



Рынок управления недвижимостью развивается в России очень медленно. На Западе уже давно все здания переданы под управление внешним компаниям, российские же собственники предпочитают управлять недвижимостью самостоятельно. Однако в большинстве своем, как показала практика, качество управления собственными силами оказывается ниже, чем у внешних управленцев, так как последние отвечают за каждую свою ошибку или изъясн "рублем" из собственного кармана.

Финансовый кризис заставил владельцев зданий очередной раз задуматься над ролью управляющих компаний. Однако четкой тенденции на рынке пока не проявилось. Многие владельцы, которые сами управляли зданиями, сейчас направляют все силы на свой профильный бизнес и предпочитают переходить на аутсорсинг.

В то же время другие, наоборот, считают, что внешняя управляющая компания - это лишние затраты, и организуют собственную управляющую структуру, надеясь таким образом сэкономить.

Однако, как отметил на пресс-конференции генеральный директор ООО "Маторин" Андрей Кузнецов, в первом квартале 2009 года спрос на услуги профессиональных управляющих компаний в сфере жилой и коммерческой недвижимости вырос в среднем на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. "В сегменте коммерческой недвижимости доля объектов в управлении профессиональных УК составляет 25%, что также превышает показатели 2008 года на 10%", - сказал он.

Судя по всему, в ближайшие годы новых коммерческих объектов на рынке будет появляться все меньше, поэтому все внимание управленцев переориентируется на уже эксплуатируемые объекты. Однако на "вторичном" рынке управления изменения происходят редко, смена управляющей компании - само по себе дело серьезное, поэтому, объясняют эксперты, собственники пытаются договориться с уже работающей на объекте управляющей компанией о снижении стоимости услуг, и основная тенденция на рынке - это оптимизация затрат на содержание объектов. Как отмечает Екатерина Лексина, директор по маркетингу управляющей компании "ФМ-Крафт", если заказчик договаривается о снижении стоимости на обслуживание с уже имеющейся управляющей

компанией, обычно это влечет за собой некоторое снижение ответственности управляющей компании за происходящее на объекте. "Например, круглосуточное дежурство инженерно-технического персонала может быть заменено на дневное, но в этом случае ответственность за возможную аварию в ночное время ложится на собственника", - говорит она. По словам Марины Великорецкой, генерального директора Colliers International FM, одним из основных способов оптимизации затрат на эксплуатацию здания стало снижение стоимости услуг подрядчиков, работающих с управляющими компаниями. Качество обслуживания зданий, по ее мнению, осталось прежним.

Несмотря на кризис и на то, что стоимость услуг УК снизилась на 10-15% по сравнению с докризисным временем, на рынке появляются новые услуги. Хотя по-прежнему наиболее востребованным остается управление эксплуатацией объекта. Собственник не может отказаться от инженерно-технического обслуживания здания, обеспечения безопасности, услуг по уборке помещений и других мероприятий, без которых невозможно поддерживать здание в нормальном состоянии и создавать комфортную атмосферу для арендаторов. По словам Марины Великорецкой, появление новых услуг на рынке управления продиктовано требованиями времени. "Среди них, например, консервация строительных объектов, завершение которых в силу сложившихся обстоятельств их собственниками временно отложено. Кроме того, как показывает наш опыт, все более востребованной услугой становится технический аудит объектов, в процессе которого проводится комплексное исследование здания, оценивается физическое состояние его конструктивных элементов, проверяется работоспособность и качество инженерных систем и оборудования и т. д. В результате такого исследования заказчик получает исчерпывающую информацию об объекте, которая позволяет ему минимизировать риски при принятии инвестиционных решений", - рассказывает она.

По словам экспертов, пока потребность в услугах управляющих компаний не падает. В это непростое экономическое время для удержания или привлечения арендаторов собственник должен прилагать гораздо больше усилий, чем до кризиса, и без помощи профессиональных управленцев иногда не обойтись. И, как отмечает Екатерина Лексина, большинство заказчиков все-таки понимают важность полноценного и профессионального управления, поэтому не спешат отказываться от услуг профессиональных компаний. "А управляющие компании, в свою очередь, осознают ту сложную ситуацию, в которую попали владельцы коммерческой недвижимости, поэтому охотно идут на компромисс, приемлемый для обеих сторон", - заключает она.

Ольга Петрова