

Почему москвичи не слишком охотно организуют ТСЖ и не торопятся в них вступать? С одной стороны, страшно брать на себя ответственность за целый дом. А с другой - как ее на себя взваливать, да еще потом платить за все собственной монетой, если жилье стояло без капитального ремонта 30-40 лет?

Скоростной принятый Жилищный кодекс однозначно утверждает: собственники приватизированных квартир должны сами и полностью нести бремя содержания своих домов. При этом нынешнее состояние жилых зданий как бы выведено за скобки.

Правда, мэр Москвы и ее правительство, депутаты Мосгордумы ясно понимают несправедливость этого постулата и ежегодно закладывают в бюджет города серьезные средства на капитальные ремонты. Но достаточные ли? Вряд ли. Чтобы привести «в чувство» чуть ли не 40 тысяч московских домов, нужна прорва денег. Одновременно их не отыщешь. Однако и те, что находятся, надо использовать с толком, чтобы отремонтированный дом не просто засиял свежелокрашенным фасадом, а прошел понастоящему глубинное обновление. Как это сделать?

Владимир КЛЕЕВ, генеральный директор ОАО «Управление санации жилого фонда», знает как. Владимир Николаевич пришел в жилищно-коммунальное хозяйство неожиданно для себя. Путь этот сам по себе интересен, поэтому позволим себе небольшие отступления в его биографию. Они - свидетельство того, что в ЖКХ приходят новые люди, обладающие многосторонними знаниями, которые могут показаться вроде бы и не нужными в городском хозяйстве, однако на поверку оказывается, что очень даже необходимы. И так, вопрос первый:

- Владимир Николаевич, слово «санация» происходит от латинского sanatio - лечение, оздоровление. Его очень любят зубные врачи. Когда они его произносят с задумчиво-озабоченным видом, сразу представляется злобная бормашина, которая вгрызается в зуб до самого корня...

Термин самый что ни на есть подходящий! Санация старого, ветшающего дома тоже требует дойти до самого «корня», оздоровить все его инженерные системы, всю «начинку». То есть капитальный ремонт должен быть по-настоящему капитальным, а не буафорским, косметическим. Тогда дом проживет еще не одно десятилетие.

- Ваша организация для того и предназначена. Когда и по каким поводам-причинам она возникла? И как вы сами-то пришли в эту сферу деятельности?

«Управление санации жилого фонда» появилось, конечно же, не случайно. Высокопарно выражаясь, предприятие было вызвано и призвано временем, самым ходом жилищно-коммунальной реформы. Что же касается того, как я попал в эту систему...

«УТЕЧКА» НЕ ПРОШЛА

Володя Клеев учился в городе Жуковском. Мать преподавала школьникам биологию, а отец был основателем одного из авиационных институтов. Талантливый, выдающийся человек, если в 25 лет его отметили Сталинской премией.

Сын, как говорится, пошел по стопам. И он, и его друзья росли в авиационном городе, где учебные институты и научно-производственные объединения занимались одним - небом. Так что особенного выбора у пацанов не было. Да они и сами много не мыслили: весь Жуковский жил авиацией.

Окончил физматшколу, поступил в Московский физико-технический институт на факультет аэромеханики летательных аппаратов. После его окончания осталась работать в этом городе авиационной науки. Очень быстро стал начальником трубы - трубы аэродинамической, в которой испытывались модели самолетов. Поступил в аспирантуру, чтобы совершенствоваться в области газовой динамики.

Защитить кандидатскую диссертацию тогда не довелось - грянуло непонятно-сверепое время. Начались беспорядочные 90-е. Авиафирмы загибались одна за другой, заказы прекратились. Его объединение встало как вкопанное на всем бегу. Подающих надежды начинающий инженер остался не у дел.

А к тому времени в Россию нагрянули иностранные сваты - вербовать молодых талантливых ученых и инженеров. Началась утечка мозгов из России. Некоторые его товарищи по институту уже нацелились за рубеж. От безысходности Владимир Клеев тоже поучаствовал в конкурсе на руководителя проекта в Стэнфордском университете США. Технический английский Клеев знал неплохо - еще студентом подрабатывал переводами, а разговорный уж как-нибудь одолел бы. На удивление, прошел. Но - не судьба. «Форма» у него была совер-

шенно закрытая, сверхсекретная, так что заграничный паспорт ему не выдали.

Было обидно, но надо было жить дальше, тем более что за ним уже стояла семья. Друзья предложили ему работу на выбор - на автозаправке или... служителем в церкви. Бензин, конечно, занятие выгодное и хлебное, но не для него. Церковь - дело святое, он крещеный, но тут надо либо иметь глубокую веру, либо не верить совсем. Ни к тому, ни к другому по индивидуальным качествам он совершенно не был расположен. Тогда ему посоветовали поработать на рынке коммерческих страховых услуг, который в те времена находился буквально в зачаточном состоянии. Рискнул...

Санация дома предусматривает утепление фасадов, замену балконов, укрепление фундаментов, полную перепланировку всего внутреннего «содержимого» дома - и все это без отселения жителей



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

ВАШ ДОМ: ТЕХНОЛОГИЯ ОБНОВЛЕНИЯ

- Владимир Николаевич, когда в 2001 году вам предложили возглавить «Управление санации жилого фонда», вы что-то понимали в этом деле?

Думаю, да. Однако знания эти доставались непросто, пришлось пройти довольно сложный и даже тернистый путь...

ФИЗИК-БАНКИР

Ему пришлось работать с банками, изучать системы залогов, участвовать в разработке различных финансовых схем. Когда среди заемщиков банков появились строительные компании, надо было обеспечить им кредитные линии - денег на ту пору у них не хватало, а строить жилье приходилось неотложно, да и в перспективе это обещало прибыльно. Он помогал им обеспечивать страхование рисков, возвращение залогов. Освоение финансовых тонкостей однажды привело его к мысли: а почему бы, зная методологию, самому не участвовать в этих схемах?

Начиная с 1995 года построили несколько жилых домов уже опробованных серий - на этом сэкономили, не надо было придумывать какие-то ноу-хау. Ставили здания и в Москве, и в городе Железнодорожном. Чтобы получить участки под застройку, приходилось идти на всяческие ухищрения.

Сегодня стало проще, - рассказывает мне Владимир Николаевич. - Я нынче говорю инвесторам: не надо где-то бегать по чиновничьим кабинетам, что-то вынохать. Есть вполне законные пути, чтобы получить участок под застройку. Подавайте заявку на аукцион в тендерный комитет - это открытый путь, закрепленный постановлением правительства Москвы. Есть и другие варианты. Например, вступить в долю с инвестором, который уже выиграл конкурс. Или даже полностью выкупить инвестиционный контракт. Такое не возбраняется: все честно, открыто, официально.

- Владимир Николаевич, вы как-то говорили мне, что в 1997-1998 годах у вас на зрели интересные проекты. Чем это закончилось?

На них обратили внимание, но один из московских руководителей строительного комплекса вдруг предложил мне... спасти завод железобетонных конструкций № 2. Он попал под процедуру банкротства, а его надо было сохранить для Москвы. По-надобился арбитражный управляющий...

ИНФАРКТ № 1

Он снова рискнул. Натура, что ли, такая? Хотя досталось ему - не приведи Господь! С 1998 по 2001 год он ходил в арбитражный

суд, как на работу. Кроме массы юридических лиц было еще 180 притязаний от частных инвесторов.

Сегодня он вспоминает, что, может быть, это не самый большой кусок его жизни, но по физическим и эмоциональным нагрузкам запредельный.

Ситуацию, что называется, удалось разрулить. Работа со страховщиками и банками, кое-какой уже накопленный строительный опыт помогли вытащить завод из разрухи и почти полного коллапса.

Конечно, этот нечастый по нынешним временам подвиг он совершил не один. Удалось сколотить деловую, умную и работающую команду. Но и сам он вкалывал по

дмывые капитальные работы, даже балконы остеклили в едином ключе. Ремонт проводили без отселения жильцов. В инженерном плане проблемы решались довольно просто, а вот с жильцами постоянно возникали сложности. Представьте, например, маломерную квартиру. В ней надо заменить проводку, систему отопления, стояки, полы, все сантехнику, двери, окна, и все это в соответствии с современными нормами. Кроме того, установить противопожарные двери в подъездах, гидранты, новые антивандальные лифты, уложить другую кровлю.

Работать приходилось в сверхделикатном режиме - в квартирах оставались люди. С ними надо было считаться, максимально оберегать их покой. Большая часть жильцов к нашей деятельности относилась терпимо - понимали, что ремонт проводится в их интересах, да еще и за государственный счет.

- А какие особенности санации были в домах на Краснохолмской набережной?

Там пришлось сложнее - надо было усилить фундаменты. Делали это с помощью ростверток - специальных обвязывающих балок под фундаментом, ставили новые сваи. Кроме того, обрезали старые балконы, устроили их заново - как приставные, так и навесные, с полным остеклением. Заменяли инженерные системы, полы, утеплили фасады. Кровлю вместо плоской сделали скатную из металлического профиля, подъезды покрасили негорючими красками. Словом, нетронутыми остались только капитальные стены.

- И долго продолжались эти работы?

Чуть больше года. Темпы рекордные, если учесть, что предстояло сделать еще и надстройку.

- Это что, мансарда?

Можно назвать ее и так. Другое дело, что кое у кого из экономистов представления об этом были весьма поверхностные. Они считали, что если надстройка сооружается из легких конструкций, то и стоимость

ее невелика. Люди не понимали особенностей такого строительства. Надстройка, какая бы «легкой» она ни считалась, это дополнительная нагрузка на фундамент, на само здание. Значит, нужны усиление, подстраховка, перерасчеты, чтобы дом выдержал эту вовсе не легкую тяжесть. Мы усиливали фундамент сваями.

- Неужели забивали их под жилое здание?!

Конечно, нет. Кто бы нам это позволил? Использовали метод вдавливания, бурозаливные сваи. Это была черновая, тихая, незаметная работа, о которой жители порой и не догадывались. Надо было завозить цемент, арматуру, сверлить, пробить, проложить подкопы-откопы, прокладывать временные коммуникации. И при этом соблюдать строжайшие нормы безопасности.

ОПЫТ, СЫН ОШИБОК ТРУДНЫХ...

Начинать новое дело, влиять в неизведанное - занятие не из самых благодарных. Мало было еще убедить сомневающихся проектировщиков и традиционно недоверчивых подрядчиков, которые на любое смелое и необычное предложение неизменно твердили: «Этого не может быть, потому что так не может быть никогда». Приходилось проводить бесчетное количество собраний, совещаний, «мозговых штурмов» со специалистами, чтобы найти нужные, единственно верные решения. Но со словным упорством и носорожьим напором он упрямо шел к цели. И убеждал, убеждал, убеждал.

Благо к тому времени немало поездили по заграничии, посмотрел, как такие работы производят в Германии, Италии, Франции. Многие подсказали финские строители. В Германии, например, почерпнул опыт санации жилых зданий, которую они проводят уже давно и планомерно. Познакомился с утеплением стен пенополистиролом, индивидуальными котельными, системами очистки воды и т.д.

Читал он отныне только техническую литературу - по архитектуре, проектированию, строительству зданий. В Ленинградском государственном университете откопал монографию, посвященную ячеистым бетонам неавтоклавного отверждения. И когда услышал в одной немецкой фирме утверждение, что именно она является пионером в деле производства пенобетона, он только усмехнулся: еще в 1935 году советские ученые и инженеры изобрели и проверили на практике этот метод.

Строительную инженерию он одолевал успешно, а вот психологию жителей переключить был просто не в состоянии. В боль-

шинстве своем они, конечно, терпели временные неудобства, но находились и такие, что засыпали жалобами инстанции, даже милицию вызывали при малейшем шуме. Работать приходилось, по сути, с 11 утра до двух часов дня. Подрядчики не выдерживали, уходили пачками - вместо полноценного 8-часового рабочего дня дело подчас двигалось урывками, а им ведь надо было платить зарплату своим строителям.

Капризные жильцы требовали не меньше, чем евроремонт. А как это сделать при бюджетном финансировании, рассчитанном на определенные строительные нормы? Сами владельцы не желали даже копеечкой поучаствовать в обновлении своей квартиры.

Более того, возникали вообще казусные случаи. Скажем, привезли хозяйке новые двери, она поблагодарила, поставила их к стенке, а потом просто не пустила строителей, чтобы установить их. Другой, психически неуравновешенной, даме ставить великолепные окна из пластикового профиля пришлось... обманным путем.

А тут еще «рваное» финансирование. Деньги поступали от случая к случаю, стройка на время замирала, при этом Клееву приходилось содержать охрану, чтобы материалы не ушли на сторону.

- Владимир Николаевич, к чему вам такие мучения? И выгодно ли городу санация отдельных жилых домов?

Мне как инженеру, как строителю-организатору эта задача показалась чрезвычайно интересной, более того - увлекательной. Да и ретивое взяло: неужели не справлюсь? Справились и, главное, опыт накопили поистине уникальный и бесценный.

А выгодно ли это городу? Когда мы затевали возведение надстройки-мансарды, сначала планировали два этажа. Но архитектура не разрешила - перекрывались виды на Кремль. Правда, и одноэтажная надстройка способна окупить затраты городского бюджета на санацию целого дома. У нас еще во время проведения работ телефоны чуть не оборвали. С трудом удавалось убедить, что инвесторы не мы, а город, он и будет распорядиться престижными квартирами, из окон которых открывается такая чудесный вид.

- В столице действует программа трех «ре»: реставрация, реконструкция, реновация жилых зданий. Нужна ли еще санация?

Сегодня, если говорить откровенно, программа эта в основном свелась к сносу ветхих домов, хрущевок и строительству на их месте нового современного жилья. Для строительных компаний это проще и выгоднее, чем санировать отдельные здания, тем более что с их обитателями хлопот не оберешься.

Есть и действует городская программа по реконструкции целых кварталов и микрорайонов. Наши специалисты, кстати, активно участвовали в ней на стадии проектной подготовки, положили немало усилий и времени на эту сложнейшую работу. Потом нас, правда, отодвинули от нее, в дело вошли инвесторы, которые, слегка подработав наши схемы, участвуют в городских тендерах. Ну да бог с ними...

Что же касается санации отдельных зданий, то без этого попросту не обойтись. Все на свете снести невозможно: есть дома, которые по своей историко-архитектурной ценности сносу не подлежат. Да и просто крепкие, из несомисных серий должны восстановить свой ресурс. Если, конечно, пройдет основательное обновление. Например, многие здания на Тверской.

- Эти дома вроде бы реставрированы?

Да, со стороны улицы их подкрасили, подштукатурили, лепнику освежили. А что делается внутри? Там нужно кардинально все менять - и по полной программе. Кстати, и красить можно по-разному. Прежде всего необходимо обязательно снять старые слои. У разных красок различная паропроницаемость, разные коэффициенты расширения и т.д., их не всегда можно положить друг на друга. А у нас каждую весну начинают фасады мазать: подберут всевозможный колер и давай «осваивать» выделенные средства. Через год-другой, глядишь, посыпалась эта покраска.

- И все-таки чем отличается обычный капитальный ремонт от санации «по Клееву»?

При традиционном капремонте выполняются только самые необходимые работы - меняют стояки, иногда батареи, в редких случаях навешивают новые фасады, латают кровлю в случае острой необходимости. Наша санация предусматривает абсолютное обновление всех инженерных систем, замену балконов, утепление фасадов, укрепление фундаментов, полную перепланировку всего внутреннего «содержимого» дома. Да, это дело весьма затратное, порой изурительное. Зато мы получаем практически новый дом.

Беседовал
Виктор ШИРОКОВ