

ДЕРЖАТЬ В СВОИХ РУКАХ

РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ КОМПЛЕКСАМИ ПЕТЕРБУРГА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ В «ЗАВИСИМОСТИ» ОТ ДЕВЕЛОПЕРОВ, СТРОЯЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРИВЛЕКАТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ КОМПАНИИ К ЭКСПЛУАТАЦИИ СВОИХ ОБЪЕКТОВ СОБСТВЕННИКИ НЕ СТРЕМЯТСЯ. ОБОРОТ РЫНКА ЕДВА ПРЕВЫШАЕТ \$1 МЛН.

ДЕНИС КОЖИН

Профессиональное управление торговой недвижимостью включает в себя такие задачи, как маркетинговое продвижение, управление арендными отношениями, техническая эксплуатация объекта, ведение бухгалтерского учета и общая координация деятельности объекта. Причины передачи объектов внешней управляющей компании различны: в некоторых случаях торговые центры являются для собственника непрофильным бизнесом, однако наиболее распространенный сценарий — желание улучшить операционные показатели. Поэтому основная задача, стоящая перед внешней управляющей компанией, — достижение высокого чистого операционного дохода торгового центра. «Стоимость услуг по комплексному управлению торговым центром выражается в виде процента от чистого операционного дохода, варьирующегося в зависимости от объема площадей, сложности объекта. По этой причине внешние управляющие компании напрямую замотивированы на увеличение чистого операционного дохода», — рассказала Анна Никандрова, партнер Colliers International в России.

Сандерс Лильенстолпе, региональный директор SRV в России, говорит: «Рыночный подход к оценке услуг не поменялся — есть затраты УК и есть ее вознаграждение. Цена является предметом договоренности сторон по этим двум параметрам. Вознаграждение УК все так же находится в диапазоне 2–4% от чистого операционного дохода проекта. Отмечу только, что все чаще владельцы проектов пытаются уйти от процентов и договориться о фиксированной сумме вознаграждения УК».

«Стоимость наших услуг в части property management составляет в среднем 10% от арендного потока», — рассказала Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT.

Анна Никандрова считает, что на текущий момент на петербургском рынке присутствуют только два игрока, которые на практике реализуют комплексное управление не принадлежащими им торговыми центрами, — Colliers International и IB Group. «Таким образом, доля торговых площадей, находящихся в управлении внешних УК, составляет 5%», — подсчитала госпожа Никандрова.

Если говорить в целом о российском рынке, на нем основную долю рынка управления торговыми объектами делят компании Colliers International, ECE и JLL. «Комплексное управление торговыми центрами, принадлежащими другим девелоперам, также осуществляет концерн SRV, однако эти объекты находятся в регионах; планы по выходу в этот сегмент анонсировали компании Malltech и Fort Group», — отмечает госпожа Никандрова.



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ КОЛИЧЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ НЕ СВЯЗАНЫ С ВЛАДЕЛЬЦАМИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, СОКРАЩАЕТСЯ

Мария Онучина, директор департамента управления объектами Becar Asset Management Group, рассказывает: «Если мы говорим об управляющих компаниях на рынке Санкт-Петербурга, в активе которых достаточное количество объектов в управлении, то их 15–20. При этом соотношение крупных сетевых компаний и независимых на нашем рынке составляет в среднем 50/50, в то время как на Западе мы наблюдаем другие пропорции — 20/80». По ее мнению, западные владельцы изначально стараются оптимизировать свои затраты, адаптируя свои объекты под внешнюю эксплуатацию. «Когда мы говорим о российском рынке, то требования к компании зависят от того, какой спектр услуг она оказывает. Крупные управляющие компании стараются аккумулировать разные навыки, поэтому как минимум здесь стоит отметить наличие лицензии на обслуживание систем пожарной безопасности и аттестата Ростехнадзора для обслуживания грузоподъемных механизмов», — рассказала госпожа Онучина.

Сандерс Лильенстолпе отмечает, что в настоящее время количество професси-

ональных управляющих компаний, которые не связаны с владельцами торговых центров, сокращается. «И это не может не вызывать беспокойства. Конкуренция команд, идей и подходов к управлению от разных игроков рынку была бы очень полезна», — полагает он.

В России доля независимых управляющих компаний не столь существенна. В Европе же рынок профессиональных управляющих компаний демонстрирует противоположную ситуацию. Нормой является разделение функций владельца и управляющего между разными компаниями: одни оперируют капиталом, другие — управляют торговыми центрами.

В Петербурге оборот рынка управления торговыми центрами со стороны независимых управляющих компаний не превышает миллиона долларов, считает господин Лильенстолпе. В России в целом, по его мнению, можно говорить об общем портфеле, состоящем из примерно 20 проектов, и обороте в \$10–15 млн в год. «Мы хотели бы верить, что рынок будет расти, так как растет и число институциональных владельцев торговой

недвижимостью, для которых важен именно профессиональный и системный подход к управлению их имуществом», — рассуждает эксперт.

Но пока количество новых проектов сокращается, а доходы владельцев по существующим проектам торговых центров сильно упали. «Это не могло не отразиться на платежеспособном спросе на услуги управляющих компаний. Рынок сжимается. Качество уступает место цене услуг. Перевод операционной деятельности торгового центра под свой контроль — закономерное и понятное поведение любого владельца в кризисный период», — говорит господин Лильенстолпе.

Мария Парфененко отмечает: «Управляющая компания наиболее эффективно, когда приступает к работе с проектом уже на этапе проектирования, грамотно выполняет посадку объекта на участке, создает правильные планировочные решения, заранее понимая требования будущих арендаторов. Поэтому при наличии ресурса лучше всего с управлением способен справиться именно девелопер, полностью понимающий и контролирующий весь цикл реализации проекта. Одно из направлений бизнеса нашей компании — девелопмент ТК микрорайонного формата, включая последующую эксплуатацию и арендные отношения. Преимущественно мы управляем собственными объектами, сторонние берем в управление весьма избирательно. Специфика управления малыми ТК заключается в максимизации арендного потока и в меньшей степени связана с facility management».

«За последние пять лет рынок управления ТЦ стал более цивилизованным: собственники начинают думать о безопасности зданий и людей, которые в них находятся, о состоянии объекта и о его будущем развитии. Разумеется, еще есть игроки, которые гонятся за краткосрочной прибылью, но их доля снижается. Что касается стоимости услуг, то с учетом повышения налогов и общей макроэкономической ситуации стоимость увеличивается», — резюмирует госпожа Онучина. ■

НЕКОТОРЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, НАХОДЯЩИЕСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ВНЕШНЕЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ТРЦ	АДРЕС	GBA, КВ. М	GLA, КВ. М
COLLIERS INTERNATIONAL	ТРЦ «РИО»	ФУЧИКА УЛ., 2, ЛИТ. А	63 000	45 000
COLLIERS INTERNATIONAL	ТРЦ «ПИК»	ЕФИМОВА УЛ., 2	29 326	21 650
COLLIERS INTERNATIONAL	ТЦ «ЭЛЕКТРА»	МОСКОВСКИЙ ПР., 137	26 600	19 700
COLLIERS INTERNATIONAL	ТК «ОЗЕРКИ»	ЭНГЕЛЬСА ПР., 120	15 788	11 000
COLLIERS INTERNATIONAL	ТК «АДМИРАЛ»	МАЛАЯ МОРСКАЯ УЛ., 4/1, ЛИТ. А	9 577	6 640
IB GROUP	ДИСКОНТ-ЦЕНТР «РУМБА»	УЛ. ВАСИ АЛЕКСЕЕВА, 6	25 900	11 110
IB GROUP	ТК «ЭКОПОЛИС ПРЕМИУМ»	ВЫБОРГСКОЕ ШОССЕ, 13	21 734	12 135
IB GROUP	ТК «ЮГО-ЗАПАД»	ПР. МАРШАЛА ЖУКОВА, 35, К. 1	15 500	13 000

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL