее 4,5 млн кв. м площади, введенной в эксплуатацию официально, по итогам 2007 года — более 6 млн кв. м», — говорит Александр Дубовенко. — На Московскую область приходит-

ся 25%». По оценке Евгения Скоморовского, управляющего директора компании «Century 21 Запад», в числе лидеров по объемам деревянного строительства помимо Подмоскovie — Башкирия, Татария, Ленинградская и Челябинская области. По оценке аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, в структуре подмосковного рынка загородной недвижимости на долю деревянного строительства приходится примерно \$1 — 1,5 млрд, то есть 10% местного рынка строительства коттеджей.

Эти цифры характеризуют лишь легальную часть рынка: далеко не все постройки сдаются согласно правилам. Так, дачники, своими руками построившие что-то на своих участках, занимаются этим, только если хотят подключить газ или прописаться. «Привести статистику по деревянному домостроению в России невозможно, — уверен Александр Львовский. — Любые экспертные оценки будут взяты с потолка». Россия обладает почти четвертью мировых лесных ресурсов, однако занимает место в третьей десятке стран по потреблению древесины, что, с одной стороны, говорит об огромном потенциале деревянного домостроения, с другой — о неразвитости рынка.

**САМ СЕБЕ ГЕНПОДРЯДЧИК** Если вы готовы уделять стройке максимум внимания и времени, можно сэкономить, нанимая для разных работ отдельных подрядчиков. «Так удастся исключить генподрядные, которые строительная фирма требует за то, что организует взаимодействие на объекте разных субподрядчиков», — объясняет Алекс Берг, учредитель ассоциации Bergs. Кроме того, отмечает эксперт, работая со специализированными фирмами (по проектированию и монтажу инженерных систем, строительству бассейнов), можно получить скидки, которые генподрядчик оставил бы себе.





◁ Цивилизованного рынка деревянного домостроения в России так и не появилось, утверждает Александр Львовский



ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО/АФ

◁ В загородном строительстве главное — втянуть человека в работу, а потом начинаются фокусы, предостерегает Александр Дубовенко

По оценке Евгения Скоморовского, затраты на возведение деревянного дома распределяются так: общестроительные работы — 40–45% (проектирование — 5–10% их стоимости, если принять ее за 100%, фундаментные работы — 20–25%, возведение стен и сооружение кровли — 35–40%, внутренняя отделка — 25–30%), устройство инженерных коммуникаций — 15–20%, другие расходы — 5–15%. Прибыль генподрядчика — примерно четверть от суммы строительства. При затратах на дом в несколько миллионов рублей сумма получается достойной внимания.

С таким подходом, впрочем, согласны не все эксперты. «Не факт, что удастся сэкономить, если привлечь бригаду, минуя стройфирму, — считает модератор форума „Наша дача“ (dacha.wcb.ru) Геннадий Лосик. — Например, рабочие, которые строили мой дом, сказали, что разница в цене, обратиться к ним напрямую, составила бы всего 5%». «За счет большого объема строительные фирмы приближаются по расценкам к частникам и индивидуальным предпринимателям, — добавляет Александр Дубовенко из Good Wood. — Мы своим рабочим платим вдвое меньше, чем они могли бы получать, если бы искали клиентов самостоятельно, зато регулярно». «У большинства деревообрабатывающих комбинатов устоявшиеся связи с определенными строительными компаниями, они поставляют им материал по ценам ниже рыночных, — отмечает Евгений Скоморовский. — Субсидируя строителей, производители делают менее привлекательным

для потребителя самостоятельное проведение работ».

Известно, что профессиональный уровень большинства гастарбайтеров нулевой. «Если на стройке постоянно находится штатный прораб строительной фирмы, это мало влияет на результат, — замечает Александр Дубовенко. — Если прораб внештатный, то генеральный подрядчик, если у вас возникнут претензии после завершения стройки, умоет руки — вам предложат искать индивидуального предпринимателя, с которым был подписан акт выполнения работ».

«Первый шаг для человека, который решил лично контролировать строительство, — найти специалиста по техническому надзору, который станет связующим звеном между заказчиком и подрядчиками», — говорит Алекс Берг. Независимый эксперт поможет избежать неожиданного появления разных дополнительных работ. «Например, вы заказываете сборку стен одной бригаде, а установку окон — другой, — поясняет Александр Дубовенко. — После того как стены будут собраны, может выясниться, что оконные проемы перед установкой стеклопакетов нужно подпилить. И оконщики откажутся работать, пока вы не подготовите проемы, а плотники заявят, что займутся этим, только если и установку окон вы поручите им, заломив при этом цену».

**БЕЗ ДОПОВ** «Теоретически основной инструмент ценообразования — стоимость материалов, — говорит Наталия Воинова. — Цена собирается из стоимости сырья, его подготовки, доставки и сборки. Импорт добавляет стоимость таможенных пошлин и услуг западных проектировщиков». Разброс цен на строительство одного и того же дома может достигать 30% — рынок не пришел к четким критериям относительно того, что должно быть включено в стоимость квадратного метра. «Нап-

пример, вам могут предложить 1 кв. м и за 4,5 тыс. руб., но это заводская цена комплекта стен, — говорит Александр Дубовенко. — Чтобы построить дом, необходим фундамент, нужно привезти и собрать стены, прорубить окна и установить кровлю. В итоге 25–30 тыс. руб. А еще полы, отделка, электричество и водопровод. «По моему опыту, восемь смет из десяти искусственно занижены — и часто минимум в два раза, — говорит Владимир Копейкин. — На работы, умышленно не указанные в смете, строительная фирма назначает цену в пять раз выше рыночной. При этом клиенту деться некуда — дополнительные работы всплывают в середине стройки. Недавно к нам обратилась с таким случаем: первоначальная смета на строительство бани была на 260 тыс. руб., окончательная — на 980 тыс. руб.».

Подписывая договор, нужно выяснять, не что входит в стоимость, а что не входит. Такая детализация — от разработки проекта до последнего шурупа.

«Нужно обязательно оговаривать, какие дополнительные работы вы готовы оплачивать, а также указать порог удорожания материалов (например, не более 10% стоимости дома). Но в этом случае можно даже не рассчитывать, что строительная компания упустит возможность выставить вам максимальный счет», — отмечает Юрий Королев, председатель клубного поселка «Левашово озеро».

Правильный договор не застрахует от проблем, но позволит предъявить претензии. «В договоре должно быть оговорено качество (в соответствии со строительными нормами и правилами

и проектной документацией) и ответственность строительной фирмы (в том числе за сохранность материалов)», — говорит Владимир Копейкин. Типичная уловка: строительная фирма фиксирует штрафные санкции на уровне 0,1% стоимости невыполненных работ. Если вам, например, не установят сантехнику и выключатели, жить в доме вы не сможете, но в качестве компенсации вы будете получать копейки. Когда размер неустойки за срыв сроков работ в договоре не указан, ее можно требовать в суде, апеллируя к закону «О защите прав потребителей». Но если в договоре не указаны сами сроки проведения работ, нет шансов взыскать неустойку. «Любой строительной фирме выгодно иметь долгострой, — предупреждает Владимир Копейкин. — Бывает, мы приезжаем на объект, где за несколько месяцев практически ничего не сделано, зато есть пара десятков спальных мешков, газовые баллоны и плиты. Туда просто свозят на ночевку рабочих с других объектов, а хозяин говорит, что все идет по плану».

До суда, по словам эксперта, доходит один конфликт из ста: когда вмешиваются независимые эксперты и юристы, строительные фирмы, как правило, пасуют и устраняют недоделки. Однако усилить свои позиции хорошим экспертом тоже дело недешевое. Экспертиза вашего договора со стройфирмой обойдется всего в 2–3 тыс. руб. Но стоимость полного технического надзора за стройкой обычно привязана к площади объекта: в среднем 40 тыс. руб. плюс 30 руб. за 1 кв. м. «Это 10–20 выездов на объект эксперта, во время которых фиксируются и документируются все выявленные недостатки, — рассказывает Владимир Копейкин. — Раз в месяц, чтобы избежать сговора эксперта и строителей, на объекте появляется проверяющая комиссия». Это потому, что на стройке верить нельзя даже независимым экспертам ●