

Как искать и нанимать архитектора, проектировщика, подрядчиков для строительства коттеджа

С.А. Мишин, февраль 2012

Резюме. Рекомендации частным застройщикам по секретам поиска и выбора контрагентов для строительства коттеджа.

Предисловие. В чем проблема поиска и выбора.

Допустим, у вас есть участок, и вы захотели построить на нем дом. Таким образом, вы переходите в статус застройщика. Наш современный российский рынок строительства для частных застройщиков не цивилизованный. Например, если мы возьмем рынок автомобилей иностранного производства, то здесь конструкция рынка более или менее понятна клиенту. Есть авторизованные дилеры, есть система страхования, есть система гарантийного и сервисного обслуживания. Нам может нравиться эта конструкция или нет, но конструкция существует и даже начинающему автовладельцу примерно понятно как действовать на рынке, особенно не задумываясь о каких-то секретах, хотя и на авторынке они тоже есть.

Ничего подобного на рынке частного домостроения нет, я уже [писал на эту тему](#). Поэтому, частному застройщику с самого начала стоит подсчитать баланс интересов. Что для него выгодней – построить дом с максимальным удовлетворением собственных потребностей или погрузиться в не цивилизованный рынок. Не стоит думать, что на нашем рынке вообще невозможно существование для частного, начинающего застройщика. Нет, действовать на рынке вполне реально, но в отличие от других рынков, стоит предпринимать ряд предосторожностей.

В этой статье я постараюсь описать основные, базовые предосторожности для частных застройщиков.

Типичные контрагенты

Частный застройщик встречается при строительстве со следующими контрагентами:

Архитектор, проектировщик. Это те люди или организации, которые выпускают чертежи и описания дома. Иногда говорят просто – проектировщик, иногда делается упор на слово архитектор. Если в процессе проектирования много времени выделяется на поиски концепции, внешнего вида, планировок, тогда более употребительно слово архитектор. Если речь идет о проработке чертежей для производства строительных работ (рабочее проектирование, об этом чуть далее), то чаще применяются слова: проектировщик или инженер.

Поставщики. Люди или организации, у которых производится закупка материалов и оборудования. Эти же лица могут осуществлять доставку на участок, контролировать монтаж (так называемый шеф-монтаж), производить настройку.

Основные или генеральные подрядчики. Фирмы или отдельные бригады, производящие основные строительные работы: фундаменты, стены, крыши и т.д.

Специализированные подрядчики. Выполнение специальных инженерных работ: скважина, отопление, газоснабжение и т.п.

Подрядчики по отделке. В настоящее время, это чаще всего отдельные бригады, производящие финишные работы по дому. Часто эти работы включают в себя и общестроительные работы, например, штукатурка, и специализированные работы, к примеру, разводка электроснабжения, установка приборов и т.д.

Управляющий проектом или прораб. Человек, оказывающий услуги по управлению и организации всех работ.

Рамки данной статьи

Невозможно в объеме одной статьи описать все ситуации. Поэтому в данной статье обсудим лишь выбор проектировщиков и основных подрядчиков.

Кроме того, здесь не будем обсуждать строительство небольших домов методом «самостроя», когда проект рисует сам застройщик, а небольшие бригады по этим чертежам выполняют работы. Обычно это дома до 100-150 кв.м.

Также не будем обсуждать строительство больших домов – усадеб с типичной площадью выше 500 кв.м. На мой взгляд, при таких объемах уже невозможно обойтись без менеджера проекта, а сама схема выполнения проекта уже становится похожей на организацию больших строек.

Итак, мы будем говорить о строительстве домов с площадями 150 – 400 кв.м. При таких объемах застройщик вполне может вступать в договорные отношения с разными контрагентами самостоятельно и напрямую, не особо используя помощь сторонних управляющих и/или прорабов.

Выбор проектировщика

Для начала нужно решить, что для вас выгоднее: типовый или индивидуальный проект. Сейчас на рынке просто масса типовых проектов. Если хорошо порыться в Интернете, можно разыскать более или менее подходящий проект. При индивидуальном проектировании есть возможность максимально приблизиться к своим пожеланиям. Типовые и индивидуальные проекты резко различаются по цене. Типовой проект можно приобрести в диапазоне 30 тысяч – 100 тысяч рублей. Индивидуальное проектирование требует сумм в диапазоне 200 тысяч – 2 млн рублей.

В обоих случаях, необходимо требовать полного комплекта чертежей на выходе. Особенно, это касается специальных работ, например, устройство вентиляции, система отопления и состав приборов отопления. Обязательно задавайте прямой вопрос: «пакет чертежей полный или нет? не придется ли мне потом что-то еще дорабатывать». Если вам отвечают: «пакет полный, просто ряд мелочей нет смысла делать, рабочие на стройке сами знают, как сделать тот или иной элемент», то, скорее всего, вас обманывают. За якобы низкую цену вам предлагают сырой пакет чертежей и вам потом, когда вы ввяжетесь в стройку, придется на ходу и за большие деньги дорабатывать и перерабатывать чертежную документацию. Часто, бывает хуже, приходится переделывать уже выполненные работы. К примеру, построили дом, а систему вентиляции не предусмотрели. Тогда застройщик вынужден долбить перекрытия, резать крышу, а иногда и менять планировки, чтобы вывести трубы вентиляции за крышу.

При выборе типового проекта часто вносятся небольшие изменения в документацию. Обычно, эти изменения стоят вполне разумных денег. Обязательно – изменения должны производить те же проектировщики, которые выполняли проект, тогда не будет разрыва

ответственности. Следует знать, что даже небольшие пожелания, например, передвинуть стенку на 10 см, могут повлечь за собой объемные корректировки. Где-то, дверь не попадет в проем, изменится расположение и размер окна, может нарушиться требование к критическому оборудованию, например, к котлу отопления. Если изменения вносят, «родные» проектировщики, то, как правило, они следят за такими последствиями. Если изменения выполняют «чужие», то они могут даже не задумываться о последствиях, ведь они не несут ответственность за весь проект.

При выборе индивидуального проектирования есть очевидные «секреты», например, посмотреть уже выполненные проекты, как в бумаге, так и в натуре, узнать рекомендации. По моему опыту, ключевым все же является не это. Весь вопрос будет заключаться в отношении проектировщика к клиенту. Если архитектор готов тратить время на клиента, даже если требования клиента ему кажутся абсурдными, если архитектор готов работать креативно, подхватывая идеи клиента и тут развивая их с использованием всего архитектурного и инженерного знания, тогда на выходе получится достойный результат. Если же архитектор относится к клиенту без соответствующего внимания, то, скорее всего, на выходе получится тот же типовый проект, правда, совсем за другие деньги. Перед заключением договора, попробуйте психологически определить готовность архитектора к гибкой работе. Если чувствуете дискомфорт, лучше сразу отказаться, независимо от регалий архитектора и запрашиваемой цены.

Иногда, если хочется снизить риски, проект можно разделить на два этапа: концепция и рабочее проектирование. К рабочему проектированию относится выполнение чертежей для строителей. Все чертежи должны выполняться в соответствии правилами (ГОСТами). Концепция может выполняться буквально от руки. Так гораздо эффективней, когда идет вариативный поиск. С архитектором можно договориться следующим образом: застройщик в любом случае оплачивает концепцию. Если результат концепции застройщика устраивает, то он заключает договор на выполнение рабочей документации с этим же архитектором по заранее установленной цене. Если результат концепции не устраивает, то застройщик прекращает отношения с этим архитектором и нанимает другого специалиста. Типично, цена концепции составляет 10-30% от всей цены проектных работ. Благодаря разбиению на этапы, у архитектора появляется прямая мотивация для удовлетворения клиента. Если же концепция не понравится, не понравятся условия и характер совместной работы, то при найме другого архитектора, конечно, затраты немного вырастут, но не значительно. Так или иначе, на руках у застройщика будет прежняя концепция.

Еще пару советов.

Обязательно проверяйте возможности работы архитектора в 3D, т.е. в возможности разработки трехмерных моделей. Использование трехмерной графики не является требованием по ГОСТу, но де-факто стало нормой для продвинутых архитекторов. Главные преимущества 3D – на этапе концепции появляется быстрый инструмент для оценки разных вариантов, легко находить и устранять ошибки и недоработки. Не все застройщики умеют читать профессиональные чертежи, увидеть за ними дом, в котором они будут жить. Но все люди могут оценивать вид дома в 3D, максимально приближенный к реальному виду.

Требуйте передачи электронных копий чертежей в формате PDF. По традиции архитектор передает 3-5 экземпляров на бумаге. Часто этого оказывается мало и гораздо легче распечатать самому какой-то лист дополнительно, чем обращаться к архитектору за этим листом. Для архитектора перегонка в формат PDF немного кропотливая работа, но вполне выполнимая.

Кроме того, потребуйте от архитектора сформировать тендерный пакет в электронном виде. Это объем основной документации с объемом до 5 мегабайт. Этот пакет понадобится при выборе подрядчика.

Напоследок, проектировщик обязательно должен разработать для вас смету (см. [статью по сметам](#))! Пусть это будет прикидочная смета, с грубыми расценками по стоимости материалов и работ. Главное, вам структурируют работы, подсчитают физические объемы. У вас появляется база для сравнения с коммерческими предложениями от подрядчиков.

Выбор основного подрядчика

Итак, у застройщика есть полный пакет строительной документации, и он начинает поиск основного подрядчика. Часто, люди предпочитают работать по рекомендации. Подрядчик построил знакомым и можно посмотреть в натуре, узнать неформальные отзывы. Это неплохой способ, особенно, в плане снижения рисков и разных других головных болей. В тоже время, этот способ в большинстве случаев не является оптимальным. Вполне допустима ситуация, что на рынке существует подрядчик лучший, чем подрядчик по рекомендации. Тут уже застройщику решать, что ему лучше спокойствие и определенность или выгода вместе с некими рисками.

Одновременно должен отметить, даже если выбран вариант «подрядчик по рекомендации», стоит провести поиск на рынке, чтобы иметь новые аргументы для дискуссий.

Поиск и выбор подрядчика на рынке рекомендую проводить следующим образом:

1. Потратьте время на поиск в Интернете для составления черного списка подрядчиков (как говорят на западе, длинный список, Long List). Как правило, сейчас все подрядчики имеют свои сайты. Оцените сайты. Часто уже по сайту видно, насколько внимательно относятся подрядчики к клиентам. Хотя и не обязательно – могут быть неплохие фирмы с плохим сайтом. Черновой список должен включать в себя: все адреса и телефоны, названия, имена. Всего в черновом списке должно быть 20-50 позиций.
2. Через электронную почту разошлите свои заявки всем участникам черного, длинного списка. К заявке приложите тендерный пакет. Смету на этом этапе не прикладываете.
3. Обзвоните фирмы. Сообщите, что вы выслали по электронной почте заявку. Проверьте реакцию, узнайте факт получения. Уточните, когда будет ответ от фирмы. На этом этапе первичного обзвона отпадет половина фирм. Вы будете попадать на совершенно тупых менеджеров, которые будут работать как роботы-автоматы
4. Соберите отклики от фирм.
5. Проведите анализ полученных документов. Главный критерий наличие сметы, пусть и в сильно упрощенном виде. Если сметы нет вообще, смело вычеркивайте фирму, не тратьте на нее свое время.
6. Составьте короткий список фирм (Short List), всего 3-5 фирм. Это те фирмы, предложения которых, общение с которыми произвело на Вас лучшее впечатление. Не стремитесь включать в короткий список только фирмы с самыми низкими ценами. Оценивайте по совокупности параметров и помните, что предварительное предложение это еще не цена договора.
7. Со всеми участниками короткого списка необходимо провести детальные переговоры.
8. Прежде всего, при проведении переговоров оцените персонал фирмы. Насколько, он кажется вам профессиональным и порядочным. Обговорите прямо статус всего персонала: от директора и инженеров до рабочих. Обратите особое внимание на наличие инженеров – это стоп-тест, если таких инженеров нет, то смело отказывайтесь от фирмы. Просто организаторы вам не нужны. Задавайте вопросы типа:
 - a. какова нагрузочная способность такой-то балки в килограммах;
 - b. какова теплозащита материалов, их сравнение по коэффициенту теплопроводности,
 - c. какова стойкость материалов;
 - d. каковы бывают грунты;
 - e. где находится точка росы
 - f. если ответы вам покажутся не убедительными (пусть вы в этом и не разбираетесь), то скорее всего вы нарвались на фирму однодневку.

- г. лучший вариант, когда в фирме есть пожилой инженер, пусть и на пенсии, и сразу видно по первым ответам, он – профи, если его держат в фирме, значит ценят его знания.
9. Естественно, нужно смотреть образцы построенных домов, хотя бы, на фото.
 10. На переговорах необходимо обсуждать детально смету и текст договора (см статью [по типам договоров](#) и [образец договора](#)). На этом этапе можно уже показывать вашу смету, но без расценок, только объемы.
 11. Переговоры следует проводить в несколько циклов. Помните, что на стройке вам все равно придется много общаться, поэтому лучше потратить время в начале, чем потом оказаться перед неожиданной необходимостью постоянного контроля стройки.
 12. Проверяйте психологическую совместимость, ориентированность на клиента. Если вас только поучают, то это плохой признак.