

## **Роль проектной составляющей в строительном процессе и ее особенности в условиях экономического спада**

Если я правильно понимаю цель нашего сегодняшнего собрания – это предпринять попытку осмыслить проблематику сегодняшнего дня на рынке недвижимости и наметить возможные пути разрешения возникших проблем.

Наличие экономического спада в настоящий момент никем не отрицается. Соответственно, необходимо признать, что реалии сегодняшнего дня принципиально отличаются от дня вчерашнего. Следовательно, старые традиционные подходы уже не смогут принести надлежащего эффекта. Необходимо искать и находить новые.

С моей точки зрения, цель всех участников инвестиционного процесса в капитальном строительстве, а это, прежде всего инвесторы, девелоперы, а также строители и проектировщики, активизировать рынок, найти возможности заинтересовать потенциальных клиентов, предложить продукт, совокупность качеств которого будет настолько привлекательными, что единственным правильным выбором будет его приобретение.

Для начала, хотелось бы сказать несколько слов о роли проектирования в инвестиционно-строительном процессе. Как представитель проектного сообщества, естественно я могу несколько завышать роль проектной составляющей, но основываясь на многолетнем опыте работы в рыночных условиях и достаточно большом опыте работы (с 1980 года) в условиях командно-административной системы, могу утверждать: роль проектирования традиционно занижена. Всегда утверждалось или имелось в виду, что самое важное это производство строительных материалов, ведение строительных работ, а проектирование носило и носит до настоящего времени второстепенный и зависимый характер.

С моей точки зрения, это проблема, причем проблема, берущая свое начало в советском прошлом, когда умственная деятельность считалась менее значимой по сравнению со сферой материального производства. Мне кажется никто не будет возражать, что практика современного развития убедительно доказала ущербность данной расстановки приоритетов. Но в нашей области деятельности пока все остается по-прежнему.

В то же время, мы с вами прекрасно понимаем, что на этапе проектирования закладываются решения, которые могут привести к успеху или провалу инвестиционного проекта. Естественно, что проектировщик работает по заданию заказчика и оформляет в рамках существующих нормативных требований его желания и видение объекта. Идеологию объекта, его качество, уровень и содержание в значительной мере определяет заказчик. Сложившаяся практика значительным образом отрешает проектировщика от решений и ответственности за содержательную и экономическую состоятельность объекта.

В новых, существенно усложнившихся условиях, экономичность объекта становится одним из главных факторов успеха, учитывая стесненность в средствах и резкое усиление конкуренции различных девелоперских проектов.

Какие проблемы сегодняшнего дня в коммерческом строительстве видятся с «кочки» проектировщика.

1. Резкое падение платежеспособного спроса на первичном жилищном рынке.
2. Усложнение и ужесточение регламентных требований к застройщикам-девелоперам, что приводит к удлинению сроков и увеличению себестоимости осуществления девелоперских проектов.
3. Спад спроса на коммерческую, прежде всего офисную недвижимость.
4. Существенное обострение конкуренции за конечного потребителя на рынке недвижимости.
5. Рост стоимости строительных материалов, инженерного оборудования с одновременным снижением качества. Конкуренция на внутреннем рынке материалов и инженерного оборудования сократилась из-за сокращения предложения по импорту.

Непосредственно оказать какое-либо воздействие на все перечисленные факторы проектировщик не в силах, но по каждому из неблагоприятных моментов можно попытаться найти возможности смягчения или уменьшения степени негативного воздействия.

Необходимо понимать, что для проектировщиков также настали очень непростые времена. Портфели заказов резко сократились. Конкуренция существенно выросла и позволяет потенциальным заказчикам практически диктовать свои условия. Данный процесс имеет объективную и субъективную сторону. Обострение конкуренции должно привести и, скорее всего, приведет к выживанию в данных условиях самых высококвалифицированных, ориентированных на заказчика проектировщиков. С другой стороны на рынке появилось множество наспех сколоченных организаций, которые, не задумываясь о последствиях, не имея необходимого опыта и квалификации, берутся за решение сложных, а зачастую нерешаемых задач, тем самым дезориентируя своих потенциальных клиентов. Нашей организации недавно пришлось столкнуться с двумя случаями разработки стадии РД на основе разработанной другими организациями стадии «проектная документация». Мягко говоря, проекты были не лучшего качества и на «рабочей» стадии пришлось вносить существенные корректировки практически во все разделы документации. Соответственно, это удлиняет сроки и увеличивает стоимость проектирования и таким образом увеличивает расходы инвестора. Поэтому заказчикам-застройщикам необходимо крайне ответственно подходить к вопросу выбора генерального проектировщика на свои объекты и не соблазняться демпинговыми ценами и нереально короткими сроками.

Мне представляется, что сохранение высококвалифицированных кадров проектировщиков, проектных организаций своей работой, ее результатами доказавших свою состоятельность, необходимое условие выживания строительной отрасли в целом.

В кризисной ситуации хорошим подспорьем для проектных фирм мог бы стать государственный или муниципальный заказ, но действующее законодательство в градостроительной сфере не позволяет привлечь к исполнению данных работ широкие проектные силы. Дело в том, что существующая система тендеров требует очень жестких и практически не подъемных для большинства проектных организаций обеспечительных мер. Кроме того, при заключении договоров на проектирование государственных и муниципальных объектов, вся ответственность перекладывается на исполнителя, а заказчик практически от нее освобождается. Данное выступление не ставит целью пожаловаться на тяжелую жизнь. Думается, что большинство здесь присутствующих может это сделать и более ярко, но казалось важным обозначить все более или менее значимые проблемы.

Таким образом, можно уверенно утверждать, что для выживания в сегодняшних условиях главным партнером проектировщика остается коммерческий заказчик.

На этом с общими рассуждениями и обозначением проблем можно закончить и перейти к конкретным предложениям.

1. Если вернуться к перечню проблем, то увеличить платежеспособный спрос проектировщик конечно не в силах, но совместно с заказчиком в каждом конкретном случае может и должен способствовать оптимизации себестоимости конечного продукта, улучшения его потребительских свойств. Для этого, с моей точки зрения, проектировщик должен привлекаться на самых ранних стадиях принятия решений застройщиком. Ранее, создаваемый девелопером продукт по большому счету раскупался буквально на лету, и главным критерием была приемлемая цена. Сейчас подход изменился, потребитель стал разборчив и ему мало стандартных решений, обеспечения минимально необходимых условий. Современному потребителю нужно представить какие-либо осязаемые преимущества данного конкретного продукта при сопоставимой с конкурентами цене. Помочь найти данные новации, решить проблему привлекательности объекта при приемлемых затратах вполне по плечу опытному и креативному проектировщику.
2. Понятно, что нормативно-законодательную базу изменить в одночасье невозможно. Поэтому в рамках существующего законодательства, нужно найти средства минимизации рисков затягивания инвестиционного процесса в строительстве. Для этого, целесообразно до начала принятия решения по приобретению и застройке конкретного участка, проводить полноценный градостроительный анализ. В современных условиях, при существенно ограниченных портфелях проектных заказов проектировщики за очень умеренную цену, а то и вовсе бесплатно, в расчете на будущий заказ готовы будут проводить подобные исследования.

3. Спад спроса на традиционные объекты строительства в коммерческом секторе может быть частично компенсирован поиском новых нетрадиционных видов объектов. Анализ рынка и его потребностей не входят в сферу компетенции проектировщика, но в тесном сотрудничестве с профессиональными девелоперами, проектировщики могут содействовать в поиске новых форм недвижимости, оценить их реализуемость на конкретном участке с точки зрения существующих требований и ограничений.
4. Решить проблему обострившейся конкуренции можно только путем повышения качества предлагаемого товара при сопоставимой цене. Эта проблема не имеет простых решений, учитывая сократившиеся возможности в плане строительных материалов и инженерного оборудования. С моей точки зрения это решаемо, если своевременно поставить соответствующие задачи и, возможно в сотрудничестве с представителями строительных организаций, наметить пути их практической реализации.
5. Последнее предложение в части сотрудничества проектировщика и застройщика в настоящее сложное время может прозвучать следующим образом: «Кризис время для спокойной и вдумчивой работы на будущее». Предварительные проработки по разнообразным интересным участкам целесообразно вести именно в кризисные времена. Когда начнется экономический подъем, будет не до этого – нужно будет срочно удовлетворять возрастающий спрос потребителя. К этому нужно быть готовым и, пользуясь кризисом разрабатывать архитектурно-планировочные и градостроительные решения. Разработка подобных предпроектных стадий не потребует от потенциальных инвесторов больших затрат, а взамен даст четкое понимание реальных возможностей и резервов конкретных участков.

В заключение хочу высказать свое соображение – пока рыночные отношения работают, в любых даже самых сложных условиях выход будет найден. Наши соотечественники обладают удивительными способностями решать, казалось бы, нерешаемые задачи. Убежден, и с сегодняшним вызовом удастся справиться, просто нужно правильно осознать проблемы и расставить приоритеты в способах их решения.