

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Защитная стройка

Заказчики строительства загородного дома порой совсем не горят желанием вмешиваться в процесс его возведения, напротив, они предпочли бы впервые посетить объект, когда он будет уже готов. Взять такую стратегию на вооружение отваживаются единицы, хотя, если грамотно подойти к выбору строителей, можно получить хороший результат даже без визитов на стройку. Если знать, как обойти подводные камни.

— выбор недвижимости —

Выбрать компанию для строительства загородного дома непросто хотя бы потому, что их слишком много: только в Подмосковье их больше тысячи, а бригад, которые работают как индивидуальные предприниматели или предлагают свои услуги как физические лица, в несколько раз больше. По данным строительной компании Framing House (специализируется на возведении энергоэффективных каркасных домов), действительно качественно строят не больше 2–7% подрядчиков. Процент зависит от строительной технологии: в каркасном домостроении он ниже, в сегменте каменных домов (кирпич, «теплая» керамика и пр.) и домов из клееных материалов — выше, а средние показатели у тех, кто строит дома из бруса и массива древесины. Но все равно разброс не настолько высок, чтобы свой выбор базировать на технологии. Тем более что существенно сэкономить на этом все равно не получится. Как утверждает Семен Гоглев, управляющий партнер компании «Норвекс НЛК» (строит дома из клееного бруса), при равных потребительских характеристиках дома цена его будет примерно одинаковой, по какой технологии ни строй. Поэтому выбирать следует иначе.

Есть несколько способов. Например, самый популярный во все времена — сарафанное радио, ориентация на отзывы людей своего круга общения: родственников, друзей и знакомых. По словам генерального директора Framing House Евгения Филатова, большинство клиентов, приходящих по рекомендациям (в этой компании таких около 30%), готовы полностью доверять строителям и не вмешиваться в процесс работы. А вот на отзывы из интернета особенно рассчитывать не стоит, предупреждают эксперты.

Где что дают

Второе, что приходит на ум, — это посетить площадки, где представлены демонстрационные дома разных компаний. Таких в Москве и Подмосковье несколько, на каждой экспонируются объекты нескольких десятков производителей. Скажем, на выставке «Малозаточная страна», расположенной рядом с ТЦ «ИКЕА Белая дача», представлено 30 компаний — преимущественно те, что строят из дерева или по каркасной технологии. А, например, на площадке «Балтия Гарден» в 10 км от МКАД по Новорижскому шоссе можно также осмотреть блочные дома или объекты непривычной формы — купольные и пр. Однако нельзя ориентироваться лишь на увиденное. Качественно возвести демонстрационный дом может практически любая компания, но это еще не означает, что и заказчик получит точно такой же продукт. Поэтому во избежание разочарований стоит сравнить спецификацию демодома (материалы, их характеристики, толщину стен и пр.) с тем, что будет предлагаться заказчику. Хотя для ознакомления с представленными на рынке домами осмотр демообразцов вполне подойдет.

Третий способ — посмотреть, с какими компаниями сотрудничают загородные девелоперы, то есть те, кто обустраивает большие территории в коттеджных поселках. Как правило, в линейке их предложений почти всегда имеются участки без подряда, а вот собственные строительные компании у девелоперов встретить нечасто — это иной вид бизнеса. Но чтобы иметь возможность предложить покупателям готовый продукт, девелоперы все равно вынуждены сотрудничать со строителями. Почти у каждого загородного девелопера есть пул компаний, воспользоваться услугами которых он готов порекомендовать. К их выбору застройщики коттед-



При равных потребительских характеристиках загородного дома цена вопроса будет примерно одинаковой, по какому методу объект ни строй

жных поселков обычно подходят тщательно и профессионально, понимая, что претензии к предложенной ими строительной компании отразятся и на их собственной репутации. Поэтому в поисках подходящей строительной компании можно наведаться в какой-нибудь поселок, даже не имея намерения купить там участок — просто за тем, чтобы узнать, с кем из строителей там советуют сотрудничать. Чем крупнее девелопер, тем длиннее список рекомендаций. Скажем, «Вектор Инвестментс», в активе которого конгломерат коттеджных поселков на Новорижском шоссе под единым брендом «Истринская долина», может порекомендовать с десяток подрядчиков. Этого более чем достаточно для дальнейшего детального изучения.

Проверка на расстоянии

После того как первичный отбор сделан, самое время познакомиться с компанией поближе. Ехать в офис каждой из них пока преждевременно, нужно лишь разослать письма с просьбой посчитать затраты на дом. Задачу стоит формулировать подробно, тем более что типовые дома, которые в числе прочего предлагают в большинстве строительных компаний, заказчиков редко устраивают. Им всегда хочется хоть что-то в проекте да изменить, а лучше сделать полностью индивидуальный продукт. Если выбран именно такой путь, отсечь наименее подходящие компании можно будет почти сразу. «Если ответное письмо с расчетами приходит буквально за полчаса-час, а то и быстрее, это означает, что реально в запрос клиента никто не вникал и никаких расчетов не производил», — говорит Евгений Филатов. — А сделано было лишь следующее: средняя относительная цена для средней в данной компании комплектации умножена на площадь дома, которую заказчику. К реальным затратам на дом, соответствующий потребностям клиента, эта сумма не имеет никакого отношения. Качественные подсчеты занимают несколько дней, их выполняют не менеджеры по продаже, а специалисты. В процессе первичной калькуляции они, скорее всего, будут несколько раз созваниваться с потенциальным клиентом и уточнять детали, а в итоговом письме будет содержаться не просто сумма, а детальный ответ на все вопросы и описание спецификации заказа». Если полученные от нескольких компаний сметы разнятся на 50–70% и более, стоит в первую очередь детализировать предполагаемые расходы тех, кто назвал наиболее низкую цену. Возможно, они учли не все затраты и в процессе строительства попытаются получить с клиента еще денег. Такая схема работы доверия не вызывает.

Дистанционно стоит проверить и саму компанию, с которой клиенту предлагается заключить договор. «Если строительная компания декларирует, что она существует на рынке десятилетие, а договор предлагают заключать с юридическим лицом, созданным год а то и менее назад, стоит быть крайне осторожным», — предупреждает Александр Дубовенко. — Компаньями-однодневками (или одногодками) обычно обзаводятся за тем, чтобы в дальнейшем избежать ответственности перед клиентом: при возникновении претензий ему будет не к кому обратиться — юридическое лицо к тому моменту наверняка будет уже ликвидировано.

Второй показатель — обороты компании, насколько они соответствуют реальному объему строительства. Эту информацию получить непросто, но она поможет понять, есть ли у компании признаки «строительной пирамиды». Дело в том, что в России загородное строительство никак не регламентируется. Если во многих странах средства, полученные от заказ-

чика, можно использовать лишь на возведение именно его объекта, то в России их зачастую тратят на предыдущие проекты. Желая привлечь клиентов, компании могут серьезно демпинговать, зная, что реально на эти деньги построить дом невозможно. Чтобы все-таки завершить стройку, деньги берут со следующего клиента. И так до тех пор, пока клиентов не станет настолько мало, что «пирамида» рухнет.

Отсечь деможителей

Следующий этап отбора — ознакомиться с результатами работы строительной компании. Для этого следует посетить те объекты, которые компания уже построила и которые уже заселены. Но тут есть нюансы. Ехать к тем из бывших заказчиков, которых порекомендуют в самой строительной компании, в корпорации Good Wood настоятельно не рекомендуем. Компании выгодно обзавестись собственными «деможилетями», которые за вознаграждение станут всячески рекомендовать свои владения. Поэтому найти владельцев домов, возведенных конкретной компанией, нужно самому — если компания работает давно и строит много, это несложно. У владельцев дома стоит поинтересоваться, устраивает ли он их, удобен ли в эксплуатации — хотя это вещи субъективные. Но есть по меньшей мере два объективных фактора. Так, необходимо уточнить, менялась ли смета дома в процессе его строительства и если менялась, то насколько и почему. А также выяснить, как компания реагирует на рекламации. «Если компания утверждает, что у заказчиков не возникает претензий к ее работе, можно смело разворачиваться и уходить: на практике такого не бывает», — уверяет Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood (активный игрок в сегменте домов из клееного бруса и комбинированных домов). — Наша компания, которая позиционируется как строящая добросовестно, при нашем объеме работ в среднем ежемесячно получает 40 претензий. И это нормально. Важно лишь понимать, как строители реагируют на претензии и как устраняют недостатки — если вообще устраняют».

Посетить имеет смысл не только готовые, но и строящиеся объекты. Тем более что, как утверждают в компании Framing House, в отличие от демодомов и «деможилетей», демонстрок в природе не существует. «Компаниям это невыгодно — постоянно иметь какую-то одну очень качественную стройку, вкладываясь в нее существенно больше, чем заплатит заказчик этого объекта», — говорит Евгений Филатов. — Да и строек таких одновременно понадобится несколько». На стройплощадке даже не профессионалу есть на что обратить внимание. Прежде всего на саму организацию процесса: в каких условиях живут рабочие, какими инструментами они пользуются, как складированы стройматериалы — разбросаны они по всему участку или хранятся под специально установленным навесом и проч. С первого взгляда может показаться, что такие вещи не так уж и важны, но на самом деле они говорят о подходе к делу и способны впоследствии отразиться на качестве дома.

Все перечисленное — лишь основные этапы выбора строительной компании. На самом деле их гораздо больше, и на то, чтобы досконально изучить их все, придется потратить много времени. Но это того стоит. «К сожалению, при покупке недвижимости, особенно загородной, люди часто руководствуются эмоциями, выбор делается слишком быстро — а это неправильно», — говорит Александр Дубовенко. — К выбору нужно подходить серьезнее, не экономить время. Чем дотошнее будут клиенты, тем меньше будет компаний, работающих некачественно».

Наталья Павлова-Каткова

Дома высотных стандартов

— практика —

Будущие стандарты жилья, которые активно обсуждались весь 2017 год, прошли первый смотр, для дальнейшей доработки отобраны проекты 20 архитектурных бюро. Впоследствии их планируется включить в реестр проектов повторного применения и рекомендовать застройщикам для использования. Между тем застройщики сомневаются, так ли уж нужны типовые решения при возведении коммерческого жилья.

В октябре прошлого года Минстрой России совместно с АИЖК и при участии КБ «Стрелка» объявил Открытый международный конкурс архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки в России. Принять в нем участие могло любое архитектурное бюро, главное условие — соблюдать техническое задание, в основу которого легли разрабатываемые сейчас стандарты жилой застройки, как параметров самого жилья, так и окрестной инфраструктуры.

Участникам предлагалось попробовать силы в трех номинациях: проработать квартал малоэтажной застройки (частные домовладения, таунхаусы и многоквартирные дома высотой до 4 этажей), среднеэтажный кластер с 5–7-этажными домами, а также классический вариант застройки города — с преобладанием 5–9-этажных домов, перемежаемых башнями до 18 этажей включительно. На конкурс поступило несколько сотен проектов от архитекторов из 39 стран. 1 февраля жюри выбрало из них 20 финалистов.

Проекты получились самыми разноплановыми, однако ни один из них, даже те, что были признаны победителями, полностью конкурсную комиссию не удовлетворил — все варианты отправлены на доработку. По словам генерального директора АИЖК Александра Плутника, входившего в состав жюри, одна из задач, которую предстоит решить в процессе доработки, — «соблюдать параметры стоимости, чтобы обеспечить максимальную доступность жилья для граждан». Собственно, ценовые характеристики конкурсанты просчитывали и так, это было одним из требований. Так, по подсчетам нидерландского бюро Bold-collective, вошедшего в семерку финалистов среди тех, кто соревновался в моделировании классической городской застройки 9-этажками и 18-этажными башнями, и предложившего микрорайонную застройку по модульному принципу, средняя стоимость квадратного метра проекта составляет €1,5–1,6 тыс. (то есть 105–112 тыс. руб. при курсе 70 руб./€). У победившего в той же номинации российского архитектурного бюро Pole-Design квадратный метр жилья в зависимости от высоты здания обходится в 77–85 тыс. руб. А, например, у архитектурной группы ДНК, разработавшей модель среднеэтажной застройки, ценовые параметры более комфортные — 36–38 тыс. руб./кв. м. Примерно такой же ценовой диапазон у итальянского бюро T.A.R.I.-Architects, визуализировавшего малоэтажный квартал.

Подстройка под жильца

Застройщикам может показаться финансово привлекательным и другое. Это конкурс не «бумажной» архитектуры, а проектов, которые планируется в дальнейшем использовать, причем не только при реализации программ типа реновации жилого фонда, но и для обычной коммерческой жилой застройки. Иными словами, доступ к конкурсным проектам должны получить застройщики. Как именно это будет происходить, пока не до конца ясно. По словам главы Минстроя Михаила Меня, принимавшего участие в оценке проектов, сейчас рассматриваются два варианта: прямого взаимодействия конкурсантов и застройщиков и опосредованного, через единый реестр типовых проектов, который находится в ведении Минстроя. Во втором случае, по словам министра, проекты победителей нужно сперва выкупить. Но поскольку проекты будут уже в готовом виде, тратиться на их разработку с нуля не придется, а останется лишь привязать их к конкретному земельному участку.

Вопрошенных «Ъ-Домом» девелоперских компаний, работающих в ценовой категории «средняя» и «ниже средней», а также в агентствах недвижимости, которые специализируются на продаже новостроек тех же классов, никто не смог однозначно оценить экономическую целесообразность предложения. «Типовыми проектами, безусловно, пользоваться удобнее, поскольку экономятся средства и время на разработку проектной документации», — соглашается Андрей Цвет, директор по развитию ГК «Гранель». — Однако есть риск потерять индивидуальность отдельных проектов и внешний облик родов, то есть, по сути, это опять будет строительство серийных домов, только на современный лад». А это совсем не то, что ожидает получить покупатель и за что он готов платить. «Сейчас поку-

патели хотят не просто дом, не просто инфраструктуру, они хотят больше и лучше», — объясняет Дмитрий Усманов, коммерческий директор ГК МИЦ. — Их интересует не просто площадь квартиры, а ее решение. Важны организация жилого пространства и функциональное исполнение».

Расхожие мнения

«Экономическая выгода для застройщиков при использовании новых стандартов может заключаться не только в удешевлении проектирования жилых комплексов, но и в снижении закупочной стоимости строительных материалов, установленных проектом», — говорит Наталья Шаталина, генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки». — Однако эта выгода вряд ли сможет полностью компенсировать издержки застройщиков на объекты инфраструктуры, в связи с чем вряд ли можно ожидать». Кроме того, могут появиться и новые статьи расходов. «Не думаю, что из-за обновления нормативов нам грозит переход к типовому проектированию, но если представить себе такую ситуацию, то с точки зрения сокращения затрат на проектирование девелоперам будет удобнее, а с точки зрения увеличения бюджетов на продвижение — сложнее», — рассуждает Мария Могилевцева-Головина, директор по продукту девелоперской группы «Сити-XXI век».

И, наконец, отдельный вопрос связан с заложенным в конкурсные проекты ограничением высоты — не более 18 этажей, да и то лишь точно. Большинство застройщиков выстраивают свою экономику, ориентируясь на иные габариты проектов. «Многие из участников нынешнего конкурса, особенно из-за рубежа и регионов, не имеют четкого представления о том, с какими сложностями приходится сталкиваться в экспертизе и во множестве инстанций», — говорит Иван Романов, управляющий «ЛСР. Недвижимость — Москва». — Суть работы застройщика заключается прежде всего в том, чтобы приспособиться к меняющимся условиям. Нельзя строить жилые дома в отрыве от действительности, поэтому логично было бы провести подобный конкурс среди застройщиков, так как решений и идей, уже адаптированных к нашей реальности, более чем достаточно».

Параметры преткновения

Разное отношение у участников рынка недвижимости вызывают и сами стандарты. «Одно из главных предлагаемых нововведений — в соотношении комнат: новые стандарты предполагают правило «один человек — одна комната» (СНИПы советского периода предполагали соотношение «на одну жилую комнату — 1,2 человека»), — рассказывает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой». — Соответственно, новое типовое жилье будет более просторным, тем более что обновленные стандарты предполагают увеличение высоты потолков до 2,8 м, что на 30 см выше нынешних норм». Впрочем, многое будет зависеть от реализации этой идеи. В «Сити-XXI век» предупреждают, что слепое следование рекомендации «одна комната на одного человека» «может привести к тому, что типовые проекты начнут грешить планировками с обилием спален площадью 7–8 кв. м, с огромной нагрузкой на общественные зоны квартиры».

Еще один неоднозначный параметр связан с квартирографией. Долю однокомнатных квартир планируют уменьшить с нынешних 50% до 40%. Рациональное зерно в этом есть. С уменьшением числа однокомнатных квартир сокращается общее число квартир и в доме в целом и на каждом этаже в отдельности. Одновременно уменьшается число квартир, сдаваемых в аренду, поскольку «однушки» — самый популярный у арендаторов продукт. В сумме это даст большую приватность проживания, снижение нагрузки на окрестную инфраструктуру и пр. Но нюансы есть и тут. «Предлог для сокращения доли однокомнатных квартир — более комфортное проживание», — говорит Владимир Моремис, коммерческий директор Est-a-Tet. — Но для тех, кто платит за новую квартиру самостоятельно, это скорее дополнительная финансовая нагрузка, ведь все упирается в конечный бюджет покупки, а также уровень доходов».

При этом некоторые требования, предъявляемые к жилью покупателями, в стандартах не учтены вовсе либо отражены опосредованно. «У нашей компании нет жалоб от покупателей на применяемые стандарты», — замечает Павел Брызгалов, директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер». — А на рынке в целом наиболее часты жалобы на качество строительства и несоблюдение сроков. Но это относится скорее к строгости следования стандартам со стороны строителей и зависит от квалификации конкретных людей, выполняющих специализированные работы на стройке».

Наталья Павлова-Каткова

НЕКРОЛОГ



18 февраля на 56-м году жизни скончался обозреватель «Ъ» **Андрей Воскресенский**. Много лет он был нашим товарищем, работал чуть ли не для всех изданий «Коммерсанта», более 10 лет был главным редактором приложения «Дом», вел на радио «Коммерсант-FM» рубрику «Недвижимость с Андреем Воскресенским». Мы запомним его как замечательного профессионала, светлого и отзывчивого человека.