ДОМ

# Управляющих отрегулировал рынок

## Необходимость появления СРО вызывает дискуссии

**объединения**

На предстоящем форуме PROEstate его участники будут обсуждать проблемы саморегулирования в среде управления недвижимостью. Однозначного мнения здесь нет — если в строительной сфере саморегулирование заменило гослицензирование, то возникает вопрос, нужен ли институт СРО для управляющих компаний.

ДЕНИС ВЫШИНСКИЙ

**Большая часть рынка управления недвижимостью поделена сейчас между компаниями с иностранными корнями и компаниями, которые были созданы собственниками для управления своими объектами. Перед ними стоят совершенно разные задачи, и приводить все к единому знаменателю на базе СРО было бы нереально**

Большинство профессионалов рынка недвижимости все же не видят необходимости в создании такого института.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», полагает, что необходимость создания СРО в сфере управления и эксплуатации недвижимости — спорный вопрос. «С одной стороны, можно говорить о том, что российский рынок управляющих компаний сегодня стихийный и нуждается в структурировании. С другой — надо для начала понять и четко сформулировать роль этой организации: будет ли она очередной контролирующей организацией или же цель ее — способствовать „оздоровлению“ рынка путем систематизации стандартов эксплуатации и управления недвижимостью», — говорит господин Абрамов. Впрочем, эти сомнения он высказывает лишь в части управления коммерческой недвижимостью. Для рынка управления жилой недвижимостью, как он полагает, появление СРО имело бы смысл: «Создание СРО могло бы решить множество проблем, в частности, был бы исчерпан вечный конфликт собственников и застройщиков, которые создают свои управляющие компании на объектах», — говорит он.

Сегодня сложно ориентироваться в большом количестве управляющих компаний (УК), рынок насыщен предложением данных услуг, но количество отнюдь не означает их качество. Реалии момента таковы, что УК может набрать персонал чуть ли не «с улицы», и в таком случае результат работы может весьма разочаровать заказчика. «Такую ситуацию, к примеру, мы наблюдаем каждый год в начале отопительного сезона в сфере обслуживания жилых объектов. Непрофессионализм сотрудников некоторых УК также приводит к высокой аварийности обслуживаемых ими объектов», — говорит господин Абрамов.

Создание СРО может «очистить» рынок от «компаний-однодневок» и УК с сомнительной репутацией. Сегодня, поскольку нет единых стандартов, выбирать достойную управляющую компанию можно по результатам ее предыдущей работы, пакету проектов и известному имени. «К примеру, мы при выборе HSG Zander в качестве УК делового комплекса BolloevCenter руководствовались именно этими критериями. Если говорить о добровольной сертификации, то, безусловно, она необходима, так как позволяет клиентам понять, что данная УК соответствует ряду параметров и не является однодневкой. Для рынка это в первую очередь возможность получить ответственных игроков. В идеале СРО в сфере управления и эксплуатации недвижимости должны стать гарантией качества оказываемых услуг и своеобразным лобби, которое будет влиять на законотворческий процесс. Переход рынка на саморегулирование говорит, конечно, о его зрелости и ответственности, но насколько он сейчас к этому переходу подготовлен, сказать сложно», — резюмирует господин Абрамов.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», рассуждает: «История создания СРО в строительстве имеет под собой определенную логику — государство решило ослабить регулирование отрасли и передало функции по лицензированию профессиональным сообществам. Что касается управляющих компаний — то живучесть их показал рынок, и в формировании саморегулируемых организаций я не вижу необходимости. Есть в этой отрасли профессиональные объединения вроде Гильдии управляющих и девелоперов, которые, на мой взгляд, решают все необходимые вопросы на уровне профессионального объединения».

Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент», как и его коллеги, говорит о том, что выработка единых стандартов рынку необходима, но согласен с тем, что отрасль к появлению СРО еще не готова: «Профессиональное управление и эксплуатация — важная составляющая развитого рынка коммерческой недвижимости. Это специфический бизнес, отличающийся небольшой доходностью, где очень многое зависит от отношений между собственником и управляющей компанией. В нашей стране управление начало развиваться совсем недавно, менее 10 лет назад. Большая часть рынка управления поделена сейчас между компаниями с иностранными корнями и компаниями, которые были созданы собственниками для управления своими объектами. Естественно, перед ними стоят совершенно разные задачи, и приводить все к единому знаменателю было бы неправильно. Поэтому, с нашей точки зрения, рынок еще не готов к созданию СРО для управления и эксплуатации коммерческой недвижимости. Что касается сертификации, то этот шаг вполне оправдан. Например, в целях обеспечения качества предоставляемых услуг наша управляющая компания „Эспро Инжиниринг Сервисез“ в 2005 году внедрила систему менеджмента качества ISO–9001–2000 и прошла сертификацию. Сертификаты подтверждаются ежегодно».

### Адепты

Президент NAI Becar, вице-президент ГУД Александр Шарапов уверен, что переход отраслей на принцип саморегулирования позволяет приблизиться к тем нормам и правилам работы, которые существуют во всем мире. «Например, в Германии немецкие специалисты нам рассказывали о принципах работы СРО в Европе. Мы увидели, что стандартами, выработанными СРО, активно пользуются, применяя их в том числе и при организации конкурсов и тендеров. Это позволяет заказчику четко оценивать предложения конкурсантов и выбирать оптимальное соотношение цены и качества услуги. В основе конкурсного предложения, договора подряда лежит четко определенный в соответствии с принятыми нормами объем работ. И заказчик уже на этапе выбора подрядчика видит, за какие работы он будет платить. В Германии оказываемые услуги четко регламентированы и прописаны в техническом задании. Благодаря этому заказчик может не волноваться, что он получит некачественные или неполные услуги. В России же на сегодняшний день победителя конкурса выбирают зачастую только по цене, даже не задумываясь, каким будет качество работ за указанные деньги.

*(Окончание на стр. 17)*

КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

**«KANTELE» — ПОСЕЛОК ТАУНХАУСОВ В РЕПИНО ОТ ГК «ЦДС»**

Группа компаний «ЦДС» — один из ведущих застройщиков Санкт-Петербурга и Ленинградской области — приступила к строительству в Репино поселка таунхаусов «Kantele». На рынок выведен уникальный проект, делающий доступным для широкого круга людей, относящихся к среднему классу, приобретение качественного жилья в красивейшем и престижном месте Курортного района, вблизи побережья Финского залива, недалеко от музея-усадьбы Ильи Репина «Пенаты».

Поселок «Kantele» займет территорию 13 га, расположенную практически на границе Солнечного и Репино, между «нижним» Приморским шоссе и «верхним» Зеленогорским. Комплексная застройка участка предполагает возведение 230 двух-трехэтажных таунхаусов общей площадью порядка 30 тыс кв. м. Секции будут состоять из 6–8 таунхаусов различных планировок от 120 кв. м. Кроме того, в поселке предлагается небольшое количество таунхаусов площадью 245 кв. м. Перед каждым таунхаусом предусматривается «зона барбекю», а также место с навесом для парковки автомобиля. Благодаря осуществлению всей застройки в рамках единой архитектурной концепции на территории поселка удастся сформировать приятную органичную среду для комфортного загородного проживания. Полностью построить поселок планируется в течение 15–18 месяцев.

Доступность жилья в поселке «Kantele», учитывая уникальность его местоположения, гарантирует проекту поистине беспрецедентный уровень привлекательности. Стоимость таунхаусов при единовременной оплате составляет от 4,6 млн рублей. При этом речь идет о возведении высококачественного жилья на основе уникальной технологии DURISOL, изобретенной в Голландии в 30-х годах прошлого века и получившей широкое распространение в домостроении в Западной Европе. Предлагаемые в поселке таунхаусы имеют все городские коммуникации, обеспечивающие возможности комфортного проживания круглый год. Комплекс расположен на закрытой территории, снабженной всей необходимой инфраструктурой, функции по ее охране и эксплуатации будет выполнять собственная управляющая компания.

«Разрабатывая проект поселка, мы ориентировались на то, чтобы стоимость таунхаусов могла быть сопоставима с ценой трехкомнатной квартиры в спальном районе города, — отмечает генеральный директор Группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев. — Наш проект вызван реалиями рынка — мы предлагаем достаточно доступное загородное жилье, спрос на которое всегда был высоким».

Наконец, Репино — это действительно одно из самых замечательных курортных территорий на побережье Финского залива. Красивейший природный ландшафт, прекрасная экология, колоритная историко-культурная аура, не говоря уже о развитой инфраструктуре развлечений и отдыха (рестораны, кафе, бассейны, SPA, спортивные объекты и т. д.), — все это традиционно предопределяет популярность и респектабельность Репино как места, где приятно проводить время. ГК «ЦДС», разработав с учетом сегодняшних реалий рынка проект поселка «Kantele» и активно приступив к его строительству, сделала доступным приобретение комфортного и качественного жилья в Репино.

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС
www.cds.spb.ru
(812) 320-12-00, 8-800-555-80-70
звонок по России бесплатный

Приобретение квартиры осуществляется посредством вступления в ЖСК и оплаты взносов. Реклама