



КОМФОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ ДОМАМИ КОМФОРТ-КЛАССА НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ СТАНДАРТНЫМ НАБОРОМ ОПЦИЙ И ПРЕДПОЛАГАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ НАБОР УСЛУГ И ОРГАНИЗАЦИЮ ДОСУГА ЖИТЕЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА ПОЛАГАЮТ, ЧТО НАЛИЧИЕ В ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ КОМФОРТ-КЛАССА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ (УК) С ХОРОШИМИ ОТЗЫВАМИ СПОСОБНО УВЕЛИЧИТЬ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА 5–7%. ИРИНА АХМАТОВА

ОКОЛО 52% ЖИЛЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ, НАХОДИТСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИЙ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ЗАСТРОЙЩИКАМ

Если для покупателей жилья эконом-класса первоочередным является вопрос цены и стоимости услуг по эксплуатации дома, то для комфорт-класса вырастает значимость удобства проживания. «Здесь уже в большей степени важна отзывчивость управляющей компании: не только регулярность и дисциплина с точки зрения документооборота, но и персонификация, индивидуальный подход», — отмечает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

По мнению Ольги Мицеловской, генерального директора группы управляющих компаний «БФА-Девелопмент», наличие в жилом комплексе профессиональной УК с хорошими отзывами увеличивает стоимость квадратного метра продаваемого жилья на 3–4% в эконом-классе, на 5–7% в комфорт-классе, до 10% — в бизнес-классе.

«Чем выше класс объекта, тем важнее профессиональный уровень подготовки управляющей компании, потому что в перспективе жилые объекты могут быть выбраны в том числе и благодаря безупречной репутации, бесперебойной работе УК, а самое главное — правильной эксплуатации не только инженерных систем, но и фасадов дома, ухода за дворовыми пространствами и МОП», — рассказывает Елизавета Конвей. — Общая атмосфера в жилом комплексе часто зависит от незначительных, на первый взгляд, моментов и мелочей. За объектом стараются закрепить одну команду, избегать ротации, чтобы люди уже знали жильцов, а жильцы — конкретных персон УК, к которым можно обратиться по тому или иному вопросу. Эти меры очень помогают снижать уровень конфликтов, если вдруг такие возникают».

В ТЕСНОЙ СВЯЗКЕ По оценкам Михаила Гущина, директора по маркетингу группы RBI (входят RBI и «Северный город»), в Петербурге более 23 тыс. многоквартирных домов. Из них 4 тыс. управляются товариществами собственников жилья и жилищными кооперативами. Все остальные находятся в управлении управляющих компаний.

Согласно данным исследования Knight Frank St Petersburg, около 52% жилых площадей, введенных в эксплуатацию за

последние три года в Петербурге и Ленинградской области, находятся под управлением компаний, принадлежащих застройщикам. И жилые комплексы комфорт-класса не являются исключением.

«По домам, сданным ранее 2015 года, доля площадей в управлении компаний, подконтрольных застройщикам, намного ниже и составляет около 12%. Данный факт свидетельствует о том, что в первые три года после ввода в эксплуатацию домов застройщики сами контролируют эксплуатацию дома и выполняют гарантийный ремонт», — рассказывает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg.

Эксперты считают, что передача жилого комплекса в управление «дочерней» УК помогает избежать ситуаций, когда задуманное застройщиком не реализуется на практике.

«Сотрудники нашей управляющей компании изначально хорошо знакомы с домом, который им предстоит обслуживать. Они участвуют во многих процессах создания проекта еще до этапа проживания, включая согласование ТЗ на проектирование дома, формирование концепции СКУД (система контроля и управления доступом), ввод дома в эксплуатацию, передачу квартир новоселам», — поясняет Михаил Гущин. — У нас налажены бизнес-процессы взаимодействия управляющей компании и застройщика, которые особенно важны на период действия гарантии — первые пять лет».

В связи с постоянными изменениями законодательства в сфере ЖКХ деятельность по управлению многоквартирными домами становится все сложнее с точки зрения ответственности и отчетности УК перед жильцами и надзорными органами.

«Без наличия квалифицированного персонала в постоянном штате (юристов, программистов, ряда других узкоспециализированных специалистов), то есть без существенных дополнительных затрат, управлять домами становится невозможно. Одновременно техническая эксплуатация новых домов становится сложнее, поскольку новостройки оснащаются современными инженерными системами и оборудованием, в строительстве применяются цифровые технологии. Соответственно, требования к

уровню подготовки инженерных кадров для сферы ЖКХ также возрастают», — отмечает Ольга Мицеловская.

Часть застройщиков, возводящих дома комфорт-класса, прибегает к помощи сторонних УК для эксплуатации своих жилых комплексов. Михаил Замула, директор службы сервиса АО «СЗ «Строительный трест», сообщил, что компания работает с шестью сертифицированными управляющими компаниями, которые не являются аффилированными с застройщиком. «Выбор той или иной УК для работы на новом объекте осуществляется на основе результатов ее деятельности по уже эксплуатируемым домам», — отмечает господин Замула.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», рассказала, что управлением домами компании занимаются УК, которые не аффилированы с застройщиком и выбираются из нескольких претендентов в результате тендера.

«Очень важно, чтобы и сами жители были вовлечены в процесс управления многоквартирным домом: участвовали в общедомовых собраниях, своевременно оплачивали коммунальные услуги, соблюдали правила пользования созданной застройщиком инфраструктурой, инициировали проведение субботников и так далее», — добавляет госпожа Черная.

ДОПЛАТА ЗА КОМФОРТ Набор услуг, который должна оказывать управляющая домом компания, регламентирован законодательно, а стоимость базовых опций определяет комитет по тарифам Санкт-Петербурга. Все дополнительные услуги и их стоимость обговариваются с собственниками.

Михаил Замула отмечает, что собственники помещений в доме вправе изменить стандартный перечень услуг, согласовав стоимость дополнительных опций и подтвердив готовность к их оплате. «Решение общего собрания собственников относительно данных вопросов должно быть подтверждено большинством голосов. Все дополнительные услуги, выбранные жильцами, оплачиваются ими отдельно согласно решению общего собрания», — поясняет господин Замула. В домах комфорт-класса УК

чаще всего предоставляет дополнительные услуги по охране и уборке территории и МОП. Например, собственники могут решить нанять консьержа или обеспечить охрану с помощью сертифицированной охранной компании.

По словам Ольги Мицеловской, дома комфорт-класса отличаются от жилых комплексов эконом-класса не только более высоким качеством строительства и установленных инженерных систем, но и набором услуг управляющей компании. «В основном отличается периодичность оказания услуг и дополнительные услуги для комфорта жильцов (мытьё фасадного остекления, уборка с повышенной периодичностью, грязезащитные коврики в местах общего пользования, дополнительное озеленение и благоустройство, проведение праздников для жильцов и пр.). Ответственность УК перед жильцами домов разного класса не отличается, а определяется условиями договора управления, утверждаемого общим собранием собственников», — поясняет госпожа Мицеловская.

ДОСУГОВЫЙ КОМПОНЕНТ В жилых комплексах комфорт-класса управляющие компании уделяют внимание не только вопросам качественного содержания помещений, но и организации досуга жителей, формированию атмосферы добрососедства. Именно эти составляющие делают проживание в данных домах более комфортным.

«В наших проектах комфорт-класса проводим мероприятия для жителей на регулярной основе. Это может быть и Новый год, и Масленица, в октябре — осенний праздник на тематику Хеллоуина. В прошлом году были футбольные праздники, посвященные чемпионату мира, с фан-зонами и коллективным просмотром матчей в прямом эфире», — рассказывает Михаил Гущин. — В любое время года такие праздники у нас включают сказочные сценарии для детей, игровые зоны, мастер-классы, фотозоны, угощения, фри-маркеты, где люди обмениваются собственной выпечкой или поделками, хенд-мейдом. Для компании осознанное формирование традиций добрососедства — уже не просто дополнительное конкурентное преимущество, а важная часть нашего продукта». ■