

ОБСЛУЖИТЬ ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

РЫНОК ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В СИЛУ СВОЕЙ СПЕЦИФИЧНОСТИ РАЗВИВАЕТСЯ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО: НЕЗАВИСИМЫХ, НЕАФИЛИРОВАННЫХ С ДЕВЕЛОПЕРАМИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В ГОРОДЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЕДИНИЦЫ.

АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

Проблема отчасти заключается в том, что на изначальном этапе после ввода жилого комплекса в эксплуатацию застройщик обязан сам осуществлять управление домом. «Выбор управляющей компании может быть со стороны владельцев недвижимости, ведь зачастую компании-застройщики предлагают свой вариант управляющих компаний, как правило, которые имеют друг с другом подкрепленную договоренность, юридическом языке — аффилированность», — говорит экономист и адвокат Элеонора Абеле, подчеркивая, что именно от застройщиков нередко зависит дальнейший выбор управляющей компании. При этом смена управленца носит долгосрочный и трудоемкий характер.

Несмотря на это, рынок развивается и растет. Сейчас в Петербурге присутствуют самостоятельные компании, хотя по оценкам экспертов, занятых в элит- и бизнес-сегментах, все равно немного. «Рынок независимых от девелоперов управляющих компаний, особенно в сегменте элитного жилья, слабо развит в Санкт-Петербурге. Среди элитных объектов, введенных в эксплуатацию за последние десять лет, около 15% управляются независимыми компаниями», — отмечает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Согласна с ним и Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. «Рынок управляющих компаний достаточно скуден, игроков мало. Требования к ним высокие, а качество предоставляемых услуг не всегда соответствует ожиданиям покупателя, который достаточно взыскателен», — комментирует она.

«Управление элитной недвижимостью — дело щепетильное, требующее отдельных компетенций», — подчеркивает Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК-Элит». Базовые услуги, которые предоставляют управляющие компании в жилых комплексах, в элитном жилье дополняет обширный список. Так, например, здесь присутствуют высококачественная система охраны с системой видеонаблюдения и контроль доступа в дом, обязательный консьерж-сервис, услуги по уборке квартир, доставке продуктов, аренда автомобилей, выгул собак и даже услуги по присмотру за детьми. «Есть отдельные управляющие компании, которые близки по критериям к гостиничному сервису, что для элитного жилья, особенно в

части услуг консьерж-сервиса, критично и принципиально важно», — акцентирует внимание госпожа Конвей.

«Элитное жилье собственники доверяют исключительно проверенным компаниям, агентам. Приоритеты — сервис, безопасность, качество, сочетание которых обеспечивает безупречное состояние квартиры в результате», — указывает господин Войчинский. Особое внимание уделяется сотрудникам: как правило, в элитных домах персонал носит фирменную униформу и имеет высокую квалификацию, чтобы все бытовые вопросы решались быстро и четко. Поэтому в их функционале не только оперативная замена перегоревших лампочек, но и работа с интеллектуальными системами, отвечающими за комфорт и безопасность всего дома.

ЛИЦЕНЗИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНА Управляющие компании, независимо от объектов, которыми они управляют, обязаны и сами проходить обязательное лицензирование. Их деятельность регламентируется 255-ФЗ от 21 июля 2014 года о лицензировании управляющих компаний, впрочем, как отмечают эксперты, получить необходимое разрешение можно достаточно быстро. Гораздо сложнее найти, чем управлять, так как смещение первоначальной компании требует не только желания собственников жилья, но и ряда юридических тонкостей. По Жилищному кодексу, в течение 20 дней после получения застройщиком разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома проводится открытый конкурс по выбору управляющей компании. До выбора и заключения договора на эксплуатацию жилого дома УК управление домом осуществляет сам застройщик, что на практике означает, что покупатель приобретает квартиру, как правило, уже находящуюся под управлением аффилированной с девелопером компании. «Многим девелоперам проще самостоятельно создать управляющую компанию, которая будет отвечать всем требованиям, нежели привлечь стороннего независимого игрока», — отмечает Артем Лютик, управляющий директор ИК «Универ Капитал».

ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС Впрочем, у собственников жилья в соответствии с российским законодательством есть возможность самостоятельно поменять неугольного им управленца или создать ТСЖ, однако доходят до таких перемен крайне редко. Жильцы элитных домов неохотно



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ УСЛУГ В ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СВЯЗАНА С ПОВЫШЕННЫМИ РАСХОДАМИ НА СЛОЖНУЮ ИНЖЕНЕРНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ — СИСТЕМЫ ВЕНТИЛЯЦИИ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ И ИМПОРТНЫЕ ЛИФТЫ

посещают собрания ввиду своего плотного графика и, если дело не доведено до крупного конфликта, предпочитают оставлять все как есть. В свою очередь, действующие управляющие компании не заинтересованы в уменьшении количества обслуживаемых объектов, ведущему к сокращению их прибыли, и стараются свести на нет подобные порывы жильцов.

К вопросу о финансовой части — бизнес по обслуживанию элитных домов относится к прибыльному, хотя с большой частью издержек, зависящих от специфики конкретного жилья и инфраструктуры. «Как правило, любая недвижимость предполагает инженерную систему, прилегающую территорию и жилой комплекс в целом, и это все необходимо обслуживать. Чем сложнее инженерная система, масштабнее прилегающая территория, тем дороже будет обходиться их обслуживание», — говорит госпожа Абеле. Также она отмечает, что важно учесть строительные материалы, примененные при строительстве и отделке. «За обслуживание такого вида недвижимости управляющая компания учтет все эти нюансы и сформирует соответствующую цену. Значимый эквивалент стоимости обслуживания премиального жилья отводится на оплату рабочего персонала управляющей компании», — дополняет эксперт. Например, оплата консьерж-услуг подразумевает от 4 до 10% от общей суммы обслуживания и коммуналки. Не стоит забывать и про клининг-услуги с непрерывным контролем чистоты лестничных площадок и холлов. «Кстати, перечень услуг с каждым годом только расширяется, особенно с появлением всевозможных мобильных приложений, что помогает увеличить количество продаж этих самых дополнительных услуг. Насчет конкретной стоимости обслуживания: точной суммы не существует, она варьируется в диапазоне от 10–13 до 30 тыс. и даже 70 тыс. рублей в месяц, в зависимости от масштаба территории и самого жилья», — подчеркивает госпожа Абеле.

Валерий Емельянов, аналитик ИК «Фридом Финанс», подтверждает, что в премиальном классе стоимость обслуживания в месяц находится вблизи отметки 100 рублей за метр плюс-минус 20 рублей.

«В классе de luxe ценны на обслуживание в среднем вдвое выше и варьируются сильнее — от 150 до 300 рублей с метра. Это связано с размером площадей: чем меньше собственников в одном проекте, тем выше тариф на каждую отдельную единицу недвижимости, от численности персонала, который обслуживает места общего пользования, и от набора включенных услуг. Как правило, в премиуме он более умеренный», — уточняет эксперт.

По оценке Colliers, стоимость обслуживания квартиры в элитном жилом комплексе составляет 150–250 рублей за квадратный метр, обслуживание машиноместа — 4600–4800 рублей. С порядком таких сумм согласен и другой эксперт. «Тарифы на управление зависят от конкретного объекта и в среднем составляют 150–250 рублей за квадратный метр без учета обслуживания паркинга», — говорит господин Пашков. При этом самые большие суммы приходятся на жителей клубных домов, чуть меньше платят собственники апартаментов в небоскребах и в элитных жилых комплексах.

Высокая стоимость услуг в элитных жилых комплексах в первую очередь связана с повышенными расходами на сложную инженерную инфраструктуру — системы вентиляции, кондиционирования и импортные лифты. Также львиная доля коммунальных платежей заложена на охрану, и в ряде случаев она достигает 30–40%, если мы говорим не о вахтере пенсионного возраста, а о профессиональной организации.

В России рынок управления и обслуживания элитного жилья гораздо моложе, чем в развитых странах мира, и часть экспертов настроена оптимистично. «С 2021 года доля игроков, скорее всего, повысится, но незначительно, ведь доминирующее положение на рынке недвижимости занимают именно компании, имеющие опыт и выработавшие иммунитет к тем или иным ситуациям на экономической арене. Сюда можно причислить эпидемию, которая привнесла свои коррективы в сценарий рынка, поэтому риск капитала на фоне экономических трансформаций со стороны новичков минимально надежен», — заключает госпожа Абеле. ■