

## ДОМ

## Сами себе управляющие

## эксплуатация недвижимости

(Окончание. Начало на стр. 17)

Серьезно тормозит, по его мнению, приход в бизнес новых игроков и несовершенство системы сбора платежей — нет возможности отключить отдельно взятую квартиру от энергоресурсов, не нанеся ущерба законопослушным гражданам.

Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «УК «Старт Девелопмент», рассказала: «Перед запуском „Золотых ключей“ мы проанализировали существующий рынок управляющих компаний коттеджных поселков и поняли, что отдавать проект на аутсорсинг просто некому — каждый девелопер создает свою собственную УК, которая и занимается его поселками. Соответственно, нам пришлось пойти тем же путем, что обеспечивает определенные плюсы: глубокое знакомство специалистов управляющей компании с проектом еще на стадии строительства, возможность регулировать тарифы, обеспечивая необходимый уровень стоимости коммунальных услуг (не выше, чем за квартиру аналогичной площади в городе) и т. п.», — перечисляет она. По мнению госпожи Пономаревой, развитию такого бизнеса прежде всего мешает его низкая доходность — по крайней мере в сегменте экономкласса.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», считает, что удобство создания собственной управляющей компании состоит в возможности в плановом порядке исправить возможные недостатки и наладить бесперебойную работу всех систем сданного жилья. «В среднем заселение дома, района занимает около трех лет. Примерно столько же времени требуется для наладки систем. Думаю, после этого времени жители вполне могут принять решение — устраивает ли их управляющая компания или ее надо сменить», — говорит господин Еремин.

Директор по маркетингу ЗАО «ЮИТ Ленгекс» Екатерина Гуртова говорит, что дома, которые строит ее компания, также обслуживаются дочерней структурой. «Помимо всего прочего, идея создания управляющей компании возникла еще и потому, что необходимо выявлять и тиражировать лучшие практики по проектированию будущих домов. За время работы „ЮИТ Сервис“ уже сделал ряд полезных предложений по улучшению процесса проектирования будущих жилых комплексов», — уверяет она.

По словам госпожи Гуртовой, в зависимости от набора и объема услуг тарифы за обслуживание варьируются от уровня городских тарифов (ориентировочно от 32 руб. за кв. м до 50 руб. за кв. м, без учета расходов на электричество и воду, которые рассчитываются по показаниям приборов учета). «Ценовая разница связана с тем, что, к примеру, такие услуги, как охрана дома, услуги консьержей, услуги по регистрации

собственников в паспортной службе, организованной непосредственно в доме, не предусматриваются городскими тарифами и являются по отношению к ним дополнительными. Размер стоимости тарифа за такие услуги зависит, например, от количества консьержей или охранных в доме и т. д.», — рассказала госпожа Гуртова. По ее словам, в период кризиса, «ЮИТ Сервис» по итогам 2009 года удалось снизить тарифы на обслуживание жилых комплексов от «ЮИТ Дом» почти на 20%.

Максим Берг, директор «ПетроСтиль» (строит деревянные элитные коттеджные поселки по финской технологии), говорит, что два года назад его компания создала эксплуатирующую фирму для своих поселков, потому что специализированных компаний, которые занимаются эксплуатацией «чужих» объектов, на загородном рынке практически нет. Стоимость эксплуатации на загородном рынке жилья, по его словам, зависит от класса объекта, размера поселка и количества объектов инфраструктуры на территории. В элитном сегменте платежи составляют 20–40 тыс. руб. в месяц, бизнес-класс обслуживается за 8–20 тыс. руб., эконом — от 3–8 тыс. руб. в месяц.

## Особое мнение

Впрочем, есть строители, которые полагают, что создание управляющей компании ими ни к чему, и эксплуатацией построенного жилья вполне сносно может заниматься аутсорсинговая компания. Александр Лелин, генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест», говорит, что его компания принципиально придерживается позиции работы в своей профильной сфере, то есть непосредственно строительстве, не влезая в смежные отрасли, будь то риелторская деятельность или управление зданиями. «Управляющую компанию для своих жилых объектов мы выбираем через процедуру тендера. В будущем практика управления жилыми домами профессиональными управляющими компаниями имеет все перспективы для развития. Сейчас на рынке существует ряд компаний, чья деятельность связана именно с управлением недвижимостью — как коммерческой, так и жилой, право на которое они получают на конкурсной основе. Все компании работают в рамках среднего-городских тарифов, поэтому на кошелек жильцов это никак не отражается. При этом эти компании способны оказывать дополнительные услуги, которыми жильцы дома могут воспользоваться за отдельную плату. Это, например, услуги клининга, охраны, работы аварийной бригады», — говорит господин Лелин.

При выборе управляющей компании, занимающейся эксплуатацией только что построенного дома, как говорят строители, есть еще один

нюанс. Сейчас широко распространена практика сдачи домов, где собственность на помещения оформлена на застройщика, с последующим реформированием ее на дольщиков. Период такого реформирования занимает от нескольких месяцев до года. Как раз на это время дом, по которому нет заключенного договора с управляющей компанией, остается как бы бесхозным. ТСЖ, призванное следить за состоянием здания, еще не может быть сформировано, а активная эксплуатация дома уже ведется. За любые повреждения, нарушения эксплуатации мест общего пользования, поломку оборудования и т. д. никто ответственности не несет. Именно в первый год «жизни» жилой дом подвергается самому активному разрушению в результате производимых ремонтных и отделочных работ сторонними «самостийными» бригадами, которые совершенно не заботятся о состоянии дома после своего ухода.

Жилищный кодекс предлагает выбрать один из трех способов управления домом: непосредственное управление самими жильцами, управление товариществом собственников жилья (ТСЖ), управление профессиональной управляющей компанией. Сложившаяся практика такова, что застройщик старается отдать построенный дом на баланс своей управляющей компании, если таковая имеется. С одной стороны, это бизнес, который приносит постоянный доход, с другой стороны, после сдачи дома проходит какое-то время, прежде чем собственники смогут сформировать ТСЖ и взять управление домом в свои руки.

При этом в Петербурге есть крупные независимые от застройщиков управляющие компании, например, «Сити-Сервис», несколько жилищных сервисов, которые принадлежат городу, и другие. Сложность рынка управляющих компаний заключается в слабой активности собственников квартир: они, как правило, не хотят тратить время на решение общедомовых проблем, вникать в суть услуг, которые предлагают ТСЖ и управляющие компании. К этому добавляется не слишком привлекательная модель бизнеса. Например, тот же «Сити-Сервис», который приобрел акции жилищных сервисов нескольких районов Петербурга, получил право на обслуживание жилых домов, но не право повышать размер платы коммунальных услуг; так как 20 процентов доли жилищных сервисов осталось в собственности города. Кстати, многим компаниям пришлось в свое время уйти с рынка Петербурга — например немецкой Dussmann, поскольку они посчитали условия работы слишком жесткими», — вспоминает Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## Плавающий спрос

Жилье на дебаркадерах пока клиентам малоинтересно

## ниша

С каждым годом конкуренция на рынке жилья растет. Девелоперы в борьбе за клиента стараются предложить не только качественные и комфортные апартаменты — они постоянно находятся в поисках новых решений, способных заставить клиента поверить в то, что жилье будет подчеркивать его статус и выделит из общей массы горожан. Одним из оригинальных способов решения проблемы поиска эксклюзивных решений мог бы стать проект жилья на воде. Например, известный французский актер Пьер Ришар какое-то время жил на дебаркадере, стоявшем у набережной Сены в Париже. Жилье на дебаркадерах широко распространено в Голландии. Однако в Петербурге, одном из самых «речных» городов России, этот вид жилья пока не особенно приживается. Основная причина — в особенностях климата. Но есть и юридические нюансы, тормозящие развитие такого жилья.

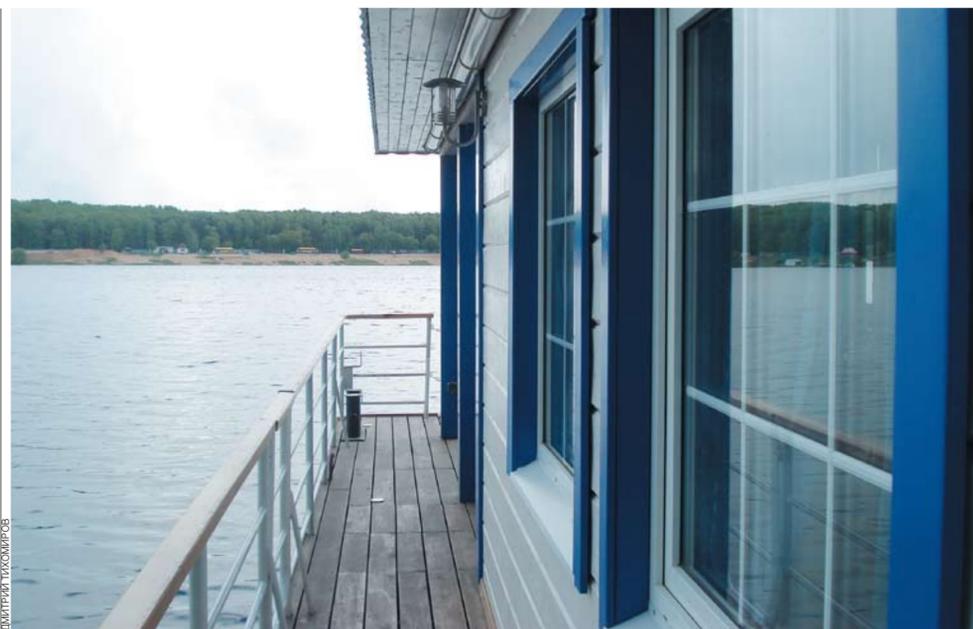
Коммерческие объекты — в основном рестораны — на водных артериях Петербурга существуют уже давно, и периодически возникают скандалы, когда чиновники начинают борьбу с очередным рестораном или клубом на воде. Однако жилых проектов такого типа пока в городе не появилось.

Заместитель начальника Управления государственной экспертизы Виталий Реут говорит, что в первую очередь отсутствие подобных проектов связано с особенностями нашего климата. Ведь если говорить о Франции, вода в реках и каналах там практически не замерзает. «А у нас качество жилья на воде можно оценить только в летний период. В остальные же времена года, когда ветер, дождь или снег, проживание в доме на воде представляется достаточно сложным и малопривлекательным. Кроме того, большой проблемой для дебаркадеров станет подключение к коммуникациям: электросетям, канализации, водоснабжению. Технически — это очень сложный вопрос. Наши набережные к этому не приспособлены. Поэтому я считаю, что в Петербурге строительство жилья на воде возможно, но неактуально», — говорит господин Реут.

## Такое же, как лофты

Ирина Киришина, директор по строительству компании «БК Девелопмент», считает, что размещать такое жилье на центральных водных артериях никто не разрешит, так как это может помешать судоходству. Существуют и исторические границы Невы, которые нельзя нарушать. Не стоит забывать и о возможных экологических последствиях. «Пока город может расти за счет суши, вряд ли такой формат жилья будет востребован. Одно только строительство и аренда набережной обойдется в немалую сумму, не говоря уже о том, что сам «плавающий дом» по ценовой категории относится к элитному жилью, но едва ли соответствует ему в реальности. Хотя, как явление экзотическое, такой формат смог бы прижиться и на нашей почве. Но пока петербургский рынок для этого еще не созрел», — говорит госпожа Киришина.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, согласен с мнением, что основное препятствие, тормозящее развитие такого жилья, — более суровые климатические условия, делающие данный формат неприемлемым



Пока город может расти за счет суши, вряд ли такой формат жилья будет востребован. Одно только строительство и аренда набережной обойдутся в немалую сумму, не говоря уже о том, что сам «плавающий дом» по ценовой категории относится к элитному жилью, но едва ли соответствует ему в реальности

мом для круглогодичного использования. «В других странах жилье на воде востребовано в том числе и по экономическим соображениям: в Голландии, например, владелец такого жилища платит только за электричество, к которому подключается с берега. Жилье на воде может быть успешным (так же, как и водный транспорт, который только сейчас начинает развиваться): скорее временное, чем постоянное, арендуют жилье либо минигостиница; вероятная удаленность от центра затрудняет работу в дорогом сегменте», — рассуждает господин Пикалев.

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН АРИН, впрочем, говорит, что перед кризисом единичные проекты, связанные с жильем на воде, все же появлялись. Но падение цен снизило интерес к этому сегменту. «Здесь можно провести параллель с лофтами, про которые в последнее время мало кто говорит», — отмечает господин Спарак.

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит, что баржи-дома довольно дороги, что также ограничивает возможные варианты их размещения в Санкт-Петербурге. Например, в Голландии средний плавающий дом может стоить полмиллиона евро, при этом кредиты на них дают далеко не все банки; хотя есть и проекты с себестоимостью создания около 1000 евро за кв. м — 150–200 тыс. евро за дом. К этим затратам прибавляются повышенные затраты на ремонт и обслуживание домов, аренда причальной стенки и пр.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», считает, что желающих пожить на воде в Петербурге найдется не более двух десятков. Но дело не только в психологической неготовности клиентов. «Непривычно прежде всего властям, которые, думаю, не будут готовы выделить территорию и согласовать подобную стоянку. Ясно, что на центральных реках и каналах подобное строительство не разрешат. Где-нибудь на речных задворках это будет неинтересно, да и опасно для потенциальных жителей», — рассуждает господин Еремин.

Целевая аудитория Андрей Лушников, председатель ГК «Бест», говорит, что такое жилье может быть расши-

рено на «целевую аудиторию». «Существует определенная категория людей, которые любят море, реки, любят воду, и предпочитают жить на воде. У нас в стране со всеми борются, со всеми, кто думает по-другому, кто живет по-другому, кто не согласен, а все остальное это уже производная. Во многих странах жизнь на воде не вызывает никаких серьезных проблем: и в Париже, и в Амстердаме, и в Лондоне, и в других городах, где есть водное пространство, есть жилье на воде, и оно является доступным, может быть простым и элитным. У нас тоже есть люди, которые хотят жить на воде». Однако такие случаи единичны, так как в Петербурге для этого нет необходимой законодательной базы, нет инфраструктуры. Для «жизни на воде» необходимо подключение к сетям, однако, в отличие от того же Парижа или Амстердама, набережные Невы не приспособлены для того, чтобы на них стационарно стояли дебаркадеры и другие суда», — огорчается господин Лушников.

Стоимость квадратного метра корабля и дома на воде примерно одинаковы, но стоимость дома на воде состоит из двух частей: первая — это стоимость самой постройки судна (в Париже — примерно от 2000 тыс. евро), а вторая — стоимость причальной стенки, которая зависит от того, где он находится. Например, в Париже, в зависимости от района, для маленького судна это может стоить от 2000 евро в год, а в Сен-Тропе — 2000 евро в сутки.

Для парковки в летний период в Питере есть крупные яхт-клубы и небольшие стоянки, где можно арендовать место, стоимость которого будет зависеть от ряда причин: уровень яхт-клуба, обеспечивающего заправку и инфраструктуру судна, размер паркуемого судна, какому государству принадлежит судно (российское, иностранное и т. п.). В Петербурге стоянку для четырехметрового катера можно найти примерно за 3 000 рублей.

«Не дебаркадер определяет статус района, а статус района определяет желаемое место для стоянки этого дебаркадера. Вряд ли дебаркадер в районе Рыбацкого повысит его статус», — говорит господин Лушников.

С этой точкой зрения согласен и господин Кокорев: «Вряд ли дорогие и специфические по своим характеристикам дома будут активно востребова-

ны в какой-нибудь промзоне, спальном районе и т. п. Также маловероятно, что их размещение сможет существенно изменить имидж района».

Господин Спарак считает, что проблемой может являться и удаление брошенных дебаркадеров — каким образом решать проблему очистки акватории, сейчас никто не знает. «Москва довольно давно борется с этой проблемой, у нас это, возможно, менее шумно происходит, но проблема явно присутствует», — отмечает он. Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, к сдерживающим факторам, тормозящим развитие нового формата жилья, добавляет и психологический аспект: пока есть эксклюзивные предложения на суше и престижно жить в элитных локациях (например, на Крестовском острове или в пределах «золотого треугольника»), жилье на воде остается инициативой немногочисленных энтузиастов (такие единичные примеры есть в Ленобласти, но не в Петербурге).

«Западные тенденции приходят к нам с опозданием не меньше чем на 15–20 лет. Так что в будущем такой вид жилья вполне возможен. Пока же у нас из модных веяний только только начала распространяться идея лофт-проектов», — говорит госпожа Васильева.

## Риск велик

Олег Пашин, генеральный директор ООО «Петербургская недвижимость», считает, что и инвесторам найти на такой проект будет не слишком просто: «Такие проекты рискованны. И если сейчас многие не рискуют даже выходить на рынок с элитными проектами, то, что уж говорить про «плавающие» дома. Это может быть скорее единичный проект для богемы или каких-либо идейных групп (подобная группа «экожителей» живет в дебаркадере в Москве). Хотя господин Пашин признает, что в принципе появление «плавающей» недвижимости в городе возможно. «Созданию таких проектов мешает прежде всего российский менталитет. У нас пока что не сложилась даже небольшая «прослойка» людей, которые готовы жить не в собственном, а в арендованном жилье (скорее всего, именно такая схема может быть предложена жителям дома-корабля). Кроме того, и сам факт неустойчивости и «плаучести» соб-

ственного жилья будет смущать потенциальных покупателей. Однако это до поры до времени. Ну и еще один фактор — это стоимость, которую надо платить за стоянку судна. Она в настоящий момент достаточно внушительна, и может останавливать потенциальных инвесторов. При этом сложностей будет масса. Это и трудности в получении швартовочного места, и согласования и разрешения, которых, скорее всего, будет очень много. Кроме того, возникнут сложности с оформлением жилья. Как мы уже говорили, вряд ли возможно будет получение квартиркаюты в собственности», — рассуждает господин Пашин.

Господин Спарак считает, что использование дебаркадеров именно под жилье в современных ценах экономически неособосновано. Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», отмечает, что жилье на воде за границей изначально стало популярно скорее по причине его дешевизны, нехватки земли и возможности не платить налоги на недвижимое имущество. «Да, в Петербурге сегодня есть примеры плавающих ресторанов, фитнес-клубов, но по сравнению с Парижем или Амстердамом зима у нас несравнимо более холодная, и жить в скважном льдом дебаркадере захочет не каждый. В том же Амстердаме, в котором насчитывается порядка 2000 плавающих домов, на причальных стенках предусмотрена возможность подключения всех необходимых коммуникаций, с чем в Петербурге могут возникнуть проблемы», — говорит госпожа Осадчая.

Анастасия Солдатова, юрист-консульт компании «НДВ СПб», также добавляет: «На сегодняшний день нет отработанной процедуры, по которой человек может поселиться на воде. Такое жилье не будет являться объектом жилищного права, то есть в нем, например, нельзя будет прописаться, хотя это и не принципиально, так как в Петербурге этот вид жилья может стать разве что модным веянием для определенной группы состоятельных людей, имеющих не одну квартиру и ищущих новых ощущений. Владелец дома на воде к тому же будет вынужден постоянно платить аренду за причал, так как выкупить участок воды в Петербурге невозможно — водные объекты находятся в федеральной собственности».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## КАСКО с запаской

гражданская ответственность до 1 000 000 руб.

страхование здоровья на случай ДТП

страховка квартиры, дома

При покупке полиса КАСКО получите до трех страховых продуктов в подарок®

325-08-76 Московский пр., 22 www.capitalpolis.ru



© Полисы добровольного страхования авторской ответственности, конструктивных элементов квартиры или коттеджа, страхования от несчастного случая предлагаются в подарок при приобретении полиса КАСКО по одной из программ с франшизой: «Безусловное КАСКО», «Конструктивное КАСКО», «Капитальное КАСКО». Количество, вид, стоимость полисов и величина страхового покрытия по ним определяются в зависимости от выбранной программы. Подарок оформляется на сайте компании www.capitalpolis.ru или по телефону 325-08-76 ООО «Страхование компании «Капитальное страхование» Лицензия ФССИП № 3939/78