

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Управление со всеми неизвестными

коммуналка

В отличие от сегмента коммерческой и городской жилой недвижимости, где рынок управляющих организаций сформировался, на загородном рынке сложилась иная ситуация. Эксперты до сих пор спорят, какая форма управления лучше как для девелопера, так и для жителей. Ситуацию осложняет то, что до трети покупателей в принципе не готовы платить за эксплуатацию поселка, в том числе из-за завышенных размеров платежей.

Возможность выбора

На сегодняшний день на рынке загородной недвижимости можно выделить три основные формы управления поселками. Это управляющие компании, создаваемые девелоперами под каждый конкретный поселок, профильные управляющие компании, в портфеле которых находится по несколько объектов, и некоммерческие партнерства собственников жилья. «Их соотношение на сегодняшний день составляет 80%, 5% и 15% соответственно, а наличие той или иной формы напрямую зависит от того, кому принадлежат объекты инфраструктуры, инженерные сети и коммуникации», — говорит руководитель проекта КП «Артек» Игорь Панфилов. При этом, по словам руководителя управления маркетинга и развития ГК «Контин» Сергея Мигунова, по закону жители коттеджных поселков имеют право не объединяться и не пользоваться услугами УК. Тем не менее, в подавляющем большинстве поселков существуют те или иные формы объединения жильцов, которые нанимают УК для обслуживания поселка. Кроме того, если поселок построен на землях поселений, то его жители могут объединяться либо в жилищные кооперативы, либо

в ТСЖ. Органом управления в данном случае является общее собрание жильцов. В свою очередь, ТСЖ как объединение жильцов нанимает УК, с которой заключается договор подряда, при этом каждый житель поселка потенциально имеет возможность быть избранным и принимать активное участие в управлении.

По словам гендиректора компании «Высота Сервис» Светланы Лебедевой, как правило, застройщик на этапе строительства создает свою УК, однако когда поселок заселен больше чем наполовину, жители уже сами могут выбрать, оставить компанию застройщика, если она себя зарекомендовала, или выбрать другую УК. В любом случае все объекты инженерной инфраструктуры передаются девелопером на баланс управляющей компании, поэтому, как показывает практика, далеко не всегда девелоперы готовы привлечь на свой проект стороннюю компанию, и наиболее сложное внешних игрокам зайти в поселки высокого ценового сегмента. Как говорит руководитель службы проектного консалтинга и аналитики Welhome Татьяна Шарова, в настоящий момент в элитных поселках и поселках бизнес-класса управление ведется преимущественно собственными

управляющими компаниями, созданными девелоперами под каждый конкретный поселок, а также формы управления, как некоммерческое партнерство и товарищество собственников жилья, чаще всего встречаются в поселках экономкласса. Впрочем, с такой оценкой согласны далеко не все эксперты. «Изменившиеся после кризиса портрет покупателя загородной недвижимости и формат загородных проектов способствовали переносу этой формы управления в более высокий сегмент», — говорит Игорь Панфилов. По его словам, суть заключается в том, что вся инженерная инфраструктура объекта передается девелопером в собственность его жильцам, которые на этом основании вступают в некоммерческое партнерство и в праве самостоятельно выбирать наиболее комфортный вариант эксплуатации. При этом они могут как прибегнуть к услугам все той же управляющей компании, так и нанять в штат отдельных специалистов.

Преимущества и недостатки

У каждой из форм управления есть свои особенности, которые необходимо учитывать покупателю при выборе загородной недвижимости. Так, например, девелоперские управляющие организации, как правило, возникают на проекте еще до появления первых жильцов — они очень хорошо знакомы с проектом, знают нюансы всех этапов его строительства, подрядчиков, которые были задействованы на установке оборудования, прокладке инженерных сетей, но, имея права на инженерные коммуникации и иные инфраструктурные объекты, они вправе монополизировать формирование стоимости эксплуатации. При этом у жильцов не остается альтернативы, кроме как принять установленные компанией тарифы, поэтому размер будущих

ежемесячных платежей надо узнавать заранее — еще на этапе заключения сделки.

В работе с профильными управляющими организациями, имеющими сразу несколько проектов в своем портфеле, также есть свои нюансы. Если ее поселки расположены на значительном расстоянии друг от друга, это может привести к увеличению эксплуатационных платежей для конечных клиентов. Например, когда один поселок находится на Новой Риге, а другой — на Каширском шоссе, оперативно перебросить ремонтную бригаду с одного объекта на другой проблематично, а содержать полный штат сотрудников в каждом поселке довольно накладно. Чтобы возможные издержки самой компании на расширение штата сотрудников или покрытие транспортных расходов не влияли на стоимость услуг для жильцов поселка, у управляющей компании должен быть хорошо развитый и сформировавшийся бизнес. Среди компаний, которым удалось успешно работать на этом рынке, эксперты называют Le Meridien, Hines International, MOZAIK Development, «Счастливый дом», «Сервисные технологии», «Премьер Сервис», RealtySVC и т. д.

Основное преимущество некоммерческих партнерств, по словам Игоря Панфилова, заключается в том, что управлением занимаются, по сути, сами жители, лично заинтересованные в снижении себестоимости. В результате они уже привлекают по договору подрядчиков, которые не живут в поселке вовсе и даже не построили свои дома. «С ними никак не взять платежи, рычагов воздействия нет. В данном случае управляющей компании легче справиться с неплательщиками, а вот в ТСЖ этот вопрос сложнее: вряд ли там отключат коммуникации за неуплату. В то время как управляющая компания может гораздо более жестко взаимодейство-

вать с должниками», — говорит эксперт. По словам управляющего партнера «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, это приводит к очень высокой конфликтности на рынке управления. «Люди у нас традиционно не платят. В силу этих причин нормального, цивилизованного рынка управляющих и эксплуатирующих компаний на загородном рынке Подмосковья практически нет», — говорит эксперт. По данным управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, самую серьезную группу неплательщиков составляют так называемые инвесторы. «Эти люди купили участки или коттеджи на будущее, не живут в поселке и не понимают, почему они должны каждый месяц платить немалую сумму за то, чем они не пользуются. В итоге для управляющих компаний количество инвесторов зачастую становится основной проблемой», — говорит он. По его словам, многие компании в итоге закладывают в свой бюджет до 30% неоплаты, а получившуюся финансовую брешь закрывают более высокими платежами для остальных жителей. «По сути, выходит, что все жители платят налог на неплательщиков», — добавляет эксперт.

Вопрос цены
Прозрачность тарифов является одной из самых главных проблем на этом рынке. На сегодняшний день эксплуатационные платежи в загородных поселках Подмосковья, которые находятся на балансе управляющих компаний, составляют: в элитном сегменте — от 20 тыс. до 40 тыс. руб. в месяц, в поселках бизнес-класса — от 10 тыс. до 25 тыс. руб., а в поселках экономкласса — от 3 тыс. до 15 тыс. руб. в месяц. При этом чем разнообразнее инфраструктурная составляющая поселка, тем выше размер эксплуатационных платежей. По словам Игоря Панфилова,

стоимость эксплуатационных платежей в поселках, где в управлении принимает участие некоммерческое партнерство, будет ниже, но все зависит от каждого проекта в отдельности — его класса, площади, количества домовладений и инфраструктуры объектов, перечня услуг по эксплуатации и многого другого. Впрочем, по словам Ольги Широковой, директора департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, в сегменте экономкласса и от управляющих компаний многого ждать не стоит: только вывоз мусора, чистка снега, благоустройство поселка и охрана.

Все ежемесячные траты владельцев коттеджей делятся на две части. Первая — эксплуатационные расходы: охрана, уборка, благоустройство, вывоз мусора и т. п., вторая — коммунальные платежи. Первая часть как раз и определяется управляющей компанией, а вторую часть определяют тарифы, установленные в регионе. Сильнее всего по бюджету жителя будет бить отопление индивидуальным газовым котлом: платежи за эти услуги будут состоять из показаний счетчиков за газ. Для дома средней площадью 150–200 кв. м расходы на отопление составят в среднем 10 тыс. руб. в месяц в зимние периоды. Отопление электричеством обойдется еще дороже, зато установка газового котла потребует значительных инвестиций на этапе строительства дома. Следующий тип расходов — водоснабжение. Есть возможность выкопать артезианскую скважину — это допрасходы на этапе строительства дома, зато дальше не надо будет платить за центральные магистрали. К коммунальным относятся и платежи за канализацию, которые также зависят от того, подключены ли жители к центральным сетям или у них есть индивидуальные очистные сооружения. Плата за услуги связи, слаботочные

системы и т. д. Таким образом, жителям поселка экономкласса с домом средней площадью 150 кв. м и участком земли 10 соток в месяц придется платить порядка 15 тыс. руб., а в поселках бизнес-класса цены могут достигать 30 тыс. руб. в месяц и выше.

Несмотря на высокие цены, как уверяет коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас, девелоперы зарабатывают деньги от реализации своих проектов, а управление поселком рассматривают как необходимость, а не бизнес. По словам эксперта, установленные тарифы только покрывают расходы на обслуживание и содержание поселков. Так, в проектах Villagio Estate содержание КПП, обеспечение круглосуточной охраны по периметру и сотрудников охраны в месяц обходится жильцам поселка бизнес-класса в 2–3 тыс. руб. с дома, содержание и ремонт внутрипоселковых дорог обходится еще в 2,5–3,5 тыс. руб., содержание и уход за зелеными насаждениями на территории общественных зон поселка: полив, стрижка кустарника, уход за клумбами — 1–2 тыс. руб. В свою очередь, обеспечение ночного освещения стоит порядка 1,5 тыс. руб. Местные службы по вывозу и утилизации мусора и поддержанию территории в аккуратном виде требуют еще 2–3 тыс. руб. Кроме того, в среднем 1–2 тыс. руб. с дома уходит в месяц на организацию круглосуточного дежурства электриков и водопроводчиков. «В сегменте экономкласса размер платежей будет ниже, но, с другой стороны, на рынке вряд ли найдется организованный коттеджный поселок, жители которого платили бы меньше 8–10 тыс. руб. в месяц», — говорит Евгений Скоморовский. По его словам, высокие платежи в том числе приводят к тому, что многие люди, привыкшие к городским тарифам, в итоге оказываются к ним не готовы.

Алексей Лоссан

28
Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ
в переулках Арбата

22-888-00
www.afanasievsky.ru

РЕКЛАМА

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ! ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ iOS И ANDROID

ПОД КАКОЙ ПРОЦЕНТ ЗАПРЕТЯТ ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ

Экономическая ситуация в России и мире | Экономика | Новости | 23.09.2012

Коммерсантъ | dengi.kommersant.ru | №37 (894) | 17.09 – 23.09.2012

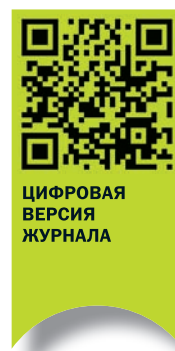
ДЕНЬГИ

СВЯЩЕННЫЙ АВОСЬ
КАКИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ
МЕШАЮТ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

ШЕШЕ НЕ ТАМ ПЕРЕНЕДЕТСЯ ЛИ
ФРАНЦУЗСКИЙ НАЛОГОВЫЙ ПЕРЕДЕЛ
НА ДРУГИЕ СТРАНЫ

300 руб. и более за тарифы для частных фирм

Платформа



ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА

- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер — в любой точке мира
- архив предыдущих номеров — в любую минуту
- удобная навигация и страничный просмотр
- видео- и фотогалереи

ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ, НО ДЕШЕВЛЕ

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера