

Игорь ГРИНГАУЗ: «Военная тайна о проектировании нового микрорайона постепенно становится достоянием общественности»

В декабре совместный проект «Авторadio Иваново» и журнала «ДИРЕКТОР Иваново» «Час о вас» оказался весьма необычным, потому что героев передачи было сразу два: супруги Ирина и Игорь Грингаузы, под руководством которых на протяжении многих лет успешно развиваются два основных направления семейного бизнеса: строительная компания ЖСК и Лечебно-диагностический центр «Миленарис». В условиях экономической нестабильности и сложной ситуации на строительном рынке Ивановской области и в стране в целом нам интересно было из первых уст узнать о реальном положении дел строителей. В первой части нашей встречи на наиболее волнующие слушателей и читателей вопросы отвечал президент ЖСК, заслуженный строитель России, лауреат Государственной премии, полковник Игорь ГРИНГАУЗ.

Директор

36

Ксения Селезнева: Игорь Аркадьевич, можете в нескольких словах описать сложившуюся ситуацию на строительном рынке?

— По моему мнению, строительный рынок сегодня представляет собой «сковарку», из которой пар рвется наружу. Рынок перегрет. В Иваново невероятно большое количество возводимого жилья, но качество этого жилья оставляет желать лучшего. На вопрос, почему оставляет желать лучшего, я отвечу пословицей: сапоги должен тачать сапожник! Строитель должен строить!

Егор Демидов: Испытывает ли какие-то трудности компания ЖСК в настоящее время?

— Строительство — это живой организм, который должен иметь хороших родителей. В так называемом детстве, на этапе становления, строительство должно было получить «хорошее питание, воспитание и образование». В ЖСК нам удалось это сделать. Поэтому сегодня нам значительно легче справляться с экономическим кризисом — у нас есть хорошая основа.

К.С.: Игорь Аркадьевич, почему компания все чаще стали строить жилье не то чтобы с черновой, а вообще без какой-либо отделки? Правильно ли это?

— Еще полтора-два года назад компания ЖСК сдавала жилье с черновой от-



делкой и всеми инженерными сетями. Но строительные власти с недавних пор позволили застройщикам сдавать объекты и без черновой отделки. Я могу сказать, что это неправильно. Но рынок есть рынок — мы вынуждены были принять эти правила игры. Тем не менее монтажом внутренних инженерных сетей имеют право заниматься профессиональные специалисты,

имеющие официальный допуск к данным видам работ (участники СРО).

К.С.: Как переживала кризис ваша компания в 2008 году и как сейчас, есть разница?

— Тот кризис был экономический, когда движение всех процессов в экономике можно оценить исходя из знаний фундаментальной науки плюс жизненно-



го опыта. Сегодня мы имеем дело с политико-экономическим кризисом, и даже предположить, когда он закончится, невозможно. Выжить в такое время бизнесу невероятно тяжело. Деньги любят тишину и стабильность.

Е.Д.: В этот кризисный период удается ли сохранять коллектив?

— В компании нам пришлось сократить порядка 50% рабочего и 20% инженерно-технического персонала. Урезать зарплаты монтажников и каменщиков. В Иванове мало компаний, которые содержат собственные рабочие коллективы. У ЖСК большой коллектив, и, конечно, сокращение было трудным, и проходило оно лично для меня очень болезненно. Но что удивительно — все в коллективе: охранники, монтажники, каменщики — с пониманием отнеслись к сложности момента. И как ни странно, после принятия этих болезненных решений производительность труда рабочих и обязательность у ИТР повысилась на 20–25%, что говорит о том, что мы, к сожалению, разучились зарабатывать деньги. А вот с этим заболеванием бороться ох как сложно — как по времени, так и по сути.

Е.Д.: Как вы относитесь к внедрению новых технологий в строительстве своих объектов?

— Для принятия того или иного решения мне необходимо досконально вникнуть в суть процесса. Так было и с внедрением серии монолитно-каркасных домов. Я был поражен невероятно быстрыми темпами возведения домов и простотой монтажа. Время для получения разрешения на строительство данных типов домов и освоение системы данной технологии заняло у нас 18 месяцев. На сегодняшний день мы построили 6 домов по такой технологии, 7-й вводится в эксплуатацию в 2017 году, а строительство 8-го и 9-го домов только начинается.

Е.Д.: Расскажите о планах на будущее.

— Наша компания категорически против точечной застройки жилых домов. Я приверженец комплексной застройки и считаю, что это правильно с политической и инженерной точек зрения.

Сейчас мы подписали первую часть договора с компанией по выкупу земельного участка позади бывшего камвольного комбината, где планируется комплексная застройка современного микрорайона с большой благоустроенной территорией, детскими садами, школой и красивой набережной, причем хочу обратить внимание, что соблюдение нового порядка землепользования

(наличие парковочных мест, мест отдыха и т. д.) будет соблюдено в полной мере. В 2018 году, если позволит экономическое состояние, мы начнем строить первый из восьми домов (общая площадь первого комплекса — более 65 тыс. кв. м). Дорожные развязки нового микрорайона будут обеспечены тремя подездами к нему: двумя — со стороны улицы Кукуновских и третьим — на улице Павла Большевикова.

Хочу подчеркнуть, что это не просто план. Уже сегодня на основании действующего законодательства (о комплексной застройке территории) достигнуто соглашение с мэрией города Иванова, которая в кратчайшие сроки выдает нам дорожную карту о подготовке проектной документации первого пилотного проекта в нашей области.

К.С.: А сейчас еще нельзя где-то в Интернете посмотреть, как все это будет выглядеть?

— Пока нет. Но эта военная тайна потихоньку становится достоянием общественности. Как только между администрацией города и ЖСК будет подписан договор, мы представим этот проект широкой общественности. Я думаю, что этот срок не за горами, максимум 6-7 месяцев.

К.С.: Что бы вы сегодня посоветовали потенциальным покупателям, напуганным историями с недостроями, когда дольщики остались заложниками ситуации банкротства компаний-застройщиков?

— На сегодня в стране работает ряд механизмов по обеспечению безопасности потенциальных дольщиков. Это следующие документы:

1. Градостроительный кодекс
2. Земельный кодекс
3. 214-й ФЗ о долевом строительстве.

Причем этот закон обязывает застройщиков страховать будущие квартиры от недостроя, оплачивая страховые взносы до подписания каждой сделки. Затем действующий закон позволяет взыскивать с застройщика 1/300 ставки рефинансирования от стоимости возводимого дома в случае срыва сроков строительства. А в следующем году закон (я считаю это абсолютно правильным) обяжет строительные компании увеличивать уставной капитал в зависимости от количества возводимого жилья. Причем это не 5–10 тысяч рублей, а миллионы и десятки миллионов рублей. Поэтому, в принципе, участников долевого строительства сегодня закон защищает со всех сторон, за исключением одной: россияне должны прекратить верить в то, что можно купить жилье на 30–50% дешевле рынка (бесплатный сыр — только в мышеловке), и ни при каких условиях не вступать в договорные отношения при желании приобретения квартир в многоквартирных жилых домах по так называемым инвестиционным и прочим договорам. Квартиры продаются только по договорам долевого строительства, и деньги застройщик имеет право получать в кассу или на расчетный счет только после проведения регистрации данной сделки в органах юстиции.

Е.Д.: И, конечно же, ждем ваших пожеланий в преддверии Нового года...

— Дорогие коллеги-строители, я вам желаю удачи и новых побед, всегда помните, что руководитель компании имя зарабатывает годами, а теряет за секунды. Уважаемые жители города Иванова, друзья, читатели и слушатели! Желаю вам огромного здоровья, хорошего настроения, и пусть в новом году исполняются все ваши мечты! 🍀

