



Общество | Общество

АВДОНИН Сергей (10:15)



Домик в деревне - иллюзия или реальность?

Со времен первого премьерства Дмитрия Медведева проект доступного жилья,

вспыхнув яркой звездой на небосклоне национальных идей, постепенно угасает ...

Со времен первого премьерства Дмитрия Медведева проект доступного жилья, вспыхнув яркой звездой на небосклоне национальных идей, постепенно угасает. Не поддерживаемая ничем, кроме политических деклараций, строительная отрасль угасла вместе с благой идеей. В интернет-пространстве вы можете найти многое. Но до строительного производства и результатов такового вы доберетесь, если начнете искать со слов «услуги» или «недвижимость».

За десятилетие строительные материалы не стали дешевле ни на копейку. Процедуры выделения земель и согласования проектной и разрешительной документации усложнились и растянулись по срокам и стали менее прозрачны по ответственности чиновников.

И все-таки недорогое домостроение существует. Живо оно, на мой взгляд, только в российской глубинке.

Считается, что на строительные услуги в небольших городах и селах сейчас нет спроса. Кризис потребительского рынка сократил поток инвестиций в недвижимость. Но посмотрите - вокруг все что-то строят. И часто это востребованное заказчиком строительное чудо - очень внушительное - по размерам, но дорогое - по замыслу.

Не будем затрагивать инвестиционную составляющую. В рамках кризисных настроений - это неблагодарное занятие. Но интересующая нас проблема лежит в другой плоскости - социальной. Зададимся вопросом: кто удовлетворяет спрос на строительные услуги? Бригады шабашников, организованные гастарбайтеры, частные предприниматели или строительные предприятия?

В секторе индивидуального домостроения процветают неформальные отношения. Неудивительно. Частник, будь он каменщик или плотник, имеет неоспоримые преимущества по части себестоимости его услуг перед любым строительным предприятием любой формы и масштаба: нет никаких налогов, нет никакого контроля СРО, нет обременительной базы и дорогостоящей техники. Все организовывается по свистку или по звонку. Собственный капитал не нужен, все авансирует заказчик. Очень часто в цену входит все - вплоть до приобретения ручного инструмента.



В рамках губернаторской программы для многодетных семей строятся и такие двухэтажные дома
Фото: предоставлено ООО «Ремстроймонтаж»

Но по конечному результату цена такого заказа у вольной бригады каменщиков чаще всего оказывается даже выше, чем у предприятия. А качество определяется по принципу -как повезет. Среди моих знакомых много таких, кто откровенно жалуется на свой дорогой дом, потому что теперь понял, что когда-то напрасно понадеялся на хороших шабашников. И перестраивают, строят новые дома, потому что в прежних жить невозможно. Или очень холодно, или все трещит...

Это не личная проблема, это проблема общая. Финансы потрачены, материалы загублены, земля из оборота ушла, и без того нерасторопные чиновники кучу

бумаг исписали на легализацию «ненужной недвижимости», государство часть своих доходов в виде налогов тоже упустило, пошел гулять «черный нал». Хорошо еще, если в нашей стране эти средства остаются, а то их просто вывозят в ближнее зарубежье.

Проблема доступного жилья – проблема социальная. Например, насколько потребитель понимает, какого качества он хочет получить дом, в какие сроки. Сейчас даже люди, продвинутые в части поиска и самообразования в Интернете, потратившие часы на выбор материала для дома, поиск проектного решения и строителя не понимают, что в официальной фирме им предлагают, прежде всего, качественное строение.

Мы тоже используем для продвижения своих услуг и сайт, и прессу, и акции, и рекламу. Но видим, как сильно сознание большинства потенциальных покупателей затуманено предложениями типа «бригада «Ух» выполнит любые строительные работы».

Ударили по рукам... А дальше, как говорят, ввязались в стройку и обещанное «дешево» почему-то не получается. Потому что процесс пошел в сфере неправовых

отношений: без договоров, сроков, цен, контроля и состояния работ, качества материалов. Дело движется по принципу, известному со времен фильма «Джентльмены удачи», - «хозяин, червонец давай».

Имеет смысл для общества и государства менять эту ситуацию? Думаю, да. Можно, например, вернуть хоть какой-то реальный региональный контроль за заказчиком и теми, кто имеет право на строительство малоэтажных зданий. Вероятно, это решается и усилиями саморегулируемых профессиональных организаций (СРО) и развитием нормативных основ регионального уровня. Это не новация. Так поступают в европейских странах. Например, в Праге ни один застройщик не может начать работы на своем собственном доме, не заявив о том, кто его подрядчик. А тот, в свою очередь, должен быть аккредитован в качестве строителя в регионе, где ведет свой бизнес. Такая практика через разрешительную систему в строительстве дополнительно усиливает контроль доходов бюджета и легальности расходов населения. Значит, пути решения не в сфере технологических новаций, а в эффективности управления.

При наблюдаемом повсеместно строительном шабаше приходится констатировать факт, что строительная отрасль как воплощение взаимодополняющих друг друга предприятий различной строительной специализации в регионе, а, возможно, и в стране, погибает.

Способствовало этой гибели отсутствие политики или просто определенного отношения к определенным субъектам хозяйственной деятельности. Перестав рассматривать строительную отрасль как одну из приоритетных в развитии экономики страны, современные экономисты и политики лишили страну стержня - этого самого развития.

Чрезмерная либерализация в бывшей строительной отрасли для строительных предприятий, занимающихся малоэтажным строительством, обернулась новыми социальными проблемами. Сначала строителям на законодательном уровне предложили рассматривать нормативно-техническую документацию (СНиПы, ГОСТы, ТУ) как литературу рекомендательного характера и не очень обязательную для использования в практической работе. Потом дали послабление с лицензируемыми видами работ и допусками. Меньше бумажной волокиты, больше свободного

творчества» - такой принцип сулил необозримые перспективы развития.

На первый взгляд, избавление от «всего лишнего» должно было привести к снижению постоянных затрат и экономии, но на практике привело к снижению качества строительных работ и ответственности за конечный продукт.

В современных условиях хозяйствования строителю, действующему на рынке малоэтажного домостроения, не требуется строительная техника, собственная производственная база, система контроля качества, членство в СРО. Все можно взять в аренду или получить по договорам услуг. Дешево... и, главное - схема работает. Нет норм и правил, есть только бизнес!

Сейчас частное лицо (без членства в СРО) может получить разрешение на строительство малоэтажного дома, построить его с помощью частных бригад, ввести в эксплуатацию как собственный жилой дом (даже многоквартирный), а потом продать его по частям на рынке недвижимого имущества. Норма прибыли - 100%!

Такая свобода и цель порождают спрос на услуги неквалифицированных гастарбайтеров, на цену, упавшую ниже реально возможной себестоимости, на сроки, игнорирующие любые технологические ограничения. Не нужен особо умелый исполнитель, нет необходимости в грамотном контроле, нет ответственности. Пустота. Ярче всего эта ситуация проявляется в индивидуальном и малоэтажном домостроении, которое в наше время даже строительным производством называть стесняются.

Индивидуальный заказчик-застройщик, рассчитывающий на экономичное решение и собственный интеллект, чаще всего становится жертвой этого спрограммированного вакуума.

Потом, когда готовый дом или состоявшийся «евроремонт», гараж, огромная дача или банно-прачечный комбинат становится собственностью заказчика, он начинает подсчитывать «экономии», «переплаты» и сожалеть о качестве работ, сетовать на падение престижа строительных профессий, непрофессиональное и низкосортное производство, бесцельный расход огромного количества строительных материалов. И это - правда, но стоит еще учесть, что среди тех строительных материалов много создано из невозстановливаемых источников

(песок, мергеля, глина, известь).

Особая тема - государственный спрос на ремонтные работы и малоэтажное строительство. Специальные сайты и электронные площадки пестрят запросами котировок и конкурсами на строительные работы в регионах. Современное ценообразование в сфере закупок строительных услуг и законодательство о проведении Госзакупок тоже ориентированы на ценовой результат, описываемый двумя словами - «меньше меньшего».

Практически любая согласованная заказчиком смета страдает тем, что примитивная погоня за низкой ценой, ориентированная на расценки и технологии прошлого века, порождает предложение отказаться от качественных материалов, поступиться операциями, предусмотренными технологией строительных работ. Чаще всего это видно на примере предложений по ремонтам школ, детских садов. Там все просчитано по принципу: «подкрасьте, подмажьте как-нибудь - сделайте к утру».

Ответственный производитель строительных услуг, который не собирается ликвидировать бизнес, а понимает, что надо выполнять договорные, а потом гарантийные обязательства, приходит к выводу о том, что выгоднее не заниматься заказом, рассчитанным по принципам минимизации. Он сторонится таких запросов и уходит в какую-то другую нишу рынка, не связанную с ремонтом, жилищным и малоэтажным домостроением. А в эту брешь и пустоту лезут недобросовестные или случайные компании, использующие труд гастарбайтеров. Спрос за конечный результат потом только с директора отремонтированной школы или детского сада. Но это уже, сами понимаете, другой юридический пассаж. А вот государственная экспертиза, по сути, не несет никакой ответственности за свои рекомендации, за болезненное стремление к дешевизне. Разве это не результат отсутствия государственной



К недорогому дому по проектной идее и исполнению можно отнести вот такой дом из бизнес-проекта «Недорогие дома»
Фото: предоставлено ООО «Ремстроймонтаж»

политики - особенно на местном и региональном уровне?

Да, оптимально по себестоимости не содержать дорогостоящие основные фонды, а просто арендовать, не привлекать технику, а использовать дешевый труд непрофессионалов или непритязательных разнорабочих. Понятно, что конечный продукт (квадратный метр) обходится подрядчику дешевле, но почему-то он не становится более доступным для потребителя. Потому что сказывается отсутствие реальной конкуренции, а как следствие - стихийный рост цен. И это парадокс из сферы государственного регулирования.

И даже на фоне программных заявлений, когда премьер ставит задачу о привлечении креативных молодых людей в экономику страны, совершенно не слышно призывов о привлечении молодежи в рабочие специальности. Их место уже осязаемо занимают выходцы из ближнего зарубежья.

Непрестижно быть плотником, каменщиком, штукатуром... Хотя любой предприниматель, анализирующий региональный рынок труда, знает, что гастарбайтер менее чем за 2 - 2, 5 тыс. рублей в сутки работать не хочет. Это ли не явная угроза национальным интересам государства?

За годы существования бизнеса предприниматели из когорты малого бизнеса не раз подхватывали и продвигали в своем сегменте рынка новые эффективные технологии. Это, например, индустриальное каркасное домостроение, с использованием различных утепляющих наполнителей и с технологией полистирольной несъемной опалубки. По такой технологии строятся сейчас сотни домов в Германии, поскольку в одном технологическом процессе решают и проблему создания надежного железобетонного контура здания, и проблему его утепления. Многие пришли к практике применения современных импортных отделочных материалов, которые намного долговечнее и качественнее большинства отечественных, если таковые имеются на рынке строительных материалов. Специально продвигаем тему энергосбережения и применения приборов электросбережения на бытовом уровне, предлагая экономичный экологически чистый, энергоэффективный жилой дом. Но определенный научно-технический застой в отрасли оставил только одну нишу эффективного хозяйствования. Она находится не в технологической, а в экономической программе работы своего предприятия.

Мы использовали многолетний опыт, инженерный потенциал и предложили на рынок несколько комплексных проектов, конечно, с учетом масштаба бизнеса и региональных возможностей. Среди них несколько потенциально перспективных - «Недорогой дом», «Семья Плюс» и «Комплексная застройка для переселенцев». Пригодился и прежний опыт создания завода объемно-модульных зданий в Переславле-Залесском и опыт строительства коттеджных поселков в Подмосковье.

Анализ структуры себестоимости малоэтажного жилого дома на одну семью позволил прийти к средним расчетным показателям затрат на материалы и определить трудоемкость при строительстве жилых домов практически из любых современных материалов. Мы вышли на приемлемую цену за квадратный метр и предложили ее рынку. Но и оставаясь в пределах 26 тысяч рублей за квадратный метр, жилье продолжает быть недоступным для большинства людей, нуждающихся в нем.

Общество с ограниченной ответственностью «Ремстроймонтаж»

Свидетельство о допуске к определенному виду работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства № 3008.01-2011-7608009514 –С-047 от 24.12.2011 г.

www.rem-stroymont.ru

8(48535)3-94-33

+7 962-209-88-82

 [Вернуться на главную](#)