

Контракт, договор на строительство коттеджа

С.А. Мишин, февраль 2012

Резюме. Рекомендации частным застройщикам по составлению договоров, контрактов на строительство коттеджа.

Дополнительно. [Образец договора на строительство коттеджа](#)

Предисловие. Зачем нужен письменный договор.

Иногда застройщики организуют строительство своего дома без всякого письменного договора, полагаясь на устные договоренности, либо, на крайний случай, подписывают «бумажный» договор, но относятся к нему как к ненужной бумаге. Многим кажется, что выполнение работ похоже на приобретение товара в магазине. Ведь в магазине мы не составляем договор, просто идем в кассу и платим.

В действительности, даже покупка относительно несложного оборудования, автомобиля и т.д. требует заключения письменного договора. В строительстве еще сложнее. Выполнение работ сопряжено с такой массой параметров, нюансов, событий, условий и т.д., что полагаться на свою память и, тем более, память контрагентов в принципе невозможно.

Могут спросить иначе: «Хорошо, при покупке автомобиля договор заключается, но это практически типовая ситуация и, наверное, мало кто читает тексты договоров. Если я, как застройщик, подписал договор, определил цену и срок, то все это можно изложить в 2-3 абзацах. К чему все остальное?». Во-первых, в строительстве даже цена может быть гибкой, плавающей. Во-вторых, и это главное, действует простой жизненный принцип: **ни одна стройка не ведется строго по договору**. Всегда возникают какие-то изменения, вносятся изменения в чертежи, вследствие ошибок, смены потребностей, возникает необходимость замены материалов, какие-то работы задерживаются, появляется необходимость согласования действий разных подрядчиков и поставщиков. Именно в таких ситуациях договор становится инструментом разрешения непредвиденных ситуаций. Кроме того, любая стройка генерирует конфликты между сторонами, от мелких, разрешаемых за 5 минут, до крупных, для разрешения которых могут потребоваться значительные усилия. Без письменного текста «разбор» конфликтов почти всегда эскалируется на очень высокий уровень, так как у каждой стороны при отсутствии текстов возникает соблазн выжать даже из небольшого конфликта максимум выгод для себя.

Таким образом, строительный договор это не просто арбитражная фиксация цены и сроков. Прежде всего, это правила игры на стройке. Если текст есть, значит, обе стороны играют по одинаковым правилам. Если текста нет, то каждая сторона играет по своим правилам.

Профессиональные договоры

Строительные договоры относятся к наиболее сложным контрактам. На крупных стройках стартовый пакет договорной документации может составлять сотни страниц. Вместе с официальной перепиской, протоколами, дополнительными соглашениями, актами весь пакт достигает тысяч страниц.

Существует специальная методология строительных договоров. Многие организации, ООН, правительства, саморегулируемые или консалтинговые организации выпускают типовые тексты. Есть юристы, специализирующиеся только на строительных контрактах для крупных строек.

Применение этих профессиональных текстов для частного застройщика мало приемлемо. И совсем не потому, что объем профессиональных текстов слишком чрезмерен. Чтобы использовать эти тексты застройщику придется нанимать узких специалистов, а это и не просто, и стоит весьма немалых денег.

В тоже время, отказываться полностью от наработанного опыта не стоит. Необходимо использовать базовую логику профессиональных текстов.

Именно адаптация базовой логики легла в основу данной статьи. Далее в статье описываются основные компоненты «простого» договора для строительства коттеджа.

Ценообразование

Цена договора совсем не обязательно должна являться твердой. Возможны следующие варианты:

- часть работ оплачивается по твердой цене, а часть затрат компенсируется заказчиком, например, подрядчик покупает материалы, а заказчик передает подрядчику суммы, равные стоимости счетов;
- при заранее неизвестных объемах, стороны могут зафиксировать удельную расценку, а конечную оплату производить по фактическим объемам; например, заранее не известно, сколько грунта будет перемещено в процессе планировки участка;
- премиальные схемы – заказчик выплачивает бонус при завершении работ к определенному сроку и если фактическая цена не превысит заранее определенной суммы.

У каждого варианта есть свои преимущества и недостатки, зависящие, прежде всего, от физической возможности застройщика тратить время на стройке. В любом случае все правила ценообразования должны быть зафиксированы в тексте.

Смета

Договор без сметы – это пустая бумажка. Даже в случае договора твердой цены. Многие воспринимают смету как детализацию цены. На самом деле, хорошая смета (см. [статью по сметам](#)) фиксирует физические объемы работ, кубические, квадратные и погонные метры, килограммы и т.д., а это позволяет управлять изменениями на стройке.

Графики

Есть два графика: календарный график работ, и календарный график платежей. Желательно разбивать договор на 3-4 этапа. Эти этапы должны соответствовать каким-то блокам в смете: завершение фундамента, стен, крыши и т.д. Каждый этап получает свою цену, причем сумма этапов равняется сумме договора. Перед началом этапа заказчик выплачивает аванс на этап. По завершении этапа заказчик доплачивает за этап, плюс выплачивает аванс на следующий этап. Такая простая схема позволяет легко контролировать работы, снижает риски у обеих сторон.

Закупки

Тема закупок всегда относится к наиболее болезненным для заказчиков. Им кажется, что если закупать самостоятельно, то можно сэкономить. На самом деле ситуация значительно шире. Прежде всего, нужно знать, что подрядчики имеют специальные скидки у поставщиков за счет постоянных и больших закупок. Очень часто эти скидки трансформируются в прямые откаты. Поэтому, если застройщик берет закупки на себя, он фактически уменьшает доход подрядчика. Подрядчик будет тогда стремиться к возмещению выпавших доходов другим способом. Во-вторых, заказчик никогда не получит такую же скидку, которую имеет подрядчик.

Тем не менее, при выборе способа поставок главное в ином. Если заказчик берет на себя поставки, то одновременно он загоняет себя в жесткие рамки по управлению контрактом. Пример, заказчик закупает кровлю и у него возник срыв сроков поставки. Подрядчик выполнил все предшествующие работы и начинает ждать. Тут же возникает широкое поле конфликтов. Лучший вариант: стороны договариваются, что бригада отправится в отпуск. Бывает и так, что после отпуска или вместо отпуска бригада оказывается на другом объекте и вы «попали». Начинаются морозы, стройка останавливается до следующего года. Последствия понятны и не на кого возложить ответственность.

Мне лично более импонирует такой вариант: цена является твердой, включая стоимость материалов, но качество поставляемых материалов должно быть согласовано с заказчиком способом показа образцов.

Если все-таки, какие-то поставки заказчик берет на себя, то необходимо составлять специальную ведомость поставки заказчика, которая будет приложением к договору. В ведомости надо указывать сроки поставок и правила действий в случае задержки этих сроков.

Изменения

При любой схеме ценообразования должны быть описаны правила изменения цены, а точнее пересчета цены в случае внесения каких-то изменений. Например, стороны могут договориться использовать методику сметы, то есть, если изменился какой-то объем работ, то расценка не меняется, а изменение цены будет пропорциональным изменению объема.

Более сложно договориться об изменениях сроков. Здесь возможны такие приемы:

- считают, что если изменение цены не превышает 10% от суммы, то общий срок не изменяется;
- срок может изменяться пропорционально цене, если цена выросла на 10%, то и срок вырастет на такую же величину.

Еще раз повторяюсь – не столь важны конкретные правила, сколько сам факт их наличия в тексте – «закон плох, но это закон».

Финансирование. Размеры авансов.

Размер авансов является тонким моментом для управления стройкой. Застройщик не должен допускать **сильного перекоса финансирования**, когда сумма денег у подрядчика значительно превышает себестоимость уже выполненных работ. В этом случае, у подрядчика возникает соблазн затянуть стройку или при появлении конфликта подрядчик получает инструмент давления на заказчика. Если контракт расторгается, то у подрядчика появляются лишние деньги и заказчику стоит немалых трудов вытащить их себе обратно.

Самый плохой вариант: выплата аванса в размере 50% от цены без всякой привязки к объему выполняемых работ. До момента завершения стройки статус заказчика оказывается заниженным в сравнении со статусом подрядчика.

Лучший вариант – привязка к этапам, как описано выше. Простой пример, размер первого аванса равняется 50% от стоимости первого этапа. По завершении первого этапа заказчик оплачивает 50% от стоимости первого этапа, плюс дает аванс 50% от стоимости второго этапа. Иногда к первому авансу добавляется стоимость материалов, закупка которых требует длительного срока. Такое увеличение не добавляет рисков, так как четко указывается список

материалов, например, должна быть закуплена и завезена кровля на стройку. Это процесс легко контролируется. В случае конфликта тоже все понятно: либо кровля остается на территории заказчика, либо, если кровли нет, подрядчик должен вернуть деньги.

Образец

Как пример использования рекомендаций этой статьи можно посмотреть [образец договора на строительство коттеджа](#). Это совершенно «боевой» текст, прошедший использование в реальной работе. В образце сохранен весь текст, исключая лишь цифры и наименования сторон по договору.