

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОБЛЕМА

# Не застрахован никто

**Множество проблем при строительстве «элитных» домов создают некомпетентные или безответственные менеджеры стройки**

Кирилл Перов

Обман дольщиков массового жилья — повсеместное явление, которое фактически становится грустной реальностью российской жизни. Но эксперты констатируют: даже при строительстве объектов элитной недвижимости возможно возникновение ситуаций, негативно сказывающихся как на отношении покупателей, так и на судьбе самой стройки.

**С**огласно классификатору многоквартирных домов Российской гильдии риэлторов, вся недвижимость делится на несколько классов качества: «эконом», «средний», «бизнес» и «элитный». Критериями определения класса недвижимости являются архитектура, остекление, внутренняя отделка общественных зон, несущие и ограждающие конструкции, внутренняя отделка квартир, общая площадь квартир, инфраструктура дома, придомовая территория двора и безопасность, внешнее окружение и наличие социальной инфраструктуры в районе.

По словам директора департамента оценки компании «Инвест-аудит» Евгения Железнова, элитным можно назвать жильё, которое имеет уникальные характеристики и зачастую не имеет аналогов.

«Требования покупателей к престижной недвижимости остаются стандартными. Ключевым является безопасность проживания: охрана территории, видеонаблюдение на придомовой территории и в подъезде, пропускная система, консьерж. Дома выбирают в кирпичном исполнении, с улучшенной шумоизоляцией, бесшумными лифтами, удобными входными группами. Приветствуются помещения общего пользования в подъезде: велосипедная, колясочная, кладовая. Главное требование к благоустройству придомовой территории — наличие просторной парковки, наземной или подземной», — отмечает специалист по недвижимости филиала федеральной риэлторской компании «Этажи» Вадим Трапезников.

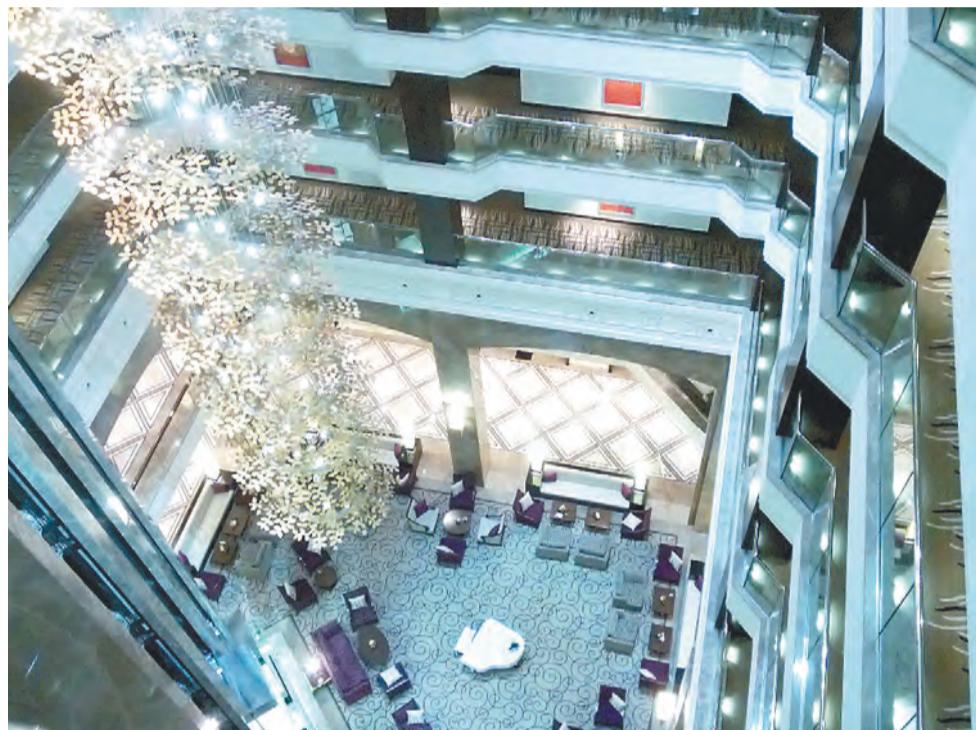
В Перми нередки случаи, когда недобросовестные застройщики не выполняют своих обязательств при строительстве объектов. Чаще всего это связано с нарушением сроков сдачи объекта.

В этом отношении Пермь не является исключением. Например, в Москве до сих пор не достроен скандально известный проект бизнесмена Сергея Полонского «Кутузовская миля», расположенный в районе Фили-Давыдково. Из-за финансовых проблем компании Potok Сергея Полонского и его конфликта с партнёром по проекту обманутыми дольщиками стали покупатели 256 квартир. Как сообщает портал «Элитное.ру», стройка началась в 2007 году, но через год была остановлена из-за финансового кризиса. До 2010 года было собрано 5,64 млрд руб., однако из четырёх корпусов был достроен только один.

Одной из причин, которая может привести к срыву сроков, изменению концепции или даже заморозке строительства, является риск неудачного выбора управленца. С этим риском сталкивается инвестор как массового, так и элитного жилья.

Как правило, собственники крупного бизнеса отходят от «единоличного» управления всеми бизнес-проектами и передают часть полномочий и ответственности наёмным профессиональным управленцам (управляющей компании).

При привлечении управленца собственник оговаривает все важные для бизнес-проекта моменты, в том числе риски и ответственность, нанесение ущерба проекту, за что привлекаемый менеджер устанавливает своё ежемесячное вознаграждение. Стоимость этих услуг на рынке Перми при возведении элитной недвижимости, согласно анализу, сопоставима, а иногда и превышает стоимость аналогичных услуг в центральных городах России. Обосновывая высокую стоимость своих услуг, управленец ссылается на сложность и ответственность выполняемой работы и, как



ляется возможность для «подвигов» в виде постоянной борьбы с рукотворными проблемами. Поскольку эти проблемы носят хронический характер, то это сопровождается удорожанием строительства, нарушением его сроков и поводом для разговоров о дополнительной выплате управляющей компании различных комиссий за усилия по совершению этих «подвигов».

Отдельная тема — это недостаточное внимание к проекту из-за параллельной работы над множеством иных

Собственники, привлекшие менеджера проекта со стороны за существенное вознаграждение, при заключении договора рассчитывают на его кристальную честность, ответственность, неравнодушие к проекту и понимание того, что фактически брендом, гарантирующим успешность реализации проекта и привлечение клиентов, является имя собственника и его репутация.

По словам эксперта, в результате действий привлекаемых управленцев проект начинает тормозить, появляются новые проблемы, включая срыв сроков, что, естественно, негативно сказывается и на потребителе, и на собственнике. Но менеджеру невыгодно решать эти вопросы, вести претензионную работу или обращаться в суд. Его главная задача — не вступать в конфликт с контрагентами, так как он ведёт ещё множество уже своих проектов с данными лицами. В результате страдают все: рушатся долгосрочные связи, возникают убытки и конфликты.

«Приблизившись к точке невозврата, инвестор начинает разбираться в ситуации. Он идёт к менеджеру, а тот говорит: «Пожалуйста, раз я плохой, я уйду, разберайтесь сами». И уходит. При этом такой «профессионал» тут же включается в другой проект, вновь рекламируя свой опыт и достижения. А инвестор с помощью аудиторов начинает анализировать ущерб, который горе-менеджер нанёс его проекту, изучать невыгодные контракты, подсчитывать долги. Выйти из такой ситуации без потерь невозможно. Так что при выборе менеджера для своего проекта нужно быть предельно внимательным. Кроме того, неплохо было бы провести и расследование деятельности таких сплочённых управляющих компаний, состоящих, как правило, из руководства и юридической службы», — заключает эксперт.

**Одной из причин, которая может привести к срыву сроков, изменению концепции или даже заморозке строительства, является риск неудачного выбора управленца. С этим риском сталкивается инвестор как массового, так и элитного жилья**

следствие, — высокую квалификацию и зарплату своих сотрудников.

Как рассказал «Новому компаньону» пожелавший остаться неназванным представитель аудиторской компании, специализирующейся на строительной отрасли, по факту это выглядит с точностью до наоборот: скромный штат сотрудников с небольшой заработной платой и неоправданно высокие доходы руководства и «ближнего круга».

«В результате на проекте оказываются малоквалифицированные люди, неспособные разобраться в многочисленных сложных вопросах и проблемах стройки. Отсюда недостаточно проработанные, а порой нереалистичные договоры с подрядчиками и поставщиками», — говорит эксперт.

В результате возникает парадоксальная ситуация: чем хуже — тем лучше, и у управляющей компании появ-

собственных проектов или ведения сторонней предпринимательской деятельности. Низкая оплата труда сотрудников, привлечённых к реализации проекта, вынуждает специалистов работать ещё в двух-трёх местах, уделяя основной стройке минимум времени и внимания.

Руководители же управляющей компании сосредоточены на поиске новых земельных участков и проектов для продажи их потенциальному инвесторам, а не на реализации существующего проекта. «В этих условиях выполнение привлечённым управленцем обязательств по действующему договору об управлении конкретнойстройкой превращается в формальный и второстепенный процесс, внимание которому уделяется по остаточному принципу», — рассказывает собеседник «Нового компаньона».