

коммерческая недвижимость

Профессионалы взглянули на отрасль

ИД «Коммерсантъ» собрал специалистов рынка строительства

форум

Пути развития строительных саморегулируемых организаций (СРО), перспективы стандартизированных строительных контрактов, инвестиционные риски девелоперов и жизнеспособность схемы государственно-частного партнерства. Эти и другие актуальные вопросы строительной отрасли обсуждались на форуме «Актуальные вопросы строительной отрасли. Взгляд профессионалов», организованном ИД «Коммерсантъ».

Саморегулируемые объединения строителей — вещь настолько в себе, что не совсем понятно, с какой стороны к ней подойти. Поэтому участники форума подошли со всех сторон разом, и бастионы, на которых держал оборону вице-президент Обединения строителей Санкт-Петербурга Алексей Белоусов, видимо зашатались. «Нет защиты потребителей! — атаковал с одной стороны президент компании STEP Дмитрий Кунис. — А порог входа в отрасль с введением допусков повысился так, что даже мы крикаем, а для многих, особенно для малого бизнеса, это форменная засада!»

По мнению господина Куниса, СРО могли бы стать эффективнее, если б взяли на себя функции третейского судьи в спорах, более того, это буквально вдохнуло бы жизнь в объединения — то есть сейчас, полагает он, саморегулирование, в общем-то, безжизненно. «А дублирование страховых компаний, чем занимаются саморегуляторы, эти дополнительные страховки, до них потребителю добраться чрезвычайно сложно», — Дмитрий Кунис был неумолим.

«Добивал» генеральный директор УК «Теорема» Игорь Водополян, который увидел в саморегулировании жизнь,



Дискуссия о том, какую роль должны играть на строительном рынке саморегулируемые организации, оказалась в ходе форума самой жаркой

и весьма полноценную. «Если задача — построить качественный дом, то контролирует ее выполнение технадзор. А вот если цель „срубить бабла“ — тогда, да, нужны СРО, — негодовал господин Водополян. — Банк-кредитор выбирает компанию, осуществляющую технадзор, а так как надзорных компаний несравнимо меньше, чем строительных, получается прозрачная схема».

«За два года собрана уйма денег (5 млрд рублей в 27 СРО — подсказали из зала), не выплачено ни одной компенсации. Надо полагать, у нас идеальное качество строительства», — Денис Качкин, управляющий партнер юридической компании «Качкин и партнеры», не оставлял господину Белоусову никаких шансов.

Но Алексей Белоусов был сдержан и строг: «По закону компенсационный фонд должен быть потрачен только

на защиту дольщиков при нарушении качества строительства. Если дом стоит крепко, деньги из фонда брать не будут». Он отбивался так, что это походило на контрнаступление: «Мы о чем сожалеем?! Мы сожалеем, что у нас не случился еще один „Трансвааль-парк“ (аквапарк в Москве, разрушившийся из-за ошибок при строительстве. Погибли люди. — „Ъ-Коммерческая недвижимость“)?! Мы сожалеем, что у нас все работает как надо? Если нет, то и нечего сожалеть о непотраченных деньгах компенсационного фонда, о том, что он не был задействован».

В поисках стандарта Вообще, тема саморегулирования всплывала по ходу форума в самых неожиданных местах. Новая форма существования отрасли — и есть самый актуальный вопрос, а за любым вопросом,

кажущимся актуальным, так или иначе покажутся саморегуляторы. Вадим Минин, генеральный директор генподрядной компании Greason, рассказывал о необходимости создания General Conditions (контракта) для защиты интересов генподрядчиков и застройщиков и для их взаимной коммуникации.

Господин Минин заметил, что сегодня мы живем на рынке заказчика: спрос на строительные услуги заметно упал. «А заказчик предлагает свои договоры, с очень серьезными условиями, которые выполнить проблематично или невозможно, — жаловался он. — Есть договоры трех типов. Первые — разработаны заказчиком целиком. Вторые — сделаны на основе иностранного стандарта, адаптированного под наши условия и под самого застройщика в рамках общих условий, а специальные условия вынесены на конкрет-

ный контракт по объекту. И третьи — контракт в чистом виде по западному типу: общие условия и специальные. Мы работали и с отечественными, и с иностранными компаниями, знаем все эти типы договоров. Все процедуры, которые они описывают, вносят сумятицу, нужно перенастраиваться, процедуры часто противоречат друг другу, внутренний документооборот дает сбои, страдают коммуникации с заказчиком. Приходится и систему управления налаживать конкретно под контракт».

Вадим Минин предпочел бы построить собственную систему управления и работать с иностранными условиями, а лучше — адаптировать их и выработать собственные стандарты. Но куда удобнее было бы, если этой работой занялись бы СРО. Старший юрист практики земельного права, недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Юрий Халимовский, накопив порядочный багаж судебных решений по иностранным контрактам, говорит, что суды рассматривают такие споры даже не столько по российскому праву, сколько по российской правоприменительной практике. «Суд часто судит не по договору, а по своим представлениям», — говорит он. «Кроме того, — замечает господин Халимовский, — интересен вопрос договорной дисциплины. Когда рассматривается многостраничный контракт со сложными процедурами, а на практике сложно добиться даже того, что подрядчики выполнили бы работы, предусмотренные действующим законодательством, не говоря обо всех этих дополнительных моментах. Несколько случаев было, когда дочерние компании западных инвесторов в России приходят к тому, что сами адаптируют

западные формы. Стандарты и правила работы, которые должны предложить СРО, — стали бы серьезным подспорьем в случае их широкого распространения и богатого опыта правоприменения», — заключил он.

Саморегулированию в строительстве два года, и, говорили участники форума, основным занятием отдельных СРО была не стандартизация договоров, а деятельность, связанная с нормативами, которые «спустили» Национальное объединение строителей, Минрегион и Росстройнадзор. Польза от стандартизации договоров очевидна, однако еще даже не начат мониторинг общественного мнения в отрасли: готовы ли строители к стандартизации, готовы ли они получать нормативы, регламенты и следовать им. Пока строители больше озабочены адаптацией своих документов к тем самым, «спущенным» сверху положениям и нормам. «Однако на уровне НОСТРОЙ некая работа ведется, — сообщил Дмитрий Желнин, исполнительный директор „ИнфоЭксперта“. — Там создана группа, которая пытается унифицировать контракты FIDIC, адаптировать их. В сентябре была встреча Национального объединения строителей с руководством FIDIC, и даже есть договоренности о взаимодействии: то есть, возможно, унифицированные договоры, отвечающие российским реалиям, будут утверждены в рамках напобединения. А затем рекомендованы для применения всеми СРО и их членами».

«Эта идея витает в воздухе, — говорит партнер компании «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестянов, — как среди профессионального сообщества, так и у властей предрержащих. Практика использования западных форм в подрядных отношениях растет с каждым годом. Можно это связывать с ростом иностранных инвестиций, с чем-то еще, но я думаю, мы придем к стандартизации после того как СРО разберется с допусками к работам. А СРО пока не до того: они деньги собирают и пытаются понять, кого они допускают, а кого исключают. Ожидать, что за полгода все недобросовестные участники рынка, которые работали 20 лет, вдруг исчезнут, — не стоит. Но как только процесс становления стабилизируется, появится возможность рассматривать другие вопросы. Я с радостью услышал, что в НОСТРОЕ идет работа по адаптации FIDIC. Хотя уверен, что эта работа еще на пару лет. Нет у рынка заинтересованности в срочности этой работы. Хотя вроде бы все заинтересованы в том, чтобы снизить трудозатраты, оптимизировать сами работы, доучить персонал».

Снизить риски Затем участники перешли к проблемам инвестиционных рисков и источников финансирования строительных компаний. Александр Волюшин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга компании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, призвал беречь инвесторов как родных. «У России страновые риски сейчас очень высоки, — сказал он. — На Западе произошла компрессия доходности, потому что в Европе, и Восточной и Западной, пошли сделки. Восточная Европа — это такие страны, как Чехия, например. Инвестфонды, чтобы повысить средний уровень дохода своего портфеля, стали обращать внимание на страны БРИКС. И среди этих стран Россия по

идентичным по качеству объектам проигрывает 200–300 базовых пунктов. Это — серьезный страновой риск. Не так давно Paribas собирал членов альянса в Париже. И вы знаете, со мной разговор был очень короткий, когда узнавали, что я из России: предлагали кофе — и до свидания. Инвестировать западные институциональные фонды в ближайшие год-два в нас не будут — рынок закрыт. И нам нужно цепляться за тех, кто уже есть, кто присутствует на рынке».

После этого ничего не оставалось, как перейти к практической части, где Олег Трескунов, директор филиала компании «Экос» в Петербурге, презентовал патентованный его фирмой «мини-водоканал», станцию «Мегаполис». «В Петербурге все решения по воде идут через „Водоканал“. Но он не всегда имеет возможность довести коллектор до объектов строительных компаний, — рассказал господин Трескунов. — К тому же тарифная политика действует внутри города: метр за его пределы — и нет возможности подключить ни воду, ни канализацию. Мы выпустили в прошлом году систему очистных сооружений, которая закрывает потребности маленьких городов и поселков». Это действительно инновационный проект, автоматизированный, с производительностью до 50 тыс. кубометров воды в сутки, «встраиваемый» в любую архитектурную среду. Инновационность заключается в нулевой эмиссии очистки: станция полностью закрыта и полностью соответствует требованиям, предъявляемым к источникам рыбохозяйственного назначения первой категории водопользования.

РОМАН БИЗЮКОВ

У КАЖДОГО СВОЯ СВЯЗЬ

У БИЗНЕСА СЕВЕРЕН ТЕЛЕКОМ

МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС 10 ЛЕТ www.severen.ru

- ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ
- ТЕЛЕФОНИЯ
- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ
- ПЕРЕДАЧА ДАННЫХ
- IT-АУТСОРСИНГ

ТЕЛ. 740-70-70

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

БАЗЕЛЬ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

НОВГОРОДСКАЯ, 23

СМОЛЬНЫЙ БАЗЕЛЬ НЕВСКАЯ РАТУША • ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ

Архитектор Рикардо Бофилл Taller de Arquitectura | Spain

Ваше преимущество В ЦЕНТРЕ

Гибкие условия Скидки Рассрочка Ипотека

Офисы от 17 м² до 1250 м²
2 независимых входа
Теплый паркинг
Профессиональное управление
Эксклюзивный дизайн холлов
Богатая инфраструктура центра
Современные инженерные системы

Санкт-Петербург, В.О., Малый пр., д. 22
тел.: +7(812) 320 7676, www.rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI основан в 1993 г.

Реклама, ООО «Новгородская», Лицензия ГС-2/781-02-37-0-7825129086-007149-1 от 22.11.2004 г. С проектной декларацией Вы можете ознакомиться на сайте: www.rbi.ru
Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия № 1481; Ханты-Мансийский Банк ОАО, Генеральная лицензия № 1971