

# КТО НА СТРОЙКЕ ГЛАВНЫЙ?

Сейчас, когда жилье, офисы и торговые центры растут, как грибы после дождя, все большее значение приобретает этап, который предшествует началу строительства. Именно он самый главный, самый сложный и самый продолжительный. Об этом и многом другом состоялся разговор с генеральным директором ОАО «ТОРОС» Александром КАЗМЕНКО и его заместителем по предпроектной и проектной подготовке строительства Ириной НЕЗЛОБИНОЙ.

— Ирина Андреевна, вы являетесь заместителем генерального директора по предпроектной и проектной подготовке, расскажите поподробнее, что это такое?

— Предпроектная и проектная подготовка строительства является частью функции технического заказчика, которая в современном представлении сложилась в строительстве 10 — 12 лет назад, потому что появились люди, обладающие деньгами и желающие вложить их в строительство. Эти люди зачастую имеют слабое представление о строительстве, а о «процессе согласования» знают лишь понаслышке. Следствием этого являются ошибки в маркетинговых расчетах, связанные с увеличением продолжительности реализации проекта, увеличением стоимости подключений инженерных коммуникаций или невозможностью разместить желаемое количество реализуемых площадей.

Например, в недавнем прошлом наша компания отказалась от приобретения одной московской площадки, посчитав ее убыточной. Позже эта площадка была продана другой фирме, которая столкнулась с теми же проблемами, которые мы предвидели и из-за которых отказались от нее. В итоге сдача практически построенного объекта остается проблемой по сей день. Также имеют место случаи, когда площадка, приобретенная на конкурсной основе, из-за неправильной оценки и поверхностного изучения предоставляемой документации, превращалась в головную боль для инвестора на долгие годы: нет тепла, нет электроэнергии, имеются ограничения от природоохранных и прочих организаций. По нашим подсчетам, количество согласований по объекту, в зависимости от его сложности, может доходить до 270.

— Как быстро можно согласовать все документы?

— С учетом существующего регламента прохождения согласований, с начала разработки градостроительной документации до выхода на площадку проходит около двух лет. Важным фактором, влияющим на срок согласования документов, является выбор проектной организации.

Сопровождение разработки проектной документации от момента появления архитектурной концепции и до сдачи объекта приемочной комиссии является следующим важным аспектом деятельности технического заказчика. Проектная документация должна соответствовать как пожеланиям инвестора, так и отвечать требованиям действующих нормативных документов.

Еще одна функция технического заказчика — надзор за процессом строительства, и здесь также нужны специалисты, которые могут проверить правильность ведения работ и соответствие возводимых конструкций разработанной проектной документации.

Сдача законченного строительством объекта является ключевым событием в реализации инвестиционного проекта, к которому стремятся все его участники. Подготовка и проведение приемочной комиссии тоже ложится на плечи технического заказчика. При правильной организации всех предыдущих этапов этот процесс проходит без особых проблем. А вот если в ходе проектирования и строительства были допущены серьезные ошибки, этот этап превращается в затяжной кошмар.

Заключительный этап работы технического заказчика — передача построенного объекта и проложенных инженерных сетей на баланс эксплуатирующих организаций. Здесь тоже очень много специфической работы и большое количество документов, которые надо подготовить и подписать в ряде организаций.

— Очевидно, у специалистов вашей компании накоплен опыт, который позволяет решать все вышеуказанные проблемы?

— Да, опыт у нас значительный, я, например, занимаюсь этим 12 лет и знаю весь процесс согласования документации и все изменения, которые происходили за это время. У нас сформировался коллектив квалифицированных специалистов, имеющих большой опыт работы.

— Есть такие нетерпеливые инвесторы, которым за полгода надо все получить и выйти на площадку, и есть такие люди, которые обещают сделать все быстро и дешево. На что должны обращать внимание инвесторы, чтобы не попасть на мошенников или профанов?

— Если кто-то говорит инвестору, что сделает всю необходимую документацию за полгода, — это авантюрист, потому что за полгода документы в полном объеме получить НЕВОЗМОЖНО! Ведь все начинается с



Архитектурная концепция одного из жилых комплексов. Стадия «Разработка градообоснования».

градостроительной документации, разработка и согласование которой занимает до девяти месяцев, далее подготовка и выпуск акта разрешенного использования земельного участка, разработка и согласование документации стадии «Проект» и рабочей документации.

При совмещении некоторых процессов возможно сокращение сроков согласования и утверждения документации. Профессионал может нарисовать инвестору полную картину предстоящих действий, их последовательность и взаимосвязь, дилетант — вряд ли. Графическое отображение схемы по подготовке и согласованию документации, необходимой для строительства, занимает написанный мелким почерком лист бумаги размером с письменный стол. Так что все сводится к тому, что строительством должен заниматься квалифицированный технический заказчик, проектировщик и строитель — тогда и результат будет хорошим.

В этот момент к нашей беседе подключился генеральный директор компании ОАО «ТОРОС» Александр КАЗМЕНКО.

— Александр Николаевич, компания ОАО «ТОРОС» работает на московском строительном рынке более 15 лет, и у нее, судя по всему, богатый опыт в области выполнения функций технического заказчика. Но ведь заниматься такой процедурой не только для себя, но и для сторонних компаний — это очень хлопотно!

— Это, действительно, хлопотно, но все же лучше, когда этим занимаются специалисты, потому что они знают весь процесс и могут найти оптимальные пути. Есть маленькие хитрости, которые приводят к значительным сокращениям срока согласования документации.

— Вы рассматриваете выполнение функций технического заказчика как новый вид бизнеса?

— Это не новый вид бизнеса для нас, потому что мы не только строители, но и застройщики, мы не просто строили, а реализовывали инвестиционные проекты и

поэтому занимались и сбором документации, и строительством, и сдачей объектов, и их эксплуатацией. Хочу особо подчеркнуть, что найти сейчас квалифицированного технического заказчика весьма непросто.

Почему-то считается, что в спорте, политике, медицине и строительстве разбираются все, и очень часто инвесторы уверены, что согласовать проект — это мелочи, и они выполняют это своими силами. Однако это далеко не так, и только при хорошем техническом заказчике инвестор получит хороший проект и выгодное вложение своих средств. Кроме того, хороший технический заказчик снимет с инвестора проблему плохого подрядчика — мы можем подобрать надежную строительную компанию, поскольку знаем строительный рынок «изнутри». Мне кажется, что определить, чья роль на стройке важнее — проектировщика, технического заказчика или подрядчика — невозможно, как невозможно определить, что для человека важнее — воздух, вода или пища. Все это одинаково важно как в плане наличия, так и качества этих составляющих. Я считаю, что в современных условиях роль технического заказчика недооценена, и это направление в бизнесе имеет определенные перспективы.

— Сколько раз вам уже пришлось пройти цикл согласований?

— Да уже более десяти раз, так что мы являемся весьма опытными специалистами. Общаясь с друзьями и коллегами-застройщиками, я много раз слышал, как иногда инвесторы ввязываются в стройку, платят большие деньги за участок земли и пакет документов, а потом оказывается, что эти документы устарели и их необходимо переоформлять. Здесь мы тоже можем помочь, прежде всего — сэкономить время и тем самым сэкономить деньги.

— То есть инвестор может прийти к вам с приобретенным участком земли под строительство, и вы можете ему выгодно вложить деньги?

— Лучше бы он к нам пришел еще до того, как приобретет какой-либо участок земли под строительство. Иначе приобретенный участок может не соответствовать его плану, или там можно построить вдвое мень-



Жилой комплекс, ул. М. Тимошенко, 15. Стадия «Эксплуатация».

ше площадей, или получить очень большие обременения и т.п.

— Зачем вам это нужно и во что обойдется инвестору привлечение вашей службы технического заказчика?

— Эта служба уже сформирована, давно и успешно функционирует, решая наши собственные задачи. На сегодняшний день нами ведется работа по реализации ряда инвестиционных проектов по строительству жилых, в том числе высотных, зданий и гаражно-офисных комплексов общей площадью свыше 300 тыс. кв. м. Также мы имеем возможность оказывать услуги сторонним организациям. Что касается расходов со стороны инвестора, тут он сам должен решить, что ему выгоднее: самому изучать существующий порядок разработки, согласования и утверждения проектной документации методом проб и ошибок или обратиться к профессионалам-специалистам. Думается, если он все правильно посчитает, он поймет, что работа с профессионалами поможет ему сэкономить весьма значительные средства при минимизации рисков. Мы в состоянии выполнять такие функции тщательно, достаточно быстро и за разумную плату. Мы 15 лет работаем на московском строительном рынке, за это время нами накоплен огромный опыт, который мы готовы использовать при решении проблем наших клиентов. Остальное пусть решает инвестор.

— Позвольте пожелать вам успехов на новом направлении, поздравить с наступающим Новым годом и поблагодарить за интересную беседу!

Влад ИВАНОВ.



Жилой комплекс, пр-д Донелайтиса, 39. Стадия «Проект».



**ОАО «ТОРОС»**  
125363, Москва, Строительный проезд, д. 3а.  
Тел. (495) 492-00-41  
E-mail: info@oao-toros.ru