

24 → Но рынок генподрядных работ достаточно специфичен. Серьезных игроков, обладающих необходимыми ресурсами, действительно немного, и им в первую очередь интересна работа с крупными заказчиками. Тем временем застройщики в последнее время стремятся «дробить» свои проекты и нанимать несколько подрядчиков, чтобы снизить риски. Другая ситуация с генподрядом по госконтрактам: государственные структуры, наоборот, укрупняют лоты, чтобы создать барьер для мелких недобросовестных компаний. Таким образом, генподрядчиком интереснее работа с госконтрактами, но этот рынок очень узкий, попасть на него непросто.

«Из-за всех этих особенностей переход застройщиков на рынок генподряда вряд ли станет всеобщей тенденцией, хотя, безусловно, спрос на хороших надежных генподрядчиков будет всегда», — считает госпожа Филина.

**НОВЫЕ УСЛОВИЯ** Директор компании «Жданов Групп» Евгений Жданов расска-

зывает: «В 2015 году строительный рынок был поставлен в условия, при которых примерно половине петербургских девелоперов стало выгоднее создавать собственные генподрядные подразделения, сегодня около 70% из них занимается генподрядом самостоятельно, остальные 30% привлекают сторонних генподрядчиков. С введением новой системы проектного финансирования, в условиях, когда многие малые и средние компании вынуждены уйти с рынка, часть из них перешла в ряды генподрядчиков, предлагающих свои услуги строительным гигантам. Но вряд ли все они будут заниматься только генподрядом: те, кто не хочет «снижать статус и обороты», объединяются с тем, чтобы совокупный начальный капитал позволил им участвовать в системе проектного финансирования».

Господин Жданов полагает, что вряд ли новое законодательство будет способствовать какому-либо более четкому разделению функций компаний, поскольку строители всегда стараются использовать все возможности для получения наиболее выгодных и

масштабных проектов — редко кто довольствуется малым и видит перспективы в развитии одного направления, а законы в строительной отрасли меняются слишком часто.

Владимир Хильченко, президент холдинговой компании «Созвездие Водолея», скептически: «Нередки случаи, когда генподрядчики становились застройщиками. Случаев наоборот — единицы. Крупные застройщики ведут проекты самостоятельно и привлекают субподрядчиков на выполнение отдельных работ. Генподрядчик нужен только в тех случаях, когда у компании нет достаточных компетенций для выполнения строительных работ, и компания не имеет смысла их развивать».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, напоминает, что, с одной стороны, сегмент генподряда для девелопера — это смежная отрасль. С другой — это совершенно другая деятельность, другая структура управления и другая доходность. Для рынка сейчас более характерна обратная ситуация: генподрядчик

становится девелопером. Поэтому в условиях нарастающей монополизации рынка для некоторых небольших девелоперов сфера генподряда может стать скорее не альтернативой основной деятельности, а возвращением в *alma mater*.

Господин Колотвин уверен, что переход застройщиков в сугубо строительную плоскость невозможен. «Строитель может набраться опыта, посмотреть, как управляются проекты, как ведутся работы с архитекторами, госорганами, каким должен быть маркетинг, как продавать квартиры. После этого он будет готов попробовать себя как девелопер. Например, группа компаний ПСК выросла именно из генподрядной компании. Управлять, как управлением девелопер де-факто не сможет. Даже рабочие совещания здесь совсем другой направленности, требуются иные знания и руководство иными ресурсами. Наконец, это совсем разные деньги. Обороты девелопера больше, финансовое планирование отличается, как и нормы прибыли», — заключает господин Колотвин. ■

**18 → ВЛАДИМИР ХИЛЬЧЕНКО,**  
президент холдинговой компании  
«Созвездие Водолея»:

— По сравнению со странами Западной Европы в России крайне сложная для застройщиков ситуация в плане трудности преодоления административных барьеров. Для согласования строительных работ в любом городе России придется посетить до 25–30 инстанций. В Европе, как правило, это пять-шесть ведомств. Временные затраты на согласование всех процедур в России практически в пять раз больше европейских. Согласно нормативам Минрегионразвития, на процедуру получения разрешения на строительство отводится шесть месяцев. На практике реальные сроки оформления необходимых документов на порядки дольше. Как следствие, государство сталкивается с многочисленными случаями получения взяток представителями органов государственной и муниципальной власти для «ускорения» согласовательных процедур. Основное направление, в котором нужно работать, — это обеспечение прозрачности процесса получения разрешения на строительство в целом, снижение количества согласований и временных затрат.

**ИРИНА ДОБРОХОТОВА,**  
председатель совета директоров компании  
«Бест-Новострой»:

— Нужно развивать институт арендного жилья. В этом направлении уже тоже есть подвижки, и хорошо, что многое можно делать на базе «Дом.рф», и уже ведется такая работа. Сейчас госкомпания предлагает аренду апартаментов на Ходынском бульваре, но в перспективе арендаторы смогут выбирать еще среди шести адресов по всей Москве. Это может существенно повысить доступность жилья и сделать сегмент аренды более надежным и безопасным. Если говорить непосредственно о строительном секторе, то здесь нужно развивать инновации, которые могут повлиять на снижение себестоимости метра. Подумать о системе грантов, налоговых льготах для компаний, которые готовы сами разрабатывать и внедрять такие инновации.

**АЛЕКСАНДР БРЕГА,**  
генеральный директор компании  
«Мегалит — Охта Групп»:

— Реформировать отрасль не нужно, ей необходимо несколько спокойных лет, но можно ее стимулировать. Речь идет о субсидировании процентных ставок в рамках проектного финансирования, особенно для объектов класса «стандарт», наиболее чувствительных к появлению дополнительных затрат и росту себестоимости строительства. Они из-за низкой маржинальности часто не соответствуют критерию банков, которые вынуждены отказывать им в проектом финансировании. Правильным было бы внедрение поэтапного раскрытия эскроу-счетов, когда девелопер получает доступ к деньгам дольщиков после завершения части работ. Это позволит сократить объем проектного финансирования и оптимизировать затраты на его обслуживание.

**АЛЕКСАНДР МООР,** руководитель  
Всероссийского центра национальной  
строительной политики:

— Новый механизм финансирования жилищного строительства — начало большой строительной реформы. Например, уже сегодня рассматриваются различные варианты софинансирования создания социальной и инженерной инфраструктуры при жилищном строительстве. Этот вопрос стоит очень остро в условиях реновации и развития городов в целом. Обсуждается также предложение дать возможность поэтапного пополнения эскроу-счетов, своего рода беспроцентную рассрочку. Это очень важный инструмент для стимулирования продаж и развития отрасли. Думаю, к этой идее отнесутся серьезно, и она будет реализована в том или ином виде. Отрасль сейчас очень нуждается в дополнительных инструментах стимулирования, чтобы совершить качественный рывок и как можно быстрее адаптироваться к нововведениям. Без роста потребительского спроса сделать это просто невозможно.

**ЮРИЙ КОЛОТВИН,**  
генеральный директор ПСК:

— Реформировать отрасль в целом стоит так, чтобы строители как можно меньше зависели от административного ресур-

са. Усиленное и подчас демонстративно активное решение вопросов на практике больше мешает, чем помогает. Самый яркий и актуальный пример — реформа 214-ФЗ. Строительные компании постарались всеми возможными способами отсрочить применение новых требований. Несмотря на то, что задумка по своей сути абсолютно здравая, рынок не увидел очевидных преимуществ для бизнеса. В противном случае выстроилась бы очередь из желающих принять новые правила.

**ДАРЬЯ ФИЛИНА,**  
руководитель практики «Недвижимость  
и строительство» бюро юридических стратегий  
Legal to Business:

— Требуется реформа саморегулирования. Следует ввести понятия постоянного и квалификационного членства с различной степенью разрешения деятельности. Увеличить квалификационные требования в виде отработки на субподряде в течение нескольких лет. Также следует установить дополнительную имущественную ответственность СРО за своих членов: договорную ответственность по негосударственным договорам подряда. Кроме того, возможен переход к давно уже обсуждавшейся модели «Один субъект РФ — одна СРО». Необходимо утвердить обязательный для применения «Типовой контракт на строительство» между инвестором, заказчиком и строителем на уровне правительства или Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ. В нем должны учитываться сроки, параметры прибыли, накладные и командировочные расходы, а также расходы по кредитованию, штрафам, санкциям и страхованию.

Также требуется создание службы мониторинга рынка труда. Такая структура могла бы собирать информацию, во-первых, за счет анализа статистической отчетности, а во-вторых, непосредственно контактируя с саморегулируемыми организациями. Помимо этого, необходимо создание отраслевой системы квалификации.

**ЕВГЕНИЙ БОГДАНОВ,**  
основатель проектного бюро Rupto:

— Честно говоря, после столь бурного трехлетнего периода реформирования

нашего строительного комплекса очень хочется, чтобы нас просто на какое-то время оставили в покое. Каждая реформа ведет к определенному периоду адаптации под новые условия. И вместо того, чтобы работать и развивать бизнес, участники рынка вынуждены тратить много усилий на то, чтобы подстроиться под изменения.

**АНДРЕЙ КУГИЙ,**  
управляющий партнер компании «M2Market»:

— Мне кажется, что для строительной отрасли на ближайшую и даже среднесрочную перспективу реформ уже достаточно. Одно из базовых условий развития бизнеса — стабильность. Сейчас с 1 июля полностью переформатирована схема финансирования новых проектов. Пока полноценно и объективно никто не может оценить всех изменений на рынке. Насколько себестоимость проектов, реализующихся по новым правилам, будет выше, чем проектов, оставшихся на долевке? Насколько клиенты будут готовы переплачивать за возможность купить квартиру по счетам эскроу? Что будет с девелоперами, которые не впишутся в новую реальность? Кому, как и в какие сроки отойдут их земельные активы? Все это покажет только время. Так что реформ на сегодня уже достаточно.

**ЕЛИЗАВЕТА КОНВЕЙ,**  
директор департамента жилой недвижимости  
Colliers International:

— На мой взгляд, аттестация архитектурных мастерских была бы весьма полезна. Слишком многие из них руководствуются только СНиПами и лишены практического видения, отчего страдает не только потребитель, перед которым встает задача адаптировать помещения неправильной формы под свои нужды, но и ликвидность всего проекта. Создание списка компаний, которые будут допущены к участию в девелоперских проектах, могло бы способствовать сокращению на рынке количества помещений с неправильными, неудобными формами, ухудшающих качество квартир. Только, безусловно, это должен быть справедливый список, иначе инициатива повлечет за собой коррупцию или монополию. ■