



Рынок управления недвижимостью еще достаточно молодой, поэтому собственники зданий только начинают осознавать незаменимость профессиональной управляющей компании на объекте. Помимо того что бизнес-центр нужно построить, им нужно еще и грамотно управлять. Если владелец здания не имеет серьезного опыта в управлении недвижимостью, со временем объект может потерять "классность" и начать приносить лишь малую часть прибыли от реально возможной.

Сегодня в России наиболее развито стороннее управление только в офисном секторе. Владельцы бизнес-центров довольно охотно доверяют управление сторонним компаниям. По мнению экспертов, спрос на внешнее управление хоть и растет, но очень медленно.

По оценкам специалистов, менее 30% офисной недвижимости управляется внешними компаниями, да и то только на высококачественных объектах. "Спрос на услуги стороннего управления характерен только для офисов класса А и В. Во многом это обусловлено тем, что по общепринятой классификации эти объекты должны управляться профессиональной управляющей компанией", – говорит Екатерина Лексина, директор по маркетингу управляющей компании ФМ – КРАФТ. "Здания класса С предполагают более низкую арендную ставку, поэтому для них нерентабельно привлекать управляющую компанию", – рассказывает Евгений Гриханов, генеральный директор управляющей компании IQ Property Management.

С этим мнением согласен и Дмитрий Филин, директор отдела по управлению активами Knight Frank Russia and CIS: "Услуги профессиональных компаний наиболее экономически целесообразны, если требуется высокий уровень обслуживания". "Офисы класса С, как правило, не используются в качестве презентационных для клиентов и в них редко проводят переговоры. Такие офисы снимают компании либо не имеющие бюджета, либо не имеющие необходимости в качественном офисе, как, например, компании, специализирующиеся на IT-технологиях. В отдельных случаях офис класса С может служить бэк-офисом компании. Соответственно, потребности в управлении у таких объектов тоже минимальны: охрана, пропускная зона, уборка и поддержание здания. Для этих задач легче нанять частных лиц или подрядчиков, что окажется экономичнее", – объясняет генеральный директор Bluestone Group Кирилл Зайцев.

Управляющая компания не только – как принято считать – поддерживает техническое состояние здания, следит за эксплуатацией инженерных систем и помещений объекта, но и занимается административным управлением: создает наиболее выгодный для этого объекта пул арендаторов, ищет долгосрочные договоры аренды и координирует отношения между арендаторами и собственником, делая объект более ликвидным.

"Главная цель управляющей компании – достижение максимальной прибыли для собственника, увеличение стоимости здания и создание комфортных условий для арендаторов", – уверен Дмитрий Филин. "Безукоризненная работа бизнес-центра, его развитие, эффективность и рентабельность во многом зависят от того, когда собственник пригласил управляющую компанию на свой объект, – считает Екатерина Лексина. – Управляющая компания может проконсультировать девелопера, как правильно распределить офисные площади, разработав хорошо продуманную концепцию объекта недвижимости. Грамотная система управления позволяет повысить доходность и увеличить сроки заключения контрактов с арендаторами. Что касается внутренних систем жизнеобеспечения здания, привлечение управляющей компании на объект на этапе проектирования позволит в дальнейшем предотвратить аварийные ситуации и увеличить срок использования всех систем и объекта в целом".

"Как правило, собственники, которые выводят на рынок свой первый объект, приглашают управляющую компанию уже на этапе вторичного рынка сдачи помещений. Тем самым обрекая себя на совсем ненужные проблемы, поскольку этапы согласований различных вопросов требуют время, а привлечение известной управляющей компании может быть выгодно использовано в рекламной и PR-кампаниях объекта", – считает Кирилл Зайцев.

По мнению экспертов, спрос на услуги профессиональных управляющих компаний в будущем будет только расти. Во-первых, собственники стали чаще приглашать сторонних управленцев на свой объект, предпочитая концентрировать свое внимание на профильном бизнесе. Во-вторых, увеличению спроса способствует строительство современных зданий: гиперкомплексных и высотных, которые требуют профессионального управления. Специалисты считают, что рано или поздно рынок недвижимости должен осознать: чтобы объект был ликвидным и приносил высокий доход, его должна обслуживать профессиональная управляющая компания.

Ольга Петрова