

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

PROPERTY GUIDE

2023 г.

гид
«УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

c | R | e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Журнал выпущен при поддержке:

 **LYNKS**
PROPERTY
MANAGEMENT

 **CORE·XP**

 **FM-ESTATE**
FACILITY MANAGEMENT COMPANY

 **MFM MAGNA**
facility management

 **Nikoliers**

 **PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT**

 **pmg** Property
Moscow
Group

 **MANAGEMENT
RD**

 **Urbitec**
FACILITY MANAGEMENT

 **ZEPPELIN**
FACILITY & SERVICES MANAGEMENT

 **ЛВН-МЕНЕДЖМЕНТ**
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

 **СИТИ** УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ



SWOT'24

8 ноября

Management
Companies

Ежегодная практическая конференция для управляющих компаний индустрии коммерческой недвижимости.

Участники конференции проведут анализ рынка управления и определят сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для этой сферы на 2024 год.

ПАРТНЕРЫ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



16+ РЕКЛАМА

03

СОДЕРЖАНИЕ

05

АНАЛИТИКА

55

КОМПАНИИ



ЮЛИЯ ТОЛУТАНОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

J.TOLUTANOVA@PRESSKOM.NET

Друзья, этот номер по сути получился тематическим – красной нитью практически во всех текстах проходит оптимизация всего и вся. В этом нет ничего удивительного: бюджеты и УК, и их клиентов в условиях кадрового дефицита, сложностей с поставками и нестабильных валютных курсов неуклонно сокращаются. При этом нужно умудриться как-то сохранить качество предоставляемых услуг. Мы, к сожалению, не можем поменять экономические реалии, но в наших силах устами спикеров поделиться с вами интересными кейсами, которые позволят вашей компании не только оставаться на плаву, но и быть в плюсе. Самонадеянно? Возможно. Но кто владеет информацией, тот владеет миром. Поэтому мы решили рассказать, почему имеет смысл привлекать FM-оператора на самых ранних стадиях проекта, каковы реалии рынка «обеления» и чего ждать дальше, как в условиях острой конкуренции сформировать грамотную концепцию стрит-ритейла в ЖК, как помочь офисным арендаторам сократить свои расходы, да и много о чем еще.

Полезного чтения!

ГИД «УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

2 / 2023

Редактор: Юлия Толутанова / Редакционный отдел: Екатерина Реуцкая /
Корректор: Елена Селиверстова / Дизайнер-верстальщик: Ольга Чакмак /
Дизайн проекта и обложка: Алексей Важенин / Отдел производства:

Михаил Лебедев / Предпечатная подготовка: Алексей Кошелев

Коммерческий директор: Алена Мужикян /

Руководитель отдела CRE Awards: Елена Маслова

Адрес редакции и издателя:

117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 33

тел. +7 (499) 490-04-79

salecre@presskom.net (по вопросам размещения рекламы)

E-mail: info@cre.ru

Гид «Управление недвижимостью» /

Приложение к журналу Commercial Real Estate

Выход в свет: 23.10.2023

Тираж – 4000

Издается ООО «Пресском»

Авторское право – Commercial Real Estate /

Коммерческая недвижимость.

Все права защищены.

Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной
ссылкой на CRE и автора публикации.

Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-65673.

АНАЛИТИКА

03

«Отбеливающий» светофор.....	6
Полюбите нас беленькими.....	14
С чего начинается экономия?.....	22
Всюду жизнь.....	28
Арендовать и экономить.....	36
Ваш выход.....	40
Какой подход спасет ваш бизнес?.....	44
Бизнес в центре.....	46
IoT в FM. Как новые разработки и «Интернет вещей» помогают управлять зданиями.....	53

6

«Отбеливающий» светофор

Уже год, как Банк России запустил собственную платформу «Знай своего клиента». Как заявляет сам регулятор, к ней уже подключены все банки. Платформа позволяет узнать информацию, к какой группе риска совершения подозрительных операций Центробанк относит юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Текст: Ассоциация клининговых и фасилити операторов (АКФО)



Основываясь на своих аналитических данных, Банк России распределяет банковских клиентов на три группы риска и раскрашивает их по принципу светофора: зеленые – низкая группа риска, желтая – средняя, красная – высокая. Клиентов из красной зоны могут ожидать крайне неприятные ограничительные меры по распоряжению денежными средствами, которые имеются на банковских счетах. Немного успокаивает то, что кредитная организация, в кото-

рой обслуживается такой высокорисковый клиент, обязана в течение 5 рабочих дней проинформировать его о том, что Банк России отнес его к группе высокого уровня риска, и сообщить о применении ограничительных мер.

Предприниматели, не согласные с их включением в группу высокого риска, могут обжаловать такое решение в Межведомственной комиссии при Банке России, а вот сам алгоритм, по которому определяется уровень риска, Центробанк не раскрывает. Одним словом, шансов зарабатывать на воровстве налогов и обмане государства у недобросовестных представителей бизнеса остается все меньше.

Светофор Инфоресурса

По сути, прототипом данной платформы стал Инфоресурс ФМ – платформа, которая создавалась для взаимодействия подрядчиков по клинингу с заказчиками услуг, дабы последние были

уверены в добросовестности своих контрагентов, поскольку налоговая не раз заявляла о том, что заказчик является бенефициаром налоговых махинаций контрагента.

Дело в том, что основные расходы в клининге – это ФОТ, так как в этой сфере львиную долю составляет ручной труд, который невозможно заменить, поэтому персонал, как правило, не оформлялся в штат, что позволяло существенно экономить на налогах и страховых взносах. Вместе с тем ежегодная гонка отделов закупок по повышению эффективности вынуждала снижать началь-

Информационный ресурс Фасилити операторов

- Регистрация участников
- Цветовая индикация показателей Проф.участников Инфоресурса (открытый скоринг)
- Работа с Проф.участниками из зеленой зоны – минимальные риски для Заказчиков, отсутствие проверок, возможность сотрудничества без работы в личных кабинетах Инфоресурса ФМ
- Работа с Проф.участниками из желтой и красной зон – значительные и высокие риски для Заказчиков, рекомендовано внедрение всех инструментов проекта
- Обеспечение: налоговая оговорка, личный кабинет Инфоресурса ФМ

Создан на платформе Ассоциации добросовестных налогоплательщиков РАДО

8

ную максимальную стоимость услуги, то есть, по сути, берется ТЗ прошлого года, оттуда убирается 10%, а в процессе проведения конкурсной процедуры цена падает еще больше. «Упасть» можно только за счет «вырезания» из стоимости налогов. Так продолжалось до тех пор, пока ФНС не приступила к проекту обеления отрасли клининга. Объединившись, участники рынка выработали механизм контроля – Инфоресурс

ФМ, подсвечивающий компании зеленым, желтым и красным цветами.

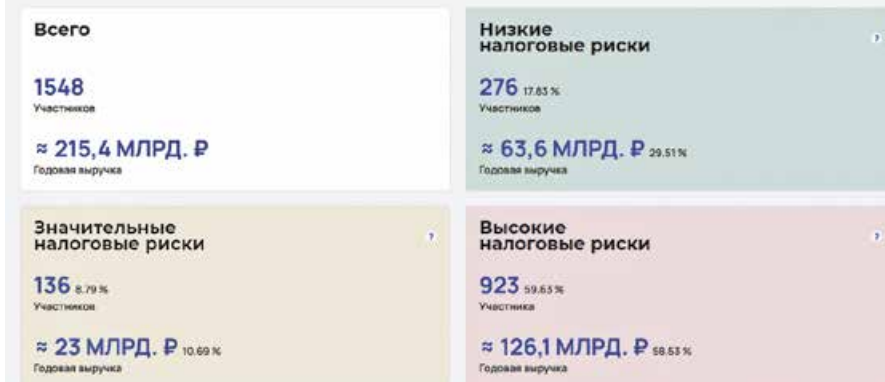
Возможности функционала

Инфоресурс дает компаниям-заказчикам возможность доказать свою должную осмотрительность, тем более что сам ресурс функционирует при участии налоговой службы. Функционал Инфоресурса позволяет заказчику проверить налоговую нагрузку подрядчика, используя данные ФНС России и официальное трудоустройство задействованного для оказания услуг персонала. Сделать это можно даже без регистрации в самой системе. До заключения контракта заказчик может проверить цветовую индикацию выбранного им контрагента и уже основываясь на полученной информации принимать решение о наличии/отсутствии рисков при заключении договора с выбранной компанией, а также условий его заключения. Если имеется повышенный риск возникновения вопросов со стороны ФНС, он может обезопасить себя под-

Алгоритм использования цветовой индикации

Зелёный	Низкие налоговые риски Для полного исключения рисков подписание НО и использование ЛК ИП рекомендовано!
Желтый	Значительные налоговые риски Для исключения рисков подписание НО и использование ЛК ИП обязательно!
Красный	Высокие налоговые риски Для исключения рисков подписание НО и использование ЛК ИП обязательно!

Исполнители фасилити-услуг в инфоресурсе



писанием налоговой оговорки.

Использование Инфоресурса совершенно бесплатно для всех категорий пользователей, при этом позволяет уточнить сведения об уровне нагрузки по страховым взносам и удельному вычету по НДС. Предусмотрена функция обмена актами выполненных работ, в которых указываются списки людей, направляемых на объект. Все данные автоматически сверяются с базами данных ФНС по расчетам страховых взносов в ежеквартальном режиме, и заказчик получает информацию, дей-

ствительно ли работает указанный сотрудник или нет. В случае неподтверждения, заказчик вправе наложить штрафные санкции в размере каждого неподтвержденного лица с целью стимулирования не допускать налоговых правонарушений, оформлять все как положено, не демпинговать по ценам, а также быть уверенным в том, что повышенная цена, которую он платит за услугу, точно идет на уплату налогов.

Руководитель управления эксплуатации магазинов сети группы «М. Видео-Эльдорадо» Петр Икряников заметил, что «интеграция работы с Инфоресурс ФМ нашей системой Амелия позволила снять ряд несвойственных задач с директоров магазинов, кроме того, наличие клинеров в штате у подрядчика для нас гарантирует, что сотрудник не покинет рабочее место, поскольку он защищен социально, получает зарплату».

«Зеленые» цены выше

Вполне логично, что стоимость услуг по профессиональной уборке у «зеленых» компаний

10

существенно выше, иногда до 40% процентов, тем не менее многие крупные подрядчики идут на такие условия, дабы исключить определенные риски.

К примеру, руководитель направления по внедрению режима налогового мониторинга компаний группы АЗОТ, Корпорации АЕОН Мария Белянина, отвечая на вопрос, почему они вошли в проект обеспечения клининга, сказала: «Нам показали разрывы по НДС нашего контра-

гента (это были десятки миллионов). Мы вошли в проект и третий год этим пользуемся. Все трудозатраты с лихвой окупались: мы сняли с себя налоговые и имиджевые риски. По клинингу у нас контракт вырос на 30%, мы пытались торговаться, но так как калькуляция открыта и достаточно прозрачна, мы согласились и не пожалели. Эффектов очень много как прямых, так и косвенных».

Среди самих подрядчиков мнения кардинально разделились, и есть такие, кто крайне недоволен наличием платформы: она сразу подсвечивает тех, у кого оказались проблемы с уплатой налогов, а заказчики чаще предпочитают выбирать «зеленых» или «желтых».

Если подрядчик «красный»

Как быть, если ваш подрядчик красный, но вас устраивает качество его работы, а нарваться на дополнительное внимание со стороны налоговых органов совсем не хочется? Сами представители

Проф.участникам

- ✓ Присоединяйтесь к проекту, приходите на тендеры с белыми тарифами, СРО АКФО — вам в помощь!
- ✓ Регистрируйтесь в Инфресурсе ФМ!

Заказчикам

- ✓ Работайте с зелеными без конструкций!
- ✓ Или используйте предлагаемые инструменты
- ✓ Работаете с желтыми и красными без инструментов — готовьтесь к проверкам!

ФНС рекомендуют заключить с таким исполнителем особые условия договора – налоговую оговорку. Это позволит снять с себя подозрения ФНС (если таковые возникнут) в заинтересованности в налоговых нарушениях контрагента и оперативно возместить возможный ущерб.

Директор Департамента налогов ПАО «Сбербанк» Людмила Катулевская в одном из своих выступлений отмечала: «По мнению налогового органа, все зло проистекает от самих заказчиков, которые, выигрывая на более низких ценах, являются бенефициарами всего того, что творится. Не важно, что мы соблюдаем все процедуры, которые касаются закупки у наших поставщиков. Такая концепция нас не устраивает, мы дорожим своей репутацией добросовестного налогоплательщика». Именно по этой причине в 2022 году все договоры на уборку помещений (*Примечание: у Сбербанка свыше 100 контрактов на уборку*) банк перезаключил с налоговой оговоркой. «Этот год мы учимся закрывать акты выполненных работ с учетом трудового ресурса», – сказала Катулевская.

В отличие от платформы ЦБ «Знай своего контрагента», где банки просто могут заблокировать транзакции, Инфоресурс предлагает пути решения таких проблем:

1. Самый простой (и одновременно сложный) – включить в договор особые условия, так называемую налого-

вую оговорку. Она позволит возместить убытки покупателя/заказчика в случае доначисления налогов по сделке с поставщиком.

2. В случае непрофильного ОКВЭД совет один – выделить клининговую компанию в отдельную структуру, только тогда зона нахождения компании исправится, так как все нормативы в ИР рассчитаны, исходя из необходимой налоговой нагрузки для этой отрасли.

Эффективность налогового администрирования

Орган налогового надзора уже несколько лет подряд отчитывается о неизменно растущей эффективности своего работы. К примеру, по результатам 2022 года в консолидированный бюджет РФ поступило денег на 18% больше, чем в 2021 году.

В текущем году доходы федерального бюджета выросли на 23,4%. По заявлению представителей ФНС, «основной зада-

12

чей налоговых органов остается обеспечение стабильной финансовой основы экономической независимости страны на фоне повышения эффективности налогового администрирования по всем направлениям деятельности».

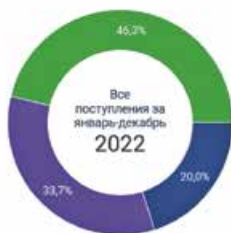
В подобных условиях шансов остаться в стороне от честной уплаты налогов остается все меньше. Очевидно, что игра в «кошки-мышки» с государством чревата



потерей как минимум большого количества нервов, а как максимум – свободы. Налоги придется так или иначе платить всем: и клинерам, и их заказчикам. Наверное, все-таки это лучше и безопаснее делать в текущем спокойном режиме, чем в авральном с допросами и выемками в рамках проверок, а то и – возбужденных уголовных дел. Впрочем, каждый сам выбирает, каким путем вести свой бизнес.

ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ

Все **Федеральный бюджет** • Консолидированные бюджеты субъектов РФ • Бюджеты государственных внебюджетных фондов



Поступления в бюджетную систему РФ

Подробнее

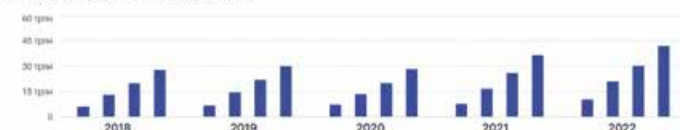
январь-декабрь 2022 г.

42,0 трлн ₽

Темп роста

+14,68%

Динамика поступлений (нарастающим итогом)



MOSCOW

CREE- AWARDS

FEDERAL

MARK THE DATE

Внесите дату в календарь

18

апреля
2024 г.

XXI ЕЖЕГОДНАЯ
МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

MARK THE DATE

Внесите дату в календарь

19

сентября
2024 г.

XX ЕЖЕГОДНАЯ
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ



16+ Реклама

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

ЗАБРОНИРОВАТЬ
ЛУЧШИЕ МЕСТА
499 490 04 79
ДОБ. 120 / 123 / 126

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

14

Полюбите нас беленькими

По данным ФНС, если еще три-четыре года назад уровень налоговой нагрузки в клининге составлял 3%, то сейчас он достиг 21%. Объем сегмента налоговиками оценивается в 480 млрд рублей, и, по их расчетам, уровень нагрузки необходимо довести как минимум до 35%. ФНС планирует прийти к схожим показателям на всем рынке управления недвижимостью, однако в условиях санкционного давления, падающего рубля, растущей конкуренции и самого высокого в новейшей истории дефицита кадров продолжающееся «обеление» может окончательно добить отрасль, считают отдельные эксперты: себестоимость услуг растет, а заказчики требуют все более низкой цены контракта.

Текст: Максим Барабаш



Процесс обеления активно идет уже около шести лет, констатирует **Марина Толстошеева, руководитель УК «Альта+»**. «Но единственное значимое изменение пока – уход с рынка управления мелких игроков, – считает она. – В итоге его поделят крупные компании, которым проще адаптироваться к меняющимся условиям, обладающие инструментами и навыками нивелирования рисков снижения доходности. Это плохо для конкуренции, но отрасль, конечно, не уйдет. Крупные компании уже практически на 100% “белые”, мелкие всегда были и остаются полностью “черными”, но их доля, повторюсь, заметно падает. Встретить “черную”

компанию на рынке вообще все сложнее. Может быть, такие мысли у кого-то и появляются, но ФНС пристально за этим следит и при необходимости готова штрафовать даже заказчиков. Да, были ситуации, когда для снижения расходов работодателя оформлялся статус самозанятого, но на моей практике они тут же пресекались со стороны ФНС с начислением штрафов, поскольку такие отношения ввиду их специфики были признаны трудовыми».

Процессы обеления отрасли будут однозначно продолжены, убеждена г-жа Толстошеева: государственные институты и надзорные органы усиливают контроль всех отраслей, и управления объектами – в том числе. «С интересами мелких игроков никто считаться не будет, а бюджет необходимо наполнять, – поясняет она. – С другой стороны, мы не видим инициатив участников самой отрасли в отношении каких-либо на-



Марина Толстошеева



Борис Мезенцев



Олег Попов



16

логовых послаблений и прочих льгот. Отрасть не стремится себя защитить, а правительство никогда не будет первым выдвигать подобные инициативы».

Белые надежды

Сейчас, по словам **Бориса Мезенцева, операционного директора MD Facility Management**, соотношение на рынке выглядит примерно

так: порядка 20% компаний работают в «белой зоне», еще около 30% – провайдеры, которые не до конца перестроили свою работу, но системно повышают показатели налоговой нагрузки. Остальные – те, кто все-таки продолжает использовать различные схемы и зарабатывает на этом. «Если говорить непосредственно о клининге, то здесь ФНС озвучивает достаточно точные цифры, – добавляет эксперт. – Если еще три-четыре года назад уровень налоговой нагрузки в этой сфере составлял 3%, то сейчас он достиг 21%. При этом сам объем рынка ФНС оценивает в 480 млрд рублей, и, по их расчетам, необходимо уровень этой нагрузки довести до 35%. Средства контроля со стороны ФНС становятся все совершеннее, цепочки движения денежных средств прозрачны. В этой ситуации все новые и новые компании вынуждены перестраиваться и рабо-



тать в соответствии с законодательством. FM-рынку очень тяжело, компании стараются маневрировать между постоянным ростом затрат (в первую очередь ФОТ) и невозможностью соразмерной индексации стоимости своих услуг. Но допустимо ли говорить о том, что облегчение условий работы FM-провайдеров может быть обеспечено за счет нарушения законодательства? Если идти по этому пути, то в целях минимизации затрат можно использовать и рабский труд, и труд детей, и т.д. Многие на рынке не сопоставляют эти вещи, но ведь, по сути, речь об одном и том же».

Себестоимость услуг растет, с одной стороны, за счет увеличения налоговых отчислений, с другой – за счет удорожания рабочей силы ввиду ее дефицита, соглашается **Олег Попов, основатель ГК Cristianval**. Кроме того, выросли в цене расходники, химия, инвентарь, техника. «Некоторые заказчики просят снизить стоимость, но это невозможно при всем желании, – вздыхает он. – В результате мы видим формальные тендеры, цель которых – понять, насколько текущая клининговая компания права, прося повышения бюджета. Как правило, в таких тендерах (а их сейчас большинство) оставляют ту же компанию и все-таки увеличивают стоимость контракта, ведь конкуренты чаще всего дают цену выше».

Среди компаний, входящих в СРО АКФО, «обелились» примерно 50%,

Крупные компании уже практически на 100% «белые», мелкие всегда были и остаются полностью «черными», но их доля заметно падает

среди участников инфоресурса РАДО – 18%, подсчитывает, в свою очередь, Олег Попов. При этом на их долю приходится 30% общего оборота всех участников реестра. Таким образом, на долю обелившихся компаний приходится 12,7% рынка, а налоговые отчисления в отрасли увеличились в несколько раз. «В клининге имеем в итоге два разнонаправленных процесса: крупные компании, которые с самого начала были на виду у налоговой, продолжают наращивать процент отчислений и обеляться, – резюмирует эксперт. – Компании более мелкого калибра активно уходят в тень, дробя бизнес и имея в инфоресурсе фасилити-операторов

18

одно-два показательных юрлица, по которым есть нормальные отчисления. Но их основные обороты распределены по другим компаниям».

Выйти из сумрака

Проект ФНС по обелению касается именно рынка клининговых услуг, и там можно говорить о более-менее объективных цифрах, поддерживает **Андрей Кротков, генеральный директор,**

совладелец управляющей компании Zeppelin, представитель правления АКФО. На старте проекта налоговая нагрузка в клининге была на уровне 3%, сегодня этот показатель доходит до 21%, соглашается он с другими собеседниками CRE. В ФНС полагают, что недобирают примерно 14 процентных пунктов налогов и сборов. «Не забываем про инфляцию и достаточно серьезное удорожание расходных материалов и проблемы с их закупкой, а также запасных частей для техники, как и самой техники, – добавляет эксперт. – Вот и получаем рост цен на услуги клининга, причиной которому – не только процесс обеления отрасли.

В сегменте управления же на данный момент вряд ли можно найти достоверные данные. Если из того, о чем мы можем говорить с коллегами между собой, то 20% можно отнести к тем, кто работает в белой зоне, примерно 30% – компании, занимающие, скажем



Виталий Можаровский,
партнер,
ALUMNI Partners

– Вопрос достаточно простой, а ответ на него – на поверхности: 80–90% персонала в этом бизнесе набирается из числа трудовых мигрантов. Работа, которую они выполняли, является непрестижной и низкооплачиваемой, и особого интереса среди россиян она не вызывает. Обстоятельства же сложились так, что последнее время наблюдается резкий отток трудовых мигрантов из России. Это вызвано общеизвестной комбинацией причин: обвал курса рубля (существенную часть заработанного они переводят в валюту на родину), традиционно недружелюбное отношение местного населения к «инородцам», что поддерживает психологически и эмоционально некомфортный фон, попытки российских властей и военкоматов воспользоваться правовой незащищенностью мигрантов.

Ну а дальше начинают работать правила рынка: если снижается предложение, то остается либо отказываться от заказов (сокращение бизнеса), либо повышать оплату труда (рост стоимости услуг). Для бизнес-клиентов тоже выбор простой: сокращать закупку услуг, отказываться от аутсорсинга и делать все самим или все же соглашаться платить более высокую цену.



так, пограничную переходную позицию «по выходу из сумрака», остальные – те, кто все еще предпочитает получать прибыль за счет привычных старых черно-серых методов. Но что вообще значит «добить этот рынок»? Уборки не будет, все откажутся от аутсорса и перейдут на собственные службы? Рынок адаптируется и перестроится, и это только вопрос времени, а главное – изменений менталитета, в том числе (и в первую очередь) – менталитета заказчиков. Это ведь нужный сервис, без которого не обойтись, и он должен и будет стоить тех денег, которые должны получать люди, которые этот сервис предоставляют. Тем более, что в большинстве случаев в структуре себестоимости заказчиков затраты на клининг – совсем небольшая статья расходов».

Холодно, голодно

Организация различных схем обхода по уплате налогов на ФОТ, например, в клининге еще до 2017 года считалась

совершенно нормальным способом ведения бизнеса, напоминает Андрей Кротков, – пока ФНС России не выпустила соответствующие письма-разъяснения.

Сейчас же рынок управления и эксплуатации недвижимости переживает самый масштабный дефицит кадров в его истории. «Но он был всегда, – считает **Михаил Сафонов, партнер, директор по развитию NF PM.** – Одна из основных причин – отсутствие надлежащих школ и непопулярность технических профессий среди начинающих молодых специалистов после распада СССР».

Сегодня «статусность» к ним возвращается, однако, очевидно, нужно время, чтобы восполнить пробелы в нехватке кадров. Существенно влияет на дефицит кадров и геополитическая ситуация: зарплатные ожидания сотрудников на рынке управления растут, соответственно, увеличивается и себестоимость



Андрей
Кротков



Михаил
Сафонов

20

услуг. 70% затрат управляющей компании сегодня приходится именно на сотрудников, констатирует эксперт. «Иногда мы сталкиваемся с тем, что коллеги из других

компаний предоставляют расценки, которые значительно ниже рыночных, однако это не является весомым препятствием для победы в тендерах, – добавляет он. – Наши клиенты выбирают те управляющие компании, которые ведут прозрачный бизнес, поскольку заказчик, заключивший договор с неблагонадежной компанией, также несет налоговые риски».

Рынок управления и эксплуатации недвижимости уже сейчас в большей степени является «белым», соглашается Михаил Сафонов с коллегами. На фоне же всеобщей цифровизации



Андрей Филиппов,
директор по
техническому
обслуживанию
и эксплуатации
департамента управления
недвижимостью Nikoliers

ронной промышленности и на восстановлении новых территорий. Однако говорить о том, что обеление на этом фоне – это угроза рынку, я бы не стал. Дело в том, что и до текущего года рынок был расслоен на белые компании, в основном тогда еще международные, строго соблюдающие законодательство и практикующие ответственное отношение к сотрудникам – примерно 1/5 часть рынка, и на все остальные, которые с удовольствием использовали альтернативные схемы для оплаты труда персонала. Несмотря на заявления, что рынок обелелся, вторая категория компаний всегда была и остается более многочисленной, чем первая. Однако этот не мешало вести бизнес международным управляющим компаниям, и они находили своих клиентов, ценящих именно такой подход. И тот факт, что международные компании теперь не являются таковыми, к счастью, не изменил их отношения к персоналу и законодательству, они успешно адаптируются к текущей действительности, и поэтому спрос на их услуги по-прежнему высок.

О том, что адаптация к ситуации удастся крупным белым игрокам, говорят результаты проходящих тендеров, в которых ценовые параметры коммерческих предложений сильно сблизились, и даже те компании, которые ранее считались «дорогими», сегодня дают конкурентоспособные предложения. Так что все сложнее предположить, что может мотивировать заказчиков на работу с компаниями с непрозрачной кадровой политикой, несущей отложенные риски и самим заказчикам.

В текущей ситуации, помимо ценовых параметров, сильно выросла роль опыта и экспертизы управляющих компаний в прохождении стрессовых ситуаций. У клиентов появляются новые запросы при работе с их объектом, и они смотрят на то, какие возможности может предложить управляющая компания в решении этих вопросов. Мы наблюдаем повышение требований к управляющим компаниям и возрастающие запросы со стороны клиентов, и в такой ситуации наиболее стабильно себя будут чувствовать компании, которые могут предложить наибольший набор компетенций и инструментов.

– Мы наблюдали процесс пересмотра контрактов еще в 2022 году, но этим летом он достиг своего пика, и пока не ясно, когда наступит стабилизация. Основная сложность в части операционных расходов заключалась в уходе междугородных сервисных компаний и нарушении логистических цепочек, сегодня к этим проблемам добавились крайне низкий курс рубля и отсутствие свободного линейного персонала, занятого на работах в обо-



Себестоимость услуг растет, с одной стороны, за счет увеличения налоговых отчислений, с другой – за счет удорожания рабочей силы ввиду ее дефицита

экономики и интеграции различных IT-инструментов отрасль «обелится» вообще до 90–100%. «Белый рынок – это честный бизнес и адекватные цены на рынке, – убежден Андрей Кротков. – Процесс обеления отрасли не «добьет», но создаст цивилизованный рынок с капитализацией, инвестиционной привлекательностью и добросовестной конкуренцией за счет качества услуг».

Точка невозврата пройдена, и обратного хода нет, считает г-н Кротков: «обелиться» рано или поздно придется всем. «Просто нет других вариантов – зарабатывать за счет экономии на уплате налогов практически невозможно, – поясняет он. – Да вы посмотрите на данные ФНС: уже несколько лет стабильно служба отчитывается о росте налоговых поступлений в бюджет государства. Все процессы прозрачны, дешевле платить и работать честно – как для подрядчика, так и для

заказчика. Уже есть примеры судебных решений, когда заказчики были вынуждены уплачивать налоги, недоплаченные контрагентом».

Работать, применяя серые схемы, будет все сложнее и дороже, а доля компаний, работающих «в белую», будет расти, поддерживает Борис Мезенцев. «Конечно, останутся желающие “дотянуть до последнего”, но, пытаясь что-то “заработать по-старому”, они неминуемо не успеют перестроиться, и в новых реалиях их позиции будут слабее», – добавляет он. В свою очередь, Олег Попов прогнозирует, что в ближайшие несколько лет налоговые отчисления на рынке управления возрастут еще как минимум на 30%.

22

С чего начинается экономия?

В России стало нормой привлекать управляющие компании до ввода здания в эксплуатацию – на стадии приемки. А вот на более ранних этапах и девелоперы, и проектировщики сотрудничают с ними гораздо реже. И напрасно: FM-оператор может подсказать, как оптимизировать управление готовым объектом, когда он существует только на бумаге. О том, какие нюансы стоит учесть в проекте для последующей экономии, рассказал **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management.**



– Борис, часто ли взгляд FM-компаний на предлагаемые материалы, оборудование, инфраструктуру отличается от мнения проектировщиков и заказчиков?

– Статистику здесь вывести сложно. Когда УК «попадает» на объект в период подготовки документации, то коммуникация со всеми участниками процесса проектирования представляет собой длительный процесс. Обсуждение, внесение предложений, улучшения проекта происходят постоянно. При любой совместной работе «споры, в которых рождается истина» – явление нормальное. Просто в данном случае каждый смотрит с точки зрения нюансов своей специальности.

FM-оператор думает в первую очередь о том, как его службы будут каждый день осуществлять мониторинг инженерных систем, профессиональную уборку, следить за безопасностью. И да, действительно бывает, что удачные, на первый взгляд, решения на практике создают проблемы и техническому персоналу, и посетителям, и арендаторам, и собственнику здания.

Поэтому уже на этапе проектирования позиция FM-оператора может отличаться от позиций других участников процесса, и у него могут быть свои частные рекомендации: по материалам и оборудованию, размещению коммуникаций, внедрению цифровых сервисов и другим деталям.

– Что конкретно со своей стороны может подметить УК, когда в проект закладываются, например, выбор и установка оборудования?

– Во-первых, важно учитывать доступность оборудования. Сейчас, когда некоторые зарубежные бренды ушли из России, FM-компании подскажут, системы каких фирм стоит заложить в проект. Помимо цены, необходимо понимать, по каким из них доступны запчасти и комплектующие – на складах, по параллельному импорту или благодаря поставкам из дружественных стран. Значение имеют также скорость, стоимость транспортировки, наличие сервисных центров конкретного производителя в стране. От этого будет зависеть и вопрос гарантийного обслужива-

живания, чем однозначно нельзя пренебрегать даже в целях экономии. И, конечно, какой срок работы оборудования, полнота его функционала. За всеми этими параметрами у новых на рынке фирм FM-компании наблюдали последние полтора года.

Кроме того, УК заботится о том, чтобы снизить ресурсопотребление объекта и таким образом снизить эксплуатационные расходы. Например, если говорить об электропотреблении, то даже популярные сейчас датчики движения на лестницах и в других общественных местах, светодиодные лампы до сих пор используются далеко не на всех коммерческих объектах. А между тем, если по рекомендации УК сразу сделать уличное и внутреннее освещение энергоэффективным, это снизит потребление электричества.

Еще важно минимизировать потери тепла через стены, окна, крышу. Конечно, на этот параметр влияют и отделочные материалы, и грамотный их монтаж.

24

Но и технические «мелочи» играют значимую роль: расположение приточных и вытяжных вентиляционных отверстий, выбор «правильной» системы вентиляции. Все вместе это сэкономит десятки миллионов рублей на протяжении «жизни» объекта.

– Использование различных датчиков освещения и другие «умные» решения тоже лучше согласовывать с УК в ходе проектирования?

– Да, цифровизация – сложный и долгий процесс. Конечно, ее можно внедрить на уже работающем объекте. Но когда приглашенным мастерам приходится разбираться с имеющимся оборудованием, сводить его в единую систему – это может растянуться на месяцы и даже годы, в зависимости от масштаба БЦ или ТЦ. На больших площадях – десятки электрических щитов, вентиляционных машин, сотни линий освещения, несколько тепловых пунктов. В готовом здании системы одного и того же назначения могут быть «разнокалиберными» – разных производителей, с разными характеристиками.

Все это усложняет цифровизацию работающего объекта и повышает вероятность пробелов в «умном» управлении.

– А чем это чревато?

– Авариями, внеплановыми расходами, просто дополнительными издержками, которых можно легко избежать. Грамотно налаженная цифровизация сокращает самые болезненные для собственников и арендаторов статьи затрат. Например, на освещение, т.к. дает возможность одним кликом включать или выключать свет, настроить его расписание на улице и в помещениях без привлечения мастеров. Таких расписаний могут быть десятки, как и вариаций настройки оборудования для максимальной оптимизации.

Кроме того, цифровизация поможет сберечь жизнь и здоровье людей, т.к. повышает скорость реагирования пер-





ПРИ ЛЮБОЙ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ «СПОРЫ, В КОТОРЫХ РОЖДАЕТСЯ ИСТИНА» – ЯВЛЕНИЕ НОРМАЛЬНОЕ

сонала на нештатные ситуации. К примеру, если в торговом центре настроена диспетчеризация, то в случае аварии можно за несколько секунд перекрыть трубы с горячей водой, избежав травмирования людей и порчи имущества.

По нашим подсчетам, «умная» система управления зданием может снизить затраты на эксплуатацию до 10%.

– Рассматриваются ли в рамках FM-консалтинга факторы, которые могут повлиять на качество и эффективность клининга?

– Да, даже этот нюанс есть смысл продумать на стадии проектирования. Он учитывает внешние обстоятельства, которые влияют на стоимость уборки. Среди них – наличие рядом со зданием других источников загрязнения (например, большого количества дорог). В зависимости от этих факторов на стадии проекта выбираются материалы для фасадов, которые придется чаще мыть, пола и дорожек на прилегающей территории, которые облегчают и удешевляют уборку. Если «отягчающих обстоятельств» мно-

го, сотрудники управляющей компании подскажут, какое более экономичное покрытие заложить в смету без ущерба для качества уборки.

Также FM-компания может проконсультировать, какие места, элементы здания требуют дополнительных ресурсов в обслуживании. При значительном удорожании проект можно подкорректировать. В частности, сложная архитектура требует более тщательной наружной уборки в осенне-зимний период. И здесь важно сотрудничество проектировщиков и УК, чтобы соблюсти баланс: создать красивое здание, в котором при этом не будет излишне сложных элементов, уступов, углублений, где скапливается грязь. Еще

26

«УМНАЯ» СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗДАНИЕМ МОЖЕТ СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДО 10%

одна очень часто встречающаяся недоработка – отсутствие сливных трапов на подземных парковках. Как результат – в зимнее время на парковке скапливается вода, и уборка требует принципиально другого оборудования, привлечения дополнительного персонала.



– Какие еще меры можно заранее предпринять для оптимизации расходов на работу персонала?

– Грамотное проектирование поможет во многих сферах технической эксплуатации. Расходы на работу персонала – это основная статья затрат. И их можно сократить примерно на 10%, если часть обязанностей с «синих воротничков» переложить на технику. Упомянутая выше диспетчеризация тут как нельзя кстати. Если благодаря автоматизации перебои в работе оборудования выявляются в считанные минуты, а не в ручном режиме при детальном обследовании каждого узла, – в таком случае нет необходимости раздувать штат и зарплаты.

Также у специалистов должны быть легкий доступ к инженерным коммуникациям и оборудованию, возможность беспрепятственно проводить диагностику, плановый, капитальный и срочный ремонт. Это тоже проверят FM-специалисты на стадии проекта или строительства. Если для обычной чистки или профилактического осмотра придется вызывать альпинистов, экономию не принесет даже самая продвинутая инженерная система. Более того, если обслуживание будет затруднено, его интервал, скорее всего, увеличится. И тогда оборудование быстро выйдет из строя, что повлечет существенные внеплановые траты.

– FM-консалтинг заканчивается на согласовании готового проекта с УК



и госорганами? Или это более долгий процесс?

– Нет, с утверждением проекта FM-консалтинг, скорее, только начинается. Часто в ходе строительства в документацию вносят изменения. Если их реализовать без согласования с УК, смысла в предыдущем этапе FM-консалтинга мало: все равно в эксплуатации проявятся «слабые места». А ни один проектировщик не несет ответственности за исправление ошибок проектирования и не будет компенсировать никакие затраты, связанные с некорректным проектным решением.

Несмотря на то что FM-консалтинг пока мало распространен в России, развивать его необходимо. Особенно сейчас, в период нестабильности, когда собственникам остро необходимо как можно эффективнее оптимизировать затраты в долгосрочной перспективе. И в этой связи актуально сразу выстраивать с УК партнерские отношения. В этом случае компания привлекается

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОМОЖЕТ СБЕРЕЧЬ ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ ЛЮДЕЙ, ПОСКОЛЬКУ ПОВЫШАЕТ СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА НЕШТАТНЫЕ СИТУАЦИИ

на стадии проектирования, участвует в приемке объекта в эксплуатацию, и дальше с ней заключается долгосрочный контракт на техническую эксплуатацию. И тогда ни у кого не будет разочарований в том, что одни «накреативили», а другим приходится с этим разбираться.

28

Всюду жизнь

Стрит-ритейл в старых и новых жилых комплексах выходит на качественно новый уровень – от профильных УК с пулом арендаторов «под ключ» до управления отдельными объектами.

Текст: Иван Майоров



Формированию качественной концепции стрит-ритейла в жилых комплексах уделяют внимание все больше застройщиков, соглашается **Татьяна Козлова, заместитель генерального директора компании «Аструм Недвижимость»**. «Девелоперы заблаговременно, задолго до ввода объектов в эксплуатацию, начали учитывать необходимые технические характеристики и нюансы при проектировании технических помещений, искать ключевых арендаторов, подписывать договоры, – перечисляет она. – На рынке заметна общая тенденция перехода застройщиков от стратегии продажи всего объема коммерческих помещений на стадии строительства до стратегии управления той или иной долей лотов. Компании делают это самостоятельно либо с привлечением профессиональных УК. Мы, например, работаем с Группой компаний “Гранель”, управляем коммерческой инфраструктурой в ее комплексах, нас привлекают как консультантов при проектировании объектов стрит-ритейла».

При профессиональном и качественном управлении инфраструктурой в ЖК стоимость актива (помещения) существенно увеличивается, убеждена г-жа Козлова. Особенность стрит-ритейла в том, что отрасль весьма чувствительна к любым изменениям на рынке, напоминает она. «Нужно всегда держать руку на пульсе, следить за арендными ставками, выбирать

арендаторов, которые действительно востребованы в определенной локации целевой аудиторией, – поясняет Татьяна Козлова. – Продать лоты на стадии строительства гораздо проще с точки зрения затрат времени и человеческих ресурсов. Но, подчеркну, рынок на сегодняшний день требует, во-первых, грамотного продуманного подхода в формировании инфраструктуры “у дома” – для застройщиков это конкурентный фактор. Во-вторых, инвестору или девелоперу весьма выгодно иметь актив, генерирующий стабильный, постоянный денежный поток. В-третьих, стоимость квадратного метра как при аренде, так и продаже действительно выше в случае грамотного управления и наполнения объектов стрит-ритейла».

Экспериментальный цех

Очевидно, что пул профильных управленческих бизнесов в сегменте



**Татьяна
Козлова**



**Ирина
Козина**



**Алексей
Зародов**

30



Дмитрий
Томили́н

стрит-ритейла в жилых комплексах будет расширяться, прогнозирует Татьяна Козлова. Средний уровень инфраструктурного ритейла на первых этажах жилых домов также будет повышаться, – количество постепенно перейдет в качество. «Среди девелоперов продолжает усиливаться тренд на обеспечение ЖК качественным пулом арендаторов, – поддерживает **Ирина Козина, директор направления стрит-ритейла NF Group.** – Пандемия продемонстрировала еще и то, что он максимально устойчив к кризисным влияниям. Но пока профильных игроков на рынке стрит-ритейла не так много, поскольку коммерческие помещения на первых этажах строятся прежде всего для уве-

личения рентабельности объектов и их дальнейшей продажи. Как правило, на этапе, когда арендаторы занимают торговые площади, дальнейшее управление передается УК жилого комплекса, а затем уже проект реализуется как готовый арендный бизнес». «Все игроки активно экспериментируют с форматами, – соглашается **Алексей Зародов, партнер, архитектурное бюро Syntxis.** – Это объективная необходимость, учитывая эволюцию торговли и сервисов, смену покупательских моделей поведения и общий тренд на повышение автономности жилой среды. Пожалуй, один из самых интересных кейсов последнего времени в контексте темы – история с кварталом Lucky в Москве. Это один из первых примеров реализации гибридной типологии, где именно жилье, а не апартаменты, гармонично смешано с коммерцией, общественными, спортивными и рабочими зонами. В итоге получалась мультифункциональная и многомодульная территория, где все части проекта интегрированы, объединены инфраструктурой и дизайн-кодом».

«Да, ведется много разговоров о том, что нужно создавать эффективную и интересную инфраструктуру в ЖК, – парирует **Дмитрий Томили́н, генеральный директор компании "Этерна",** эксперт в области управления торговой недвижимостью. – Однако когда дело доходит до денег, большинство девелоперов плюют на концеп-

цию и выбирают деньги. Только часть из них пытаются работать с конечными арендаторами, предлагая размещение в своих объектах на условиях приобретения. Тем самым они пытаются выстроить концепцию нахождения правильных операторов внутри ЖК, что положительно влияет на цены продажи. Да и новых интересных игроков на рынке управления же крайне мало».

Одним из самых интересных кейсов г-н Томилин, в свою очередь, называет район Ходынского поля. «Его строили несколько девелоперов, основным был "Интеко", – напоминает он. – Около объекта "Авиапарка" находятся два ЖК: "Лайнер-1 и -2" – очень интересно, каким образом там располагаются операторы. Подавляющее большинство операторов в "Лайнере-1" – общепит. Это огромное количество ресторанов, которые зарабатывают на жильцах и на трафике, который формиру-

*Когда техническое задание
обезличено,
то и ретейл в итоге
получается максимально
стандартным,
малоадаптивным*

ет "Авиапарк". И самая большая доля клиентов этого общепита – резиденты самого "Лайнера", потому что там сотни апартаментов, жители которых предпочитают не готовить дома, а ходить в рестораны. Кроме того, эти же точки "подбирают" всех неудовлетворенных посетителей ТЦ, которых не устраивает еда фуд-холлов,



32

Ниша управления стрит-ритейлом на первых этажах жилых комплексов в России пока недооценена и недостаточно освоена

и они хотят авторской кухни. Такая же ситуация во втором ЖК – “Лайнере Красном”. Но там специализация больше сервисная: ПВЗ, салоны красоты, барбершопы, кальянные, магазины, связанные с модельерами, продажа аудиотехники, хотя и общепит присутствует».

Среда обитания

Конкуренция в строительной отрасли растет, а покупатель давно выбирает не только (и зачастую не столько) объект, но инфраструктуру и среду в целом. Мало

того, теперь он в ней еще и прекрасно разбирается, отмечает Дмитрий Томилин. Неудивительно, что самые продвинутые девелоперы давно привлекают внешних экспертов по концепциям стрит-ритейла в ЖК. Эксперт, впрочем, не ожидает бума профильных компаний, но подчеркивает, что «осознанный подход – тренд будущего».

Пока же основной сложностью проектного процесса с коммерческими помещениями Алексей Зародов называет нередкую разработку «всего, что связано с ритейлом» по остаточному принципу. «Это исторически как бы внизу шкалы приоритетов заказчика, – поясняет он. – В итоге в ТЗ можно встретить довольно общие формулировки о будущих пользователях пространств, а ведь именно подобная детализация структуры спроса позволяет значительно улучшить качество и эффективность инфраструктуры. Когда техническое задание обезличено, то и ритейл в итоге получается максимально стандартным, малоадаптивным. Второй подводный камень: когда не учитываются возможные специализированные инженерные системы под ритейл, например, предприятия общепита или медицинские лаборатории. В итоге затем все необходимые для арендаторов модернизации накладываются поверх существующих инженерных систем, плохо заточенных под подобные цели. Это усложняет работу, делает ее дороже, увеличивает сроки,

приводит к неэстетичным и неудобным для эксплуатации решениям. К тому же мы получаем множество потенциально конфликтных ситуаций, связанных с соблюдением различных нормативов, взаимодействием с УК и городскими службами».

Наиболее продвинутые сетевые девелоперы, впрочем, давно понимают, что объем коммерческой недвижимости не может превышать показателей 10% от общей площади сдаваемого жилья, а также важность опциональной и гибкой нарезки лотов первого этажа, включающей в себя блоки от 30 до 1000 кв. м, подчеркивает Дмитрий Томилин. «Но часто размер встроенных помещений для удобного распределения цифр в проектной документации также просчитывается и определяется по остаточному принципу, – вздыхает Алексей Зародов. –

Но ведь современный стрит-ритейл очень вариативен в своих форматах, ему не всегда нужен полный габарит ячейки помещения. Внутри нередко размещаются по два или три арендатора, размывая ощущение качественной и удобной торговли. Например, маленькая кофейня с одним окном раздачи находится в одном месте с магазином одежды и т.д. В идеальной ситуации необходимо делать проект гибким, закладывая в него разное количество отличных по формату ячеек в зависимости от клас-



34



Екатерина
Ньюман

са ЖК, размеров, локаций, целевой аудитории и т.д. При программировании таких пространств вообще довольно легко допустить ошибку, связанную с пустующими пространствами, под которые месяцами трудно найти арендатора. Это обусловлено ошибками в расчетах экономической привлекательности площадей, недостаточной плотностью ЖК и городского контекста, неверной политикой ценообразования аренды. А незанятые помещения – не только потеря прибыли, но и удар по имиджу жилой среды, ее восприятию конечным клиентом. Покупатель жилья сегодня хочет быть максимально автономным, самостоятельным, в любой день, в любое время, в каждом

из возможных сценариев времяпровождения».

Мы ждем перемен

Ниша управления стрит-ритейлом на первых этажах жилых комплексов в России пока недооценена и недостаточно освоена, и в NF Group ожидают появления новых игроков, которые будут готовы предоставлять такие услуги собственникам. «При неуправляемой реализации даже в домах класса “бизнес” складывается ситуация, когда несколько лотов, расположенных друг за другом, арендуют операторы одного и того же профиля, – сообщает **Екатерина Ньюман, генеральный директор Q1 Group.** – В итоге жильцы получают не заявленную “семейную инфраструктуру” и “досуговые объекты”, а продуктовые магазины, алкомаркеты и аптеки, что не всегда соответствует их ожиданиям и потребностям. Это происходит потому, что метраж и технические требования к помещениям находятся в достаточно стандартном диапазоне, а частные собственники не всегда готовы договариваться о каких-либо изменениях параметров лотов. Профессиональная УК, разумеется, может более грамотно провести переговоры и обосновать для владельца выбор профиля определенного арендатора».

Кроме того, в последнее время распространилась практика сохранения за девелоперами права собственности на лоты, предназначенные для якорных

арендаторов: супермаркетов, кулинарий, медицинских центров, многопрофильных клиник, частных образовательных учреждений, перечисляет г-жа Ньюман. Их реализуют на продажу уже как готовый арендный бизнес с многолетним контрактом. Для того чтобы решить проблему управления с учетом реализации ретейла частным инвесторам, девелоперы формируют клиентские сервисы по сдаче объектов в аренду. «Таким образом, компании уже внутри собственной структуры возвращают профессиональных игроков рынка и, при желании, могут масштабировать свою экспертизу на другие проекты вне бренда девелопера», – полагает эксперт. – Контроль же управляющей компании должен происходить не только на этапе отбора операторов, но и во время строительных работ.

Часто обычные УК, занятые вопросами заселения и ремонтов квартир, уделяют арендаторам первых этажей недостаточно внимания. Технические же нарушения при проведении работ могут сказаться на качестве эксплуатации всего проекта, и такие прецеденты в Москве уже есть. Поэтому формирование отдельной службы, ответственной за коммуникацию с арендаторами коммерческих помещений и контроль за их работами, безусловно, необходимо всем системным девелоперам».



Алексей Попиков,
директор
департамента
торговых центров
Bezar Asset
Management

в целом концепция

не выезжая за пределы объекта. Кроме того, заказчику всегда проще отдать условно один-два этажа под стрит-ретейл, чем строить отдельно стоящий ТЦ районного формата, вкладывая большие финансовые ресурсы. К тому же управлять ТЦ сложнее, и не у всех компаний есть такие компетенции.

Непрофильных инвесторов же довольно много. Часто они также заходят в фазе стройки, а потом продают готовые помещения. Бывает и так, что компания, которая строит микрорайон, не учитывает локацию с точки зрения своих соседей – застройщиков. Или заполнив площади одной группой арендаторов, узнаешь, что напротив другой крупный застройщик возводит другой микрорайон, и концепция его стрит-ретейла лучше. В результате приходится менять концепцию под социальные учреждения, например. Безусловно, каждый строящийся объект всегда проходит согласование своей архитектурной концепции в надзорном органе. Например, вывески стрит-ретейла должны соотноситься с архитектурой жилого комплекса. И, скажем, если архитектура ЖК выполнена, например, в сталинском стиле, то обычную вывеску не повесишь. В этом серьезная сложность стрит-ретейла по сравнению с теми же торговыми центрами.

– За последние 3–4 года профессиональные управляющие компании подбирают такой пул арендаторов в стрит-ретейле, чтобы можно было закрыть все первостепенные задачи и ежедневные потребности тех, кто проживает в микрорайоне. Все это делается намного качественнее, чем раньше, когда выбор осуществлялся по принципу «лишь бы сдать и заселить».

Но в основном застройщики стали продавать такие лоты как готовый бизнес, потому что это дороже. Тогда как создается таким образом, чтобы удовлетворить клиента,

36

Арендовать И ЭКОНОМИТЬ

Каждый период турбулентности ставит перед управляющими компаниями новые вызовы и помогает им выработать все более эффективные стратегии, чтобы сохранить резидентам бюджет. Последние полтора года тоже подарили новый опыт. Сейчас можно констатировать: оптимизировать затраты арендаторов в БЦ можно без сокращения занимаемых ими площадей и потери качества сервиса. Вот несколько вариантов, на что стоит обратить внимание.

Текст: Елизавета Ильюхина, руководитель коммерческого департамента West Wind Group



Елизавета
Ильюхина

Сдавать офисы с отделкой под ключ

Смена локации для арендатора – задача ресурсоемкая и при этом не относящаяся к основным бизнес-процессам. А в кризис компаниям

важно как можно меньше отвлекаться на второстепенные дела. Гораздо проще и эффективнее за пару дней переехать в помещение с ремонтом, полностью оснащенное коммуникациями, и сразу начать работать. А потом при необходимости быстро его покинуть, не сожалеея о затратах.

По нашим объектам мы заметили, что



возможность арендовать офис «под ключ» играет большую роль при выборе помещения. Эта опция экономит резидентам сотни тысяч рублей на ремонте, особенно сейчас, когда подорожали стройматериалы и есть сложности с рабочей силой.

Ее востребованность стала очевидна еще в пандемию, когда многим компаниям понадобилось переезжать. А тренд на готовые офисы получил новое развитие в 2022-м и остается популярным сейчас. Быстро меняющаяся экономическая и геополитическая обстановка косвенно влияет на финансовое положение компаний, которые остаются в России. Даже если сейчас они чувствуют себя уверенно, все равно стремятся избежать избыточных затрат, в том числе в обустройство арендованных помещений.

Делать свободную планировку

Еще один аспект заботы о резидентах: дать им возможность самим варьировать

наполнение офиса без серьезных вложений. Тогда компания может оперативно адаптироваться под каждую новую ситуацию. Например, переходить от гибкой планировки к классической и обратно, сочетать кабинетную систему и open space, сохраняя один и тот же метраж.

Неудобно отказываться от части опустевших площадей, если сотрудники ушли на удаленку. К тому времени, когда снова понадобится где-то размещать людей, владелец БЦ уже может сдать соседние кабинеты другой компании. А оставлять за собой и оплачивать временно «простаивающие» квадратные метры в течение

38

нескольких месяцев тоже невыгодно.

Создавая офис свободной планировки, важно предусмотреть в нем много розеточных групп, причем сделать это так, чтобы они не мешали установке перегородок. Например, в нашем последнем БЦ – «Сады Этрета» – розеточные группы в большом количестве смонтированы в полу. Это позволяет разместить столы по всей площади и не тянуть к ним провода.

Часть мест в офисах этого бизнес-центра подходит для непринужденной работы с ноутбуком. Одни сотрудники могут располагаться на широких подоконниках французских окон, откуда открывается вид на город. Другим придется по душе зона на открытой террасе – благоустроенной, озелененной и тоже с панорамой Москвы. Наличие гибких мест выгодно компаниям, если у них есть специалисты на удаленке. Можно не ставить столы ради их редких визитов в офис, но при необходимости локация для работы найдется всегда, причем – красивая и вдохновляющая.

Внедрять энергоэффективные технологии

Сама по себе эकोвестка после ухода из России западных компаний немного ушла в тень. В списке главных требований к офису у отечественного бизнеса пока не значатся ни «зеленая сертификация», ни другие параметры соответствия ESG-стандартам. Однако минимизацию энергопотребления и теплопотерь арендаторы приветствуют, потому что это снижает коммунальные платежи.

Продвинутые инженерные решения можно внедрять как на этапе строительства бизнес-центра, так и в период эксплуатации, хотя во втором случае это несколько сложнее. Вот лишь некоторые из решений, которые помогут арендаторам сэкономить: использование солнечных батарей на открытой террасе, датчиков движения в холлах, общих зонах и санузлах, а также



системы приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией тепла.

Не всегда энергоэффективность подразумевает применение высокотехнологичного оборудования. Иногда достаточно грамотно составленного проекта. Так, если в помещениях большие окна с низким порогом остекления, внутри будет много естественного света, и даже в пасмурные дни не понадобится включать лампы.

Развивать осознанное потребление

Снизить расход ресурсов помогает и другой подход к экономии. В частности – возможность регулировки из каждого кабинета систем центрального кондиционирования и отопления. Не всем арендаторам нужна одинаковая мощность их работы. Более того, если офис большой, может понадобиться регулировка отопления не просто в разных кабинетах, а в разных зонах одного помещения. Мы для этого предусматриваем в своих проектах лучевую разводку, когда каждый радиатор индивидуально подключается к распределительному коллектору.

Систему горячего водоснабжения можно дополнить функцией рециркуляции. И тогда пользователям не придется сливать воду в кране до комфортной температуры. На первый взгляд, это несущественно увеличивает расход, но в масштабе бизнес-центра в течение всего срока аренды цифра получается внушительная.



Из-за дефицита оригинальных запчастей и отсутствия сервисных центров западных фирм в последние полтора года актуальным стало бережное использование оборудования. И это тоже снижает эксплуатационные платежи. В выходные дни и по ночам есть смысл отключать принудительную вентиляцию, насосы, освещение, чтобы они не работали вхолостую.



40

Ваш выход

Полтора года назад российские управляющие компании заявляли об активном выходе на рынки других стран – как в РМ-, так и в FM-сегменте. Однако реальных кейсов до сих пор очень немного.

Текст: Алина Арсенина



«Массового выхода действительно нет», – соглашается **Анна Никандрова, партнер Nikoliers.** – Однако ряд игроков и ранее проявляли интерес к развитию в других странах, например, Белоруссии, Казахстане, и некоторые имеют проекты в сфере управления на этих рынках. Кроме того, в последнее время российские бизнесы вышли на рынок недвижимости Узбекистана с услугами брокериджа, и, вполне вероятно, что следующим этапом будет расширение экспертизы в другие ниши, в том числе в сферу управления. В тренде и расширение бизнес-активности в арабских странах: не исключено, что кто-то из игроков захочет проанализировать эти рынки глубже. Однако на создание бизнес-проекта в новой стране нужно время, поэтому активные кейсы мы увидим, скорее, не ранее 2024 года. Сейчас же более вероятно управление единичными объектами. Если говорить о нашей компании, то, помимо активного развития брокериджа в офисе в Дубае, мы рассматриваем возможности для применения экспертизы в сфере управления, что в перспективе нескольких лет может расширить наши компетенции на международном уровне».

Своя игра

Уход западных брендов и санкции продолжат стимулировать российский бизнес искать новые возможности и рынки, а отечественные компании обращают все более пристальное внима-

ние на страны Центральной Азии, поддерживает **Леонид Волох, генеральный директор, соучредитель Lynks Property Management.** Инвестиционная привлекательность этих стран за последние пять лет существенно возросла, считает он. «Структуры экономик пяти государств региона схожи, поскольку базируются на нескольких общих преимуществах – богатых природных ресурсах, низкой стоимости труда и агропромышленном потенциале, макроэкономической стабильности и растущей численности населения, наличии молодых и образованных кадров», – перечисляет эксперт. – По основным показателям роста и развития выделяются три из них – Казахстан, Узбекистан и Киргизия».

Но пока работа российских игроков зачастую ограничивается созданием юридических структур и финансовых механизмов для проведения бизнес-сделок. В частности, на 1 августа 2023 года в Ка-



Анна
Никандрова



Леонид
Волох

42

захстане была зарегистрирована 41 тыс. зарубежных компаний, из которых 18 тыс. имели российский капитал (что на 70% выше аналогичного периода прошлого года). По словам Леонида Волоха, это свидетельствует о росте числа формальных представительств и инструментов, которые могут быть использованы для будущих деловых операций.

Однако регистрация компаний еще не гарантирует активного ведения бизнеса за границей,

повторяет он, и важно учитывать, что совершение успешных международных сделок требует дополнительных усилий и ресурсов. «После начала СВО ни одна из российских управляющих компаний не начала работать полноценно на рынке стран бывшего СНГ, – констатирует г-н Волох. – Я имею в виду российские УК полного цикла. Фирмы же, которые сейчас активно работают в этом регионе, например мы (Lynks Property Management) и Apleona, зарегистрировали присутствие задолго до известных событий. На создание бизнес-проекта в новой стране нужны не только инвестиции, но и время: мы укрепили позиции на рынке Казахстана, где реализуем проекты с 2019 года. Я считаю, что это были стратегически верные и своевременные решения, нам многого удалось достичь. В 2022 году нами была усилена команда в Узбекистане, выиграны новые контракты, а в Казахстане наша компания начала “зеленую” сертификацию объектов недвижимости по международным стандартам BREEAM и LEED».

Кроме того, в 2021 году в Ташкенте открылось представительство Cushman & Wakefield, основная сфера деятельности в Узбекистане – консалтинг. IBC Real Estate в 2022 году зарегистрировала юридическое лицо в Казахстане и предлагает там услуги брокериджа. «Но если судить по рынку Казахстана, где наш портфель наиболее широк, уровень доверия внешним УК на сегодняшний момент доста-



точно низкий, – вздыхает Леонид Волох. – Однако постепенно тенденция меняется, и владельцы недвижимости начинают “прощупывать” рынок на предмет сравнения затрат при управлении собственными силами и силами привлеченной УК. Мы, повторюсь, работаем на рынке СНГ с момента его основания, сейчас бизнес в странах СНГ составляет практически половину от общего объема; в портфеле более 15 объектов коммерческой недвижимости по брокериджу в Казахстане и Узбекистане, а общая площадь объектов в Казахстане по брокериджу – 320 тыс. кв. м».

Наталья Афанасова, директор отдела по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP, соглашается: бума российских бизнесов в сегменте управления в других странах пока нет, и связано это прежде всего с основным конкурентом внешних игроков – in-house компаниями. «Региональные и иностранные собственники за редким исключением доверяют профессиональным игрокам, отдавая предпочтение местным командам, – поясняет она. – Если же говорить о точечных задачах, то, как правило, к нам обращаются с запросами на обучение персонала в рамках управления эксплуатацией, проведения аудитов, как технических, так и сервисных. Впрочем, для “большой четверки” присутствие на рынке других стран всегда было привычной историей. Команду CORE.XP, как правило, все годы привлекают к работе над проектами



в рамках стратегического консалтинга, оценки объектов и бизнеса, для выполнения сервисных и технических аудитов и т.д.».

Среди основных сложностей, которые мешают российским управляющим компаниям выходить на международные рынки стран бывшего СНГ, Леонид Волох называет низкое развитие коммерческой недвижимости в этих странах по сравнению с Россией, закрытость рынка, и – все то же желание собственников недвижимости управлять своими проектами самостоятельно. На завоевание доверия и создание полноценного портфеля могут уйти годы, резюмирует он.

44

Какой подход спасет ваш бизнес?

В последние несколько лет рынок коммерческой недвижимости меняется и активно стремится в новую конфигурацию. Это означает, что большая часть игроков сейчас находятся в активном поиске новых решений и подходов для своего бизнеса. В текущей ситуации меняется и статус управляющей компании, которая не просто заботится об объектах, но и становится для клиента партнером и соратником в развитии бизнеса. Сейчас мы наблюдаем, что запросы клиентов меняются, они становятся более разнообразными и расширенными, в результате чего управляющая компания должна постоянно расширять свой инструментарий и экспертизу.

Текст: Анна Никандрова, партнер Nikoliers

Увеличение или сохранение операционного дохода

Несмотря на меняющуюся конъюнктуру рынка, традиционным запросом клиентов, который актуален во все времена, остается сохранение или увеличение операционного дохода. Ведь именно этот фактор определяет коммерческий успех проекта и влияет на его последующее развитие. Для клиен-

та актуален опыт управляющей компании в заполнении проектов, опыт взаимодействия с арендаторами. А с 2020 года, когда на фоне пандемии коронавируса рынок перешел в абсолютно новую реальность, клиенты обращают внимание на то, какой опыт работы в сложных критических ситуациях имеют управляющие компании.

Если говорить о сегменте торговой не-

движимости, то в текущей ситуации очень важно отслеживать не только все изменения рынка, но и все факторы, которые влияют на развитие арендатора, – от того, как визуально выглядят магазины арендатора, его концепции и операционной деятельности, текущих плюсов и минусов до понимания финансовой ситуации компании, особенностей менеджмента и политики руководства. На основании этих данных и собственного опыта управляющая компания может спрогнозировать, как будет развиваться ситуация с каждым брендом, и исходя из этого предложить своему клиенту решение. Сначала нужно ответить на вопрос, кто из брендов будет максимально востребован в проекте и в данной локации и. И далее, если команда профессиональна, она найдет способы привлечь арендатора, даже если для него этот проект не был очевидным. На моей практике, 90% тех арендаторов, которые мы изначально хотели видеть в ТРЦ, открывались, даже если в процессе переговоров отказывались от проекта много раз.

Комплексный подход во всем

В текущей ситуации для клиентов очень важным фактором становится опыт управляющей компании не только в узком доверенном ей сегменте, но и в других сопряженных отраслях. Комплексный подход к оценке объекта, рассмотрение его возможностей с различных сторон позволяют реализовывать новый подход, в рамках которого команда управляющей компании может стратегически подходить к управлению и развитию объекта. Если говорить о компа-

нии Nikoliers, то в сегменте торговой недвижимости это реализовано за счет сильной интеграции внутри компании с подразделениями стратегического консалтинга и торговой недвижимости. Nikoliers реализовала более 100 проектов от концепции до эксклюзивного брокериджа, а с 2012 года, развивая бизнес управления недвижимостью в текущей конфигурации, добавила эту услугу в цикл работы над проектом. Среди проектов в нашем управлении, где мы создавали концепции, эксклюзивно заполняли, а затем приступали к управлению, можно отметить ТРК «Мурманск Молл» в Мурманске, ТРЦ Forum в Улан-Удэ, ТРЦ «Грозный молл» в Грозном, ТЦ «Сказка» в Новой Москве.

В нашем портфеле торговые центры занимают 50% от общего объема, 40% – это офисы и 10% – склады. При управлении офисной и складской недвижимостью мы имеем возможность привлекать экспертизу других подразделений – консалтинга и профильных брокеров, таким образом предлагая клиенту максимально интересные и выгодные решения при работе с его объектами недвижимости.

Крайне важно, что в последние годы очень серьезно вырос запрос клиентов на консалтинг, на аудиты системы управления, на получение рекомендаций по управлению и так далее, что является позитивным сигналом для отрасли. Такое количество консалтинговых проектов свидетельствует о том, что многие осознали необходимость изменения подходов к управлению и будут активно двигаться в этом направлении.

46

Бизнес в центре



Самый масштабный в истории уход иностранных арендаторов, постоянное требование дисконта оставшимися, сокращение бюджетов при росте себестоимости и кадровом дефиците, – рынок управления в офисном сегменте продолжит переформатироваться в режиме реального времени как минимум до конца года.

Текст: Евгений Арсенин

«Сначала пандемический период, а потом и массовый уход иностранных компаний с российского рынка внесли серьезные корректировки в привычные ранее предпочтения арендаторов в выборе как непосредственно самих офисов, так и офисных зданий, – размышляет **Екатерина Митрофанова, директор департамента по коммерческому управлению объектов недвижимости, RD Management.** – Конечно, собственники объектов и профессиональные управляющие компании тоже были вынуждены оперативно подстраиваться под новые реалии».

Образование достаточно критичной вакансии для многих объектов на рынке по окончании 2022 года стало катализатором интенсивной релокации арендаторов или пересмотра ставок аренды в меньшую сторону, при наличии такой возможности. Компании активно пользовались и все еще продолжают пользоваться шансами для получения более качественного офиса в хорошем районе и с интересной ценой, добавляет Екатерина Митрофанова. По ее словам, скидки на аренду в классе А достигали и 20%, и более. Впрочем, пик таких рокировок и «горячих предложений» в большей степени уже был пройден к концу 2022 года, и сейчас ситуацию на рынке эксперт характеризует как более спокойную и стабильную. Однако качественный стабильный арендатор – все еще очень веский довод и рычаг в переговорах по условиям «захода», подчеркивает она. «К сожалению, мы слышим о примерах ухудшения ситуации на про-

ектах класса А, – делится **Наталья Афанасова, директор отдела по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP.** – Связываем это с несколькими причинами. Первая – активы, которые находятся в управлении собственных структур. In-house команды экономят на трудозатратах, не используют полный штат, распределяют административный и инженерный состав на несколько проектов. Арендаторы же призывали к индивидуальному подходу и чувствительны к подобным изменениям. Вторая – непрофильные активы: здесь можно понять собственников, для которых управление проектами не является основной задачей. При этом мы наблюдаем, что банковские структуры идут по пути создания институтов профессионального управления и смотрят в сторону пакетного управления и качественных улучшений. Это не может не радовать».

Тендерные процедуры же в последнее время вообще напоминают «гонку



Екатерина
Митрофанова



Наталья
Афанасова



Кирилл
Скребнёв

48

за оптимизацией», вздыхает г-жа Афанасова. Компании, которые работают долгое время на проекте, сталкиваются с колоссальным конкурентным демпингом и вынуждены ежегодно оптимизировать бюджеты, чтобы остаться на объекте. «Никому, оче-

видно, на пользу это не идет, особенно бизнес-центрам, – убеждена она. – Стоимость должна расти, “расходники” увеличиваться, заработные платы индексироваться. Но – мы видим обратный исход событий. Особенно это становится очевидным на проектах непрофильных активов».

Эксперт говорит о безусловных дальнейших рисках оптимизации в сегменте при ежегодных тендерах «на понижение». Конкурсные, аукционные тендеры на площадках ухудшают ситуацию в разы, добавляет она: клиенты практически смотрят только на стоимость предложения, а необъятный пакет документов для подтверждения квалификации становится отражением некоего «формального подхода».



Алла Тигнер,
коммерческий
директор
O1 Standard

– Пожалуй, одним из ключевых, тектонических изменений в части управления инфраструктурой стало сужение горизонта планирования. Это связано с изменением портрета заказчика из-за ухода иностранных компаний в прошлом году. Второй важнейший фактор – замена поставщиков и активное внедрение российских аналогов материалов и оборудования. Оба изменения обусловлены геополитическими факторами.

В целом же, скорее, на рынке произошло репозиционирование игроков в связи с оттоком иностранного бизнеса. Появились «новые старые» игроки под измененным зонтом бренда. Отдельные компании также обкатывали решения по внедрению внутренней службы.

Дешево и мило

Уровень вакантных помещений рос почти три года, параллельно выросли коммунальные тарифы, аренда земельных участков, стоимость запасных частей и расходных материалов; увеличились и затраты на эксплуатационный персонал, перечисляет, в свою очередь, **Кирилл Скребнёв, административный директор БЦ «Кантри Парк»**. «И все это – на фоне снижения арендных потоков, – уточняет эксперт. – Конечно, это большой вызов для собственников и управленцев, которые ищут возможности для оптимизации. И здесь очень важно подчеркнуть, что просто снижение операционных расходов, без всестороннего анализа объекта, его технического

состояния, без системного подхода к тра-там, не приведет ни к чему хорошему».

Наступает время недемпинговых управляющих компаний, убежден г-н Скребнёв. «Но хорошо обученных команд, вооруженных цифровыми технологиями, способных создать эффективную энергетическую модель объекта, оптимизировать режимы работы инженерного оборудования, хорошо контролировать планово-профилактические работы, оптимизировать работу персонала, – поясняет он. – Очень важен также контроль за УК со стороны собственника. Экономический пресс провоцирует управленцев экономить на критически важных участках работы или манипулировать расходами или услугами, которые плохо поддаются контролю. Огромная роль в «умном» управлении и в целом – в достижении целей ESG принадлежит информационным технологиям. И дальше это влияние будет все очевиднее».

В области эксплуатации, по его словам, заложены колоссальные возможности для оптимизации, которые сегодня не используются – в основном из-за несовершенности систем управления объектами недвижимости. Однако рынок proptech стремительно развивается, и, если УК будут активнее использовать в работе большие данные, которые непрерывно собираются и анализируются, они получат куда более детализированную информацию о работе объекта и найдут ошибки в работе оборудования, которые не видят классические системы управления зданиями. В ситуации, когда каждая запас-

Тендерные процедуры в последнее время вообще напоминают «гонку за оптимизацией»

ная деталь на вес золота, ранние выявления любых неисправностей – это большая поддержка эксплуатационного бюджета, убежден Кирилл Скребнёв.

На основе больших данных можно еще и контролировать потребление и вообще работать с энергией намного эффективнее, чем прежде, полагает эксперт. В частности, в рамках этого решения строится энергетическая модель, где данные не просто собраны, а правильно структурированы, готовы для дальнейшего анализа и оптимизации. Это позволяет исключить избыточное потребление, управлять энергетическими «отходами» – повторно использовать энергию или преобразовать один вид в другой.

А и Б сидели

«Но в бизнес-центрах класса В+, в котором мы ра-



**Елизавета
Ильюхина**



**Алена
Кудрявцева**

50

ботаем, уход иностранных арендаторов лишь на короткое время и не очень сильно дестабилизировал ситуацию, – рассказывает, в свою очередь, **Елизавета Ильюхина, руководитель коммерческого департамента West Wind Group** (редевелопмент и управление БЦ). – Причина – в высокой популяр-

ности этого вида офисов. Они, с одной стороны, подходят как имиджевые для резидентов из элитных БЦ, желающих сэкономить на аренде. С другой – оказались доступными по цене для развивающихся компаний, которым нынешняя ситуация дала толчок к росту. Эти разные категории покупателей и арендаторов объединяет их устойчивое положение на рынке и хорошая платежеспособность».

Таким образом, ситуация с загрузкой БЦ класса В+ выровнялась еще в 2022 году. Сейчас в компании говорят о высокой активности на рынке: сделки проходят дольше по времени, но их количество «точно не снизилось». В итоге о принципиальных изменениях в управлении бизнес-центрами этого класса говорить не приходится. «Зато мы убедились в правильности выбранной ранее стратегии, – констатирует



Дмитрий Тищенко,
директор
департамента
непрофильных
активов Becar Asset

вания кадастровой стоимости. Еще остаются возможности для получения льготы на 75%, но это, как правило, индивидуальные, штучные решения. На рынке уже ходит шутка: если власти считают, что кадастровая цена соответствует рыночной, то мы готовы с удовольствием им продать недвижимость по этой цене.

Что касается оптимизации, то на это мы всегда тратили много времени. Сейчас активно занимаемся автоматизацией тех объектов, которые раньше не имели BMS, и, таким образом, сокращаем операционные расходы. Причем это не классические дорогостоящие системы, а точечные решения, которые и стоят на порядок дешевле. Несмотря на то, что запчасты сильно подорожали, все это очень быстро окупается.

Безусловно, из-за того, что доходность объектов снижается, собственники тоже оптимизируют бюджеты. И мы, находясь в одной лодке с ними, идем по пути автоматизации и цифровизации, пересматриваем уровень сервиса – в отдельных случаях. Да и нехватка кадров дает о себе знать. Мы стали существенно более гибкими в плане договорных отношений, у нас увеличилась доля краткосрочных договоров, которые дают гибкость арендаторам, но с другой стороны, и собственникам помогают закрывать вакансию.

Но низшую точку с уходом иностранных компаний мы прошли, есть тренд по замещению западных компаний азиатскими и российскими. Поэтому настрой позитивный, но многое будет зависеть от политической ситуации.

– В офисном сегменте мы уже несколько лет делаем упор на работу с компаниями с госучастием: мы даже получили премию за сделку с ФГУП.

Что касается бюджетов, то существенную долю расходов в нашем бизнесе составляет ведь налог на имущество, формируемый от кадастровой стоимости. Она традиционно повышается, но если в прошлые годы этот процесс можно было повернуть вспять и снизить ее вплоть до 50%, то теперь сделать это стало намного сложнее, поскольку изменился сам порядок оспаривания

Елизавета Ильюхина.– Уже не один год, проводя редевелопмент и перепрофилируя объекты под БЦ, мы продумываем интересную концепцию для каждого из них, делаем дизайнерский ремонт, функциональные планировки, внедряем продвинутые инженерные и цифровые решения, предлагаем резидентам мебелировку под ключ. Все это помогает в последние полтора года привлекать покупателей и арендаторов, удерживать вакансию в пределах 2%, а по некоторым объектам снизить ее до нуля».

Компаниям сегодня как никогда важно максимально сократить затраты – как при обустройстве в новом офисе, так и в процессе его эксплуатации, напоминает эксперт. Готовый ремонт же сам по себе интересная для них опция в целях экономии, а если он еще и качественный, то априори становится еще одним конкурентным преимуществом лота на рынке, влияя на рост так называемых «эмоциональных сделок».

Требуйте долива

Параллельно на рынке продолжают расти арендаторские требования к функциональности и балансу «цена/качество», указывает Екатерина Митрофанова. Усиливается и тренд на полноценные экосистемы в БЦ. «Благоустройство, функциональность, создание мест для работы на открытом воздухе, технологичные локации, развитие инструментов автоматизации процессов обслуживания, обеспечение безопасности,– перечисляет

эксперт.– Инфраструктура и сервисы БЦ – вообще важнейшая сегодня составляющая доходной части любого бизнес-центра, и их доля продолжает расти. Must have для любого современного офиса, конечно,– конференц-холлы, переговорные, кафе, рестораны, фитнес-центры, салоны красоты, химчистки, аптеки, цветочные магазины, банкоматы, вендинги, терминалы доставки интернет-магазинов. Наличие же торговой галереи, комплекса апартаментов или отдельного номерного фонда в комплексе только усилит позиции бизнес среды. Грамотное планирование инфраструктуры и расширение пула сервисов в БЦ – одна из стратегических задач любого арендодателя». «Зачастую времени на длительное принятие решений просто нет,– рассказывает **Алена Кудрявцева, коммерческий директор офисного парка Comcity.**– Во время кризиса мы стали местом притяжения для крупных российских производ-

52

ственных, строительных, торговых, пищевых компаний. В первую очередь изменилась наша стратегия продаж – вместо привычного офиса в shell&core (без отделки) мы стали предлагать готовые офисы с отделкой и проекты built-to-suit. Вместо аренды целых этажей мы начали предлагать небольшие блоки, а вместо типовых решений ушли в индивидуальные. Конечно, привычное понятие “аренда офиса” тоже трансформировалось: теперь в аренду может быть включена мебель, обслуживание и уборка офиса, предоставление любых дополнительных услуг и сервисов. Сейчас инфраструктура проекта делится на два направления – внешняя и внутренняя. Внешняя – это наш ландшафтный парк с зонами для отды-

ха и занятий спортом, например за последние два года у нас появились поля для игры в мини-гольф, волейбольная площадка для арендаторов и дополнительные зоны релаксации. На территории впервые после пандемии стали проводиться фестивали, концерты, уличные маркеты. Внутренняя – торговая галерея, которая продолжает радовать арендаторов новыми точками притяжения. В связи со строительством новой фазы «Браво» наша галерея увеличилась до 10 тысяч кв. метров, и у нас открылись автомойка, рестораны, магазины, пункты выдачи маркетплейсов».

Старые подходы на рынке управления БЦ больше не работают, констатирует эксперт. На авансцену в условиях кадрового голода и перехода к цифровой экономике выходит управление объектом без использования человеческих ресурсов. Однако пока в России нет ни одного бизнес-центра, где бы сервисное обслуживание выполняли только роботы, а инфраструктура функционировала бы без участия человека. «Наш рынок управления прошел и продолжает проходить хорошую школу адаптации, – резюмирует Алена Кудрявцева. – Следующий год также будет непростым для управляющих компаний. Новые игроки продолжат приходить, особенно в регионах – в этом году региональный рынок управляющих компаний вообще сделал шаг вперед. Ну а слабые компании – а точнее те, кто не смог адаптироваться к новым реалиям – будут уходить».

53

IoT в FM.

Как новые разработки и «Интернет вещей» помогают управлять зданиями

«Алиса, открой шторы», – доносится из одной комнаты. «Алиса, выключи ночник», – из другой. «Алиса, вскипяти чайник», – говорят на кухне. Мы начинаем уже привыкать к этой новой норме. Это стало удобно. В промышленных масштабах использование технологий «умного» управления зданиями может приводить к синергетическому эффекту.

Текст: Виктор Козин, управляющий партнер Becar Asset Management

Заодно с бизнесом

В рамках целого объекта IoT-технологии не только делают комфортным наше пребывание в здании, но и дают возможность уйти от человеческой ошибки, повысив безаварийность. Отсюда снижение издержек и экономия.

Цифровизация, развитие которой не останавливается ни на секунду, позволяет эффективно оптимизировать рутинные процессы – в том числе и в области управления

недвижимостью. Происходит это, например, за счет автоматизации и диспетчеризации систем и оборудования зданий (BAS/IoT). Иначе говоря – BMS, или Building management system. После ухода большинства западных компаний, предоставлявших такие решения, актуальность разработки их российских аналогов резко выросла.

В современных зданиях, где переплетены десятки, если не сотни, различных инженерных и IoT-систем, потребность

54



**Виктор
Козин**

в BMS особенно очевидна. Приходится одновременно контролировать бесперебойную работу не только, скажем, освещения, вентиляции и кондиционирования, но и, например, систем доступа и прочего оборудования, связанного с обеспечением безопасности.

BMS минимизирует влияние человеческого фактора, а также обеспечивает бесперебойный круглосуточный мониторинг и управление системами и оборудованием здания. Растут надежность и комфорт, снижается риск преждевременного выхода из строя инженерного оборудования и систем, приводящего к снижению потенциальных капитальных затрат и удовлетворенности арендаторов и посетителей. Также появляется возможность снизить затраты на персонал.

Путь цифровизации стал приоритетным для нас еще в середине 2010-х. Но до сих пор не было адекватных аналогов модулю BMS, который недавно разработал наш партнер, компания Proptech Solutions. Он позволяет быстро внедриться в уже запущенные процессы технического обслуживания зданий и добиться следующего: *повысить надежность работы инженерных*

систем и оборудования; увеличить эффективность работы техники и специалистов; сэкономить ресурсы; обеспечить комфорт собственника, арендаторов и всех посетителей здания; нарастить оперативность реагирования на любые ситуации.

Например, для здания площадью 10 тыс. кв. м потенциальная экономия бюджетов на эксплуатацию при использовании такого модуля может составить 15–25% в год по сравнению с аналогичным зданием без системы BMS.

Благодаря внедрению модуля создается так называемое «авторизованное рабочее место», которое дает возможность мониторинга состояния подключенных инженерных систем и ее записи. Причем инженер может не только следить за этими системами и контролировать корректность их работы, но и изменять некоторые параметры – температуру, например. Также можно делать выводы на основании этих параметров, скажем, надо ли проводить внеплановое обслуживание или нет.

Еще одно преимущество BMS – в возможности собирать предиктивную аналитику на основании работы модуля. Заходя на объект, управляющая компания может загрузить в систему все оборудование, которое есть на объекте, получив справку об имеющихся рисках на основании предыдущего опыта работы с аналогичными системами. Если мы знаем, что определенное оборудование имеет особенность ломаться с известной нам периодичностью, то мы сможем прогнозировать, когда нужно проводить его обслуживание.

КОМПАНИИ

55

CORE.XP	56
MAGNA FM	57
Nikoliers	58
Professional FM	59
Property Moscow Group	60
RD Management	61
URBITEC FM	62
Zeppelin	63
УК «ЛВН-Менеджмент»	64
«Управляющая компания «СИТИ»	65
ФМ-Эстейт	66

56 | CORE.XP

CORE.XP — ведущая консалтинговая компания на рынке недвижимости Москвы и регионов России.

CORE.XP — преемник российского бизнеса CBRE, мирового лидера в консалтинге и управлении инвестициями, и работает на рынке недвижимости более 25 лет.

В портфеле CORE.XP в управлении в России более 1 млн м²

«УК Года» в номинации Facility Management 2018, 2019, 2020 Премии CRE Awards.

CORE.XP предоставляет полный спектр интегрированных услуг: стратегический консалтинг и оценку, управление транзакциями, привлечение финансирования и инвестиций, управление проектами строительства и отделки, услуги по технической эксплуатации и управлению объектами недвижимости. Всего в компании работает более 350 человек.

Команда CORE.XP обладает уникальной международной экспертизой управления эксплуатацией недвижимости и имеет широкие компетенции в области обслуживания объектов на высококлассном уровне.

CORE.XP предоставляет услуги управления на всех стадиях развития активов: от реализации концепции объекта, оптимизации решений при строительстве и выбора инженерного оборудования до этапа предэксплуатации и запуска проекта с последующей комплексной эксплуатацией.

CORE.XP оказывает услуги FM консалтинга и обслуживает бизнес-центры и офисные помещения класса А и В+, торгово-развлекательные комплексы и

многофункциональные здания, индустриальные парки, складские, специализированные и инфраструктурные объекты (стадионы, кампусы, дата-центры).

Конкурентные преимущества CORE.XP

- Международный опыт и понимание лучших практик в управлении и эксплуатации недвижимости
- Единая платформа для клиента: весь спектр услуг в области недвижимости и инвестиций
- Современные стандарты управления недвижимостью
- Мобильный сервис для решения вопросов комплексного управления малых коммерческих объектов: офисы продаж ЖК, офисы арендаторов, сетевых магазинов
- Применение IT решений, уникальная собственная платформа CORE.XP PRO, мобильное приложение

CORE.XP предоставляет услуги в рамках управления эксплуатацией:

- Комплексное техническое обслуживание инженерных систем и оборудования объектов
- Управление сервисными службами: клининг, охрана, автопарк, комфорт-менеджер, ресепшен
- Управление офисными пространствами, функция «единого окна»
- Консалтинг и сопровождение проектирования и строительства объектов любого вида недвижимости
- Услуги предэксплуатации и запуска объектов
- Технические аудиты, оценка службы эксплуатации объектов
- Разработка структуры управления объектом

Ключевые проекты

КДЦ ПАРК ХУАМИН, ТЦ Discovery, БЦ Вознесенский, БЦ Central City Tower, БЦ Савеловский Сити

Клиенты в России

MR Group, УМА Капитал, Парк Хуамин, VIASAT, ФК Динамо, ЭР-Телеком Холдинг



Владимир Пинаев
Генеральный директор



Наталья Афанасова
Директор отдела управления эксплуатацией объектов недвижимости



ТЦ Discovery



Бизнес-центр Central City Tower



Китайский деловой центр «Парк Хуамин»

CORE.XP



MAGNA FM

MAGNA FM – ведущий российский оператор Facility услуг для коммерческой недвижимости всех сегментов.

В портфолио компании более 19 объектов коммерческой недвижимости общей площадью более 1 млн. кв. м.

Компания оказывает полный комплекс услуг по инфраструктурному управлению и комплексной технической эксплуатации объектов коммерческой недвижимости.

MAGNA FM – профессиональная команда по управлению и эксплуатации объектов коммерческой недвижимости. Основной принцип работы – поддержание высокого качества предоставляемых услуг, соблюдение всех нормативных требований законодательства и стандартов компании, гибкий подход к каждому Заказчику. Профессиональный опыт компании подтвержден сертификатами соответствия международным стандартам ISO. Компания MAGNA FM обслуживает офисные, торгово-развлекательные, многофункциональные объекты коммерческой недвижимости в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Сибирском регионах. Компания активно развивает новые компетенции в обслуживании объектов гостиничного, рекреационного и спортивного назначения.

УСЛУГИ

Комплексное управление инфраструктурными услугами и технической эксплуатацией

- предэксплуатация
- комплексное техническое обслуживание и эксплуатация
- клининговые услуги

- обеспечение внутри объектового режима
- административная поддержка
- организация службы приема посетителей
- комплексные услуги по техническому обслуживанию, клинингу и охране для арендаторов
- управление работой паркинга
- аварийно-диспетчерская служба

Консалтинг и аудит

- Предоставление консультационных услуг на этапе проектирования и реализации проекта
- Технический и инфраструктурный аудит объектов коммерческой недвижимости

Наши преимущества:

- Многолетний опыт работы в сфере управления коммерческой недвижимостью
- Формирование оптимальной модели управления под потребности клиента
- Понимание роли и места УК в ежедневной работе Объекта и Заказчика
- Информационная и финансовая открытость
- Мобильные сервисы для оказания услуг
- Разработанная и внедренная во все процессы система контроля качества

Ключевые проекты

- ТРЦ Лето г. Санкт-Петербург
- ТРЦ АУРА г. Новосибирск
- МФК Аквамир г. Новосибирск
- Банк России г. Екатеринбург
- ДВВС г. Екатеринбург
- MYS Boutique Hotel 5* г. Москва



Николай Бартнев
Генеральный директор



Андрей Филатов
Операционный директор



Константин Пыресев
Управляющий партнер



ТРЦ Лето г. Санкт-Петербург
Общая площадь: 115 867 м²
Услуги: Комплексное техническое обслуживание инженерных систем и оборудования



ТРЦ АУРА г. Новосибирск
Общая площадь: 150 085 м²
Услуги: Комплексное техническое обслуживание инженерных систем и оборудования



108811, Россия Москва,
вн.тер. г. п. Московский, вл.7, стр.5
Тел.: +7 (495) 665 2101
E-mail: info@magnafm.ru
Интернет: www.magnafm.ru

Nikoliers – крупнейшая внешняя УК в России, оказывающая услуги коммерческого управления и эксплуатации во всех сегментах недвижимости.

В 2022-2023 в управлении появилось 9 новых проектов, в том числе в новых для УК нишах – управление кинотеатром и складами в Москве и Сибири, была запущена услуга по управлению офисами – Integrated Facility Management.

Под управлением 29 проектов, более 1,7 млн кв. м по всей России.

Nikoliers (до 2022 г. работала под брендом Colliers) – ведущая международная консалтинговая компания полного цикла в сегменте коммерческой и жилой недвижимости. Услуги по эксплуатации Nikoliers оказывает с 1994 года, услуги по комплексному управлению коммерческой недвижимости – с 2012 года. В числе наших клиентов – МФК «IQ-квартал», БЦ G10, «БЦ в 1-м Земельном пер.», ТЦ «Сказка», ТРЦ Columbus, ТРЦ «Саларис», ТРЦ «Павелецкая плаза», ТРЦ «ГРОЗНЫЙ МОЛЛ» в Грозном, ТРК «Мурманск молл» в Мурманске, ТРК «ПИК» и ТРЦ «РИО» в Санкт-Петербурге, ТРЦ FORUM в Улан-Удэ и др. Более 60% объектов департамент управления недвижимостью обслуживает свыше 5 лет.

Опираясь на широкую экспертизу и опытную команду, имея самую широкую представленность в регионах России, мы помогаем клиентам достигать стабильного роста стоимости их активов. Мы создаем стратегический план развития объекта, основанный на комплексном подходе к решению задач. Интегрированность управляющей компании в структуру Nikoliers позволяет собственнику увеличить

доходную часть и сократить операционные расходы, тем самым приводя к росту инвестиционной привлекательности объектов.

Property Management

Разрабатывая стратегию развития проекта, мы учитываем все особенности дальнейшей работы и гарантируем собственнику получение качественного результата. Знание рынка и особенностей работы арендаторов, а также глубокое понимание нюансов взаимодействия с собственниками помогают нам предоставлять нашим клиентам услуги на самом высоком уровне, добиваясь для них роста стоимости активов.

Услуги:

- Разработка стратегии объекта
- Управление арендными отношениями
- Маркетинг
- Администрирование
- Брокеридж
- Коммерциализация
- Консалтинг.

Facility Management

Мы гарантируем максимальную эффективность работы всех систем, так как ведем проект от этапа проектирования до ввода в эксплуатацию и последующего обслуживания объекта. При входе в уже функционирующий объект мы проводим детальный аудит и оптимизируем модель эксплуатации с целью экономии бюджета не только в текущий момент, но и для будущих инициатив по техническому обслуживанию, эксплуатации и управлению инфраструктурой.

Услуги:

- Техническое обслуживание и эксплуатация инженерии и здания
- Управление клинингом, охраной, гостевым сервисом, паркингом
- Координация СМР арендаторов
- Управление коммунальными ресурсами
- Технический консалтинг.

Виды недвижимости: ТЦ, офисы, МФК, апартаменты, склады, спортивные объекты.

Россия, 123112 Москва Пресненская наб., д. 10 БЦ «Башня на Набережной», блок С, 52 этаж
Тел.: +7 495 258 5151
E-mail: info@nikoliers.ru
Сайт: Nikoliers.ru



Анна Никандрова
Партнер,
член Совета директоров



Андрей Филиппов
Директор по техническому обслуживанию и эксплуатации, департамент управления недвижимостью



Сергей Гуров
Операционный директор, департамент управления недвижимостью



Ольга Лесина
Директор по управлению объектами и коммерциализации, департамент управления недвижимостью



МФК «IQ-квартал»
г. Москва, Пресненская наб., 10, стр. 2
Общая площадь: 215 508 кв. м
Арендваемая площадь: 123 500 кв. м
Начало оказания услуг: август 2016
Услуги: комплексное управление



ТРЦ «ГРОЗНЫЙ МОЛЛ»
г. Грозный, пр. им. В.В. Путина, 40
Общая площадь: 153 000 кв. м
Арендваемая площадь: 54 670 кв. м
Начало оказания услуг: сентябрь 2021
Услуги: комплексное управление

Professional FM

В управлении компании Professional FM 22 объекта коммерческой и 12 объектов жилой недвижимости общей площадью более 2 млн. кв.м. в России и СНГ. Команда департамента консалтинга сопровождает 17 знаковых проектов общей площадью 3,3 млн. кв.м. с этапа проектирования до ввода в эксплуатацию. Офисы компании расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске.

Professional FM - победитель премий International Property Awards 2021 и Reputation 2022

Pro FM - профессиональная команда по управлению и эксплуатации объектов коммерческой и жилой недвижимости.

Основные компетенции компании:

- разработка FM-концепций и FM консалтинг на этапах проектирования и строительства зданий, предэксплуатация;
- комплексное управление и эксплуатация объектов недвижимости, в т.ч.
 - техническое обслуживание инженерных систем любой сложности;
 - услуги профессиональной уборки;
 - управление физической и информационной безопасностью объекта;
- коммерческое управление объектом недвижимости, управление арендными отношениями, маркетинговое сопровождение.

На основании строгих внутренних стандартов мы сформировали методологию, которая позволяет обеспечивать высокое качество услуг вне зависимости от класса и сегмента проекта. Благодаря особому вниманию к деталям и системному подходу к форми-

рованию команды на объекте, а также гибкости в коммуникации с заказчиком мы превосходим ожидания наших клиентов и развиваем сотрудничество с ними.

Pro FM - одна из первых компаний отрасли, переводящая рутинные рабочие процессы в понятные алгоритмы с прогнозируемым результатом и наглядной отчетностью для заказчика. Мы сами разработали и адаптировали высокотехнологичные программные продукты: система управления недвижимостью CAFM, система автоматизации обходов и собственное мобильное приложение.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ:

г. Москва

- Бизнес-центр «Романов Двор (Property&Facility Management);
- Офисный парк Comcity (фазы Alpha и Bravo);
- Vvlgari Moscow Residence;
- Штаб-квартира Макрорегионального филиала Центр «ПАО Ростелеком»;
- Бизнес-центр «Удальцова Плаза»;
- Жилой комплекс «Мосфильмовский»;
- Комплекс апартаментов ONLY;
- Комплекс апартаментов Soho+Noho;
- Жилой комплекс Aquatoria.

г. Санкт-Петербург

- Бизнес-центр Quattro Corti;

г. Новосибирск

- Штаб-квартира авиакомпании S7, бизнес-центр Кирова 23.



Георгий Саруханян
Управляющий партнер



Александр Устинов
Директор по развитию



Штаб-квартира АК «Алроса»,
БЦ «Аквамарин III»
Общая площадь: 11 000 кв.м.
Адрес: Озерковская наб., 24
Класс: А



Comcity фаза Bravo
Общая площадь 103 000 кв.м.
Адрес: Киевское шоссе, 22-й км.
Класс: А



ЖК Aquatoria
Общая площадь: 97 000 кв.м.
Адрес: Ленинградское шоссе, 69.
Класс: Бизнес



PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT

Офис в г. Москва:
Ленинградский пр-т д.31А стр. 1
Офис в г. Санкт-Петербург:
ул. Почтамтская д. 3-5
Тел.: +7 (495) 285 72 72
E-mail: sales@pro-fm.com
Интернет: www.pro-fm.com

60 | Property Moscow Group

Property Moscow Group (PMG) – современная, динамично развивающаяся компания, осуществляющая полный цикл управления коммерческой недвижимостью.

21 объект в управлении: street-retail в престижных районах Москвы, торгово-офисные центры, складские комплексы и производственные площади, коттеджные поселки

Собственный штат сотрудников, специализирующихся на эксплуатации, клининге и охране

Property Moscow Group - профессиональная команда, специализирующаяся на управлении и эксплуатации объектов коммерческой недвижимости с различными формами владения. Оказываем полный спектр услуг, включая поиск арендаторов, сопровождение заключения договоров и контроль над их исполнением, техническую поддержку и многое другое.

Команда PMG разработала и адаптировала специализированную модель эксплуатации, основанную на эффективном использовании ресурсов и профилактики объектов.

Сильные стороны:

- Отдел аренды. Выбирая Property Moscow Group, вы получаете надежного партнера, который поможет вам максимизировать доход. Низкий % вакантных площадей.
- Юридическая и финансовая команда – наша гордость и сила. Благодаря опытным юристам и финансистам, мы можем решить самые сложные и спорные вопросы в сфере недвижимости.

Property Management

На рынке зарекомендовали себя, как эксперты в управлении недвижимостью. Мы тщательно изучаем рынок и анализируем потребности арендаторов, чтобы предложить вам эффективные решения.

Понимаем, что для собственников важно обеспечить рост стоимости и доходности их активов. Именно поэтому используем все наши знания и опыт, чтобы помочь вам достичь этой цели.

Услуги:

- Разработка концепции здания для качественного наполнения и повышения экономической эффективности объекта;
- Управление арендными отношениями;

Консалтинг:

- Юридическое сопровождение;
- Финансовое планирование;
- Ведение бухгалтерского учета;
- Оптимизация налогообложения;
- Маркетинг, аналитика, анализ локации;
- Администрирование;
- Брокеридж, Коммерциализация.

Facility Management

Мы готовы предложить вам индивидуальные решения, которые подойдут именно для вашего объекта недвижимости.

Услуги:

- Планово-профилактическое обслуживание инженерных систем;
- Текущий ремонт инженерного оборудования;
- Реагирование на чрезвычайные ситуации в режиме 24/7;
- Технический консалтинг;
- Профессиональный клининг;
- Организация безопасности объекта.



Виталий Ключенок
Основатель
компании



Оксана Лар
Операционный
директор



5 объектов ТЦ: БЦ «Квадро»
м. Кунцевская Кутузовский пр., 88



10 объектов в самом центре г. Москвы:
м. Лубянка Малый Черкасский пер., д. 2



Складской комплекс: м. Пражская, ул.
Красного Маяка, д. 16, стр 3



RD Management

25 лет на рынке

свыше 2 000 000 кв.м. в управлении

Более 800 квалифицированных сотрудников

Международная сертификация ISO

Сертификация СРО

Эксплуатация зданий в соответствии с «зелеными» стандартами BREEAM, LEED и DGNB

О компании

RD Management предоставляет полный комплекс высококачественных услуг, сочетая опыт многолетней практики с передовыми технологиями и новейшими методами управления недвижимостью.

RD Management имеет опыт управления бизнес-центрами, торговыми центрами, жилыми комплексами и апартаментами, спортивными объектами и объектами рекреации.

Основные принципы работы - поддержание высоких стандартов обслуживания объектов коммерческой недвижимости, сохранение инвестиционной привлекательности эксплуатируемых зданий и индивидуальный подход к пожеланиям клиентов.

Услуги

RD Management формирует оптимальную модель управления объектом в соответствии с потребностями клиента.

- Коммерческое управление недвижимостью
- Консалтинг и аудит



- Предэксплуатация
- Техническое обслуживание оборудования инженерных систем
- Организация служб безопасности, паркинга и приема посетителей
- Комплексная уборка мест общего пользования, прилегающей территории
- Комплексное обслуживание офисов арендаторов

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С RD MANAGEMENT

Собственные сервисные службы:

- служба клининга
- служба охраны
- электролаборатория
- служба контроля качества

Технологичность

RD management внедряет и развивает цифровые каналы коммуникации с клиентом.

Building Management Administration / VMA – удобная он-лайн система о приеме заявок от арендаторов и автоматизации графика планово-предупредительного ремонта (ППР)

Квалифицированный персонал

400 сотрудников компании – профессиональный инженерный персонал.

В штате работают специалисты по обслуживанию холодильных машин, дизель-генераторов и противопожарных систем.

Проекты

Ключевыми объектами RD Management являются: многофункциональные комплексы «Легенда Цветного», «МонАрх», «Match Point», Галереи «Времена года» и торговый центр Dream House, бизнес-центры «Олимпия Парк» и ДЦ «Парк Победы», жилые комплексы «City Park» и «Хорошевский».

121096, Москва,
ул. Василисы Кожинной, д. 1
Тел.: +7 (495) 772 7701
Факс: +7 (495) 772 7702
E-mail: sales@rdms.ru
Интернет: www.rdms.ru



Андрей Андреев
Генеральный директор



Николай Богатырев
Технический директор



БЦ Олимпия Парк
Общая площадь: 70 500 кв.м



МФК МонАрх
Общая площадь: 130 000 кв.м



МФК «Match Point»
Общая площадь: 205 000 кв.м

62 | URBITEC FM

Компания основана в 2016 году профессионалами на рынке коммерческой недвижимости с целью реализации под брендом Urbitec FM накопленного опыта в обслуживании объектов с преимущественно новым smart-подходом, гибкой и объективной ценовой политикой и высокой клиентоориентированностью к своим заказчикам.

Urbitec FM оказывает полный комплекс услуг по управлению недвижимостью на самом высоком уровне.

Отличительной особенностью подхода Urbitec FM к обслуживанию объектов недвижимости являются компетенции ключевых сотрудников с богатым опытом работы не только в сфере эксплуатации, но и в строительной области. Это особенно ценно для клиентов в период запуска объекта в эксплуатацию. Наши детальные отчеты на этом этапе превзошли ожидания заказчиков.

Urbitec FM предоставляет следующие услуги:

- технический консалтинг на этапе проектирования и строительства
- приемка вновь построенных объектов и предэксплуатация
- техническое обслуживание инженерных систем и оборудования
- клининг внутренней, внешней территории и промышленный альпинизм
- услуги экологического сопровождения
- служба ресепшн
- служба охраны

Достоинствами компании являются:

- репутация надежного партнера, которой мы дорожим

- U-Desk – удобное приложение с расширенными возможностями по приему заявок, автоматизации графика ППР, инвентаризации и маркировке оборудования
- служба контроля качества и аудита
- диспетчерская служба с круглосуточной поддержкой
- интеграция программного комплекса Urbitec. Аналитика – уникального продукта на рынке, благодаря которому инженерные системы управляются удаленно, достигается экономия энергоресурсов, происходит дистанционный мониторинг параметров комфорта в помещениях (температура, освещенность, уровни влажности, шума, концентрации CO2)
- собственный склад и автопарк
- мобильные бригады для аварийных выездов
- наличие fit-out подразделения для выполнения строительных работ и реновации объектов
- оперативность в согласовании документов и принятии решений
- личный контроль топ-менеджмента компании
- оптимальное ценообразование
- уникальная программа подбора и адаптации персонала
- самая оперативная реакция на запросы клиентов

Нам доверяют такие компании как: HeadHunter, Simple, ВТБ, Multispace, Криптонит, Metrika Investments, Fanuc, Inex Group и многие другие.

Urbitec
FACILITY MANAGEMENT

109052, г. Москва,
ул. Дубининская, д. 17, стр. 2
Тел.: +7 (495) 215-50-40
E-mail: info@urbitec-fm.ru
Сайт: www.urbitec-fm.ru



Роман Бойко
Генеральный директор



Сергей Должков
Операционный директор



Бизнес-центр Арена
Адрес: г. Москва,
Ленинградский проспект, д. 36, стр. 41
Общая площадь: 35 000 кв.м.



ТП Логистик, складской комплекс
МО, Истринский район,
д. Лешково, стр. 244
Общая площадь: 28 500 кв.м.



Академия Спорта Динамо
Адрес: г. Москва, ул. Юрия Никулина, д. 3
Общая площадь: 29 550 кв.м.

Zeppelin

Zeppelin — один из ведущих российских FM-операторов

«Управляющая компания года. Facility Management» 2021, 2022

«Привлекательный работодатель» 2021, 2022 по версии Superjob.ru и ТОП-100 работодателей 2022 по версии HH.ru

Участник СРО АКФО и Объединения «Инфоресурс ФМ» РАДО

В портфолио – 7 млн кв. м разнопрофильных объектов

Zeppelin предлагает:

- Техническую эксплуатацию
- Управление МКД и апартаментами
- Обеспечение безопасности и охрану
- Инфраструктурные сервисы и клининг
- FM-аудит и эксплуатационный консалтинг
- Ремонтно-строительные и отделочные работы
- Выездное обслуживание и аварийное реагирование 24/7/365

Zeppelin выбирают:

- Инвесторы
- Девелоперы
- Госкорпорации
- Собственники зданий и арендаторы
- Владельцы премиального жилья

Zeppelin применяет:

- Прозрачный бюджет
- Цифровые технологии
- Индивидуальный подход
- Гибкие условия сотрудничества

Zeppelin обеспечивает:

- Комфорт и безопасность
- Повышение классности здания
- Оптимизацию эксплуатационных затрат

- Увеличение капитализации объекта недвижимости

Преимущества Zeppelin:

- Импортзамещение – 100% российская компания
- 20-летний опыт управления уникальными разнопрофильными проектами
- Свыше 1 300 квалифицированных сотрудников
- Специализированная CAFM (Computer Aided Facilities Management) – цифровая платформа по организации и контролю FM-услуг и сервисов
- Аварийная сервисная служба с собственным автопарком
- Сертифицированная электролаборатория
- Собственный корпоративно-методический учебный центр
- Крупосуточная диспетчерская BMS
- Международная сертификация ISO 9001
- Полный комплект разрешительной документации, включая Лицензию МЧС, Лицензию на управление МКД

Zeppelin доверяют:

- Яндекс
- Сбербанк
- Совкомбанк
- НОВАТЭК
- Газпром-Медиа Холдинг
- Уралвагонзавод
- ОДК
- Банк России
- Московская Биржа
- Сколтех
- СберАвтоТех
- АвалонЭлектротех
- НТВ
- ФРИИ
- Европлан
- AV Development
- Workki
- Korf
- ESAB
- HINO
- Упаковочные системы
- Alfa Laval
- Mercedes-Benz
- Школа «Летово»
- Воскресенский Ново-Иерусалимский монастырь



Андрей Кротков
Генеральный директор, Партнер



Сергей Калитов
Исполнительный директор



Марианна Плакина
Руководитель коммерческого департамента



Максим Сергеев
Технический директор



Штаб-квартира «НОВАТЭК»
г. Москва, Ленинский проспект, вл. 90/2
Общая площадь: 109 175, 6 кв. м



Гостиничный комплекс
Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel
г. Москва, Ленинский проспект, д. 90/3
Общая площадь: 33 723, 9 кв. м



115035, Россия, г. Москва,
ул. Садовническая, д. 41, стр. 2
Тел.: +7 (495) 900-10-90
E-mail: site.cnt@zeppelinpm.ru
Интернет: www.zeppelinpm.ru

64 | УК «ЛВН-Менеджмент»

Опыт в управлении – 20 лет.

Площадь обслуживаемых Объектов – более 1 500 000 кв.м.

Полный спектр услуг по коммерческому управлению, комплексной эксплуатации и обслуживанию Объектов различного назначения и уровня оснащения.

Обеспечение бесперебойного и безопасного функционирования объектов недвижимости.

Профессиональная забота об инфраструктуре объектов.

Управляющая компания «ЛВН-Менеджмент» занимает лидирующую позицию на рынке комплексного управления объектами коммерческой недвижимости города Москвы.

В портфеле УК крупнейшие торговые и многофункциональные центры, высококлассные офисные здания, уникальные медицинские учреждения.

Ответственный подход к исполнению возложенных на себя обязательств, а также накопленный опыт по эксплуатации Объектов различного назначения и уровня оснащения, позволяют нам долгие годы сохранять взаимовыгодные отношения с нашими Заказчиками, что является одним из основных показателей высокого качества оказания услуг и профессионализма специалистов нашей Компании.

Политика УК – это безусловная ориентированность на потребности Заказчика и оперативное решение любых вопросов, возникающих в процессе сотрудничества.

Компания достигает эффективных показателей на любой стадии жизнедеятельности объекта, применяя отработанную, адаптированную под специфику объекта модель управления и эксплуатации, основанную на безус-

ловном приоритете профилактических работ, рациональном использовании всех видов ресурсов.

УК осуществляет деятельность в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9001:2015 и ISO 14001:2015.

УСЛУГИ

Сопровождение этапов строительства:

- услуги по сопровождению проектных и СМР при строительстве, реконструкции и модернизации зданий;
- ввод Объектов в эксплуатацию.

Коммерческое управление:

- повышение экономической эффективности Объекта;
- эффективное использование площадей Объекта;
- управление арендными отношениями;
- разработка внутренних норм и правил эксплуатации Объекта.

Техническая эксплуатация:

- эксплуатация инженерных систем и оборудования;
- разработка и выполнение планово-предупредительных мероприятий;
- центральная диспетчерская, аварийно-техническая служба;
- взаимодействие с государственными органами, поставщиками коммунальных услуг.

Управление инфраструктурой:

- клининговые услуги;
- логистика ТКО и снега;
- организация работы с посетителями;
- охрана;
- мойка, парковка автотранспорта;
- курьерская служба.

Консультационные услуги широкого спектра, в том числе проведение технического аудита и выдача технических заключений.



ТЦ «АВИАПАРК»
Общая площадь: 399 546 кв.м.
Техническая эксплуатация
Управление инфраструктурой



ТРЦ «САЛАРИС»
Общая площадь: 310 000 кв.м.
Техническая эксплуатация
Управление инфраструктурой



ТРЦ «Кузьминки Молл»
Общая площадь: 70 058 кв.м.
Открытие 1 квартал 2024
Приёмка Объекта и инженерных систем,
подготовка Объекта к эксплуатации



Институт ядерной медицины
(АО «Медицина»)
Амбулаторно-диагностический комплекс и
Комплекс Радионуклидного Обеспечения
Общая площадь: 22 000 кв.м.
Техническая эксплуатация



«Управляющая компания «СИТИ»

Наша миссия – изменить представление об управляющих компаниях в России. Мы хотим, чтобы управляющая компания ассоциировалась у людей с доверием, помощью, пользой и заботой.

Наш приоритет – сначала качество, потом количество.

Общая площадь портфеля более 1,2 млн м².

Победитель премии Workplace Awards 2023 в номинации «Управляющая компания года. FM».

«УК «СИТИ» оказывает услуги по эксплуатации и комплексному управлению жилыми комплексами премиум-класса, бизнес-центрами класса А, торговыми и спортивными объектами. Компания имеет все необходимые лицензии и сертификаты, вкл. международные.

Более 12 лет успешного управления территорией ММДЦ «Москва-Сити», понимание ключевых прозоров развития общественных пространств, нарабатанный опыт и высокая квалификация сотрудников позволяют компании консультировать девелоперов и застройщиков по вопросам организации рекреационных пространств, сопровождения строительства, бизнес-инжиниринга и создания собственной УК.

Подход

Важным принципом компании является человекоцентричный подход. Наша работа строится на доверии и бережном отношении к партнерам, резидентам, сотрудникам и объектам.

Мы работаем по уникальным стандартам с использованием лучших практик индустрии гостеприимства и стремимся обеспечить максимальный

комфорт для наших клиентов и резидентов. Мы предлагаем индивидуальные решения, исходя из реальных потребностей и отвечаем за результат.

Команда

В команде «УК «СИТИ» работает 290 человек. Сотрудники компании имеют сертификаты в области Customer Experience, входят в Национальный реестр специалистов в области строительства и имеют статус СРМ.

Благодаря команде и постоянному совершенствованию ее экспертизы, изучению и внедрению лучших практик в области эксплуатации, управления недвижимостью и клиентским опытом, мы непрерывно повышаем качество услуг и уровень сервиса.

Услуги

- Предэксплуатация и эксплуатация объектов недвижимости;
- Комплексное управление недвижимостью, вкл. развитие прилегающей территории объектов, разработку навигации, обеспечение безопасности, клининговые услуги, организацию парковочного пространства;
- Анализ проектных решений и аудит рисков;
- Технический аудит, надзор и обслуживание инженерных систем;
- Брокерские услуги;
- Бизнес-инжиниринг;
- Консалтинг по вопросам сопровождения строительства и управления недвижимостью;
- Проектирование клиентского опыта (CX-design);
- Размещение рекламы на территории Москва-Сити (outdoor, indoor).

Объекты в управлении:

- Коммерческая недвижимость: деловой комплекс «Империя», деловой комплекс «Матрешка» в ИЦ «Сколково», МФЦ «Империя II», торговая галерея «Эволюция»;
- Жилая недвижимость: Дом на Смоленской набережной, ЖК на Косыгина, 21, клубный дом BRODSKY;
- Дворец Гимнастики Ирины Винер-Усмановой.



Константин Клименко
Генеральный директор, СРМ



Татьяна Суворова
Операционный директор, СРМ



Владислав Авдеев
Технический директор, СРМ



Наталья Бергман
Директор по управлению проектами



Дворец Гимнастики им. Ирины Винер-Усмановой
г. Москва, ул. Лужники, д. 24, стр. 24.
Эксплуатация и комплексное управление объектом с 2018 года.



Клубный дом BRODSKY
г. Москва, 1-ый Тружеников пер., д. 16.
Предэксплуатация, эксплуатация и комплексное управление объектом с 2021 года.

СИТИ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Связаться:



66 | ФМ-Эстейт

Управление коммерческой, административной и жилой недвижимостью в Москве и регионах России

Опыт управления 3 000 000 кв.м коммерческой недвижимости

Ежегодная сертификация компании по системе менеджмента качества ISO 9001-2015

Выполнение всех работ на объектах собственным штатом сотрудников

ФМ-Эстейт занимается управлением, эксплуатацией и техническим обслуживанием объектов с высоким уровнем технического оснащения.

Ваш проект может быть любым по площади. Перед Вами могут стоять отличные от других задачи. Неизменным остается одно – управляющая компания должна поддерживать безупречное качество обслуживания здания, создавая безопасные и комфортные условия для Ваших сотрудников и арендаторов, оптимизируя эксплуатационные издержки и сохраняя капитализацию объекта. Это наши задачи, с которыми мы успешно справляемся на протяжении многих лет.

Команда – это гордость нашей компании. В ней нет случайных людей. На ключевых позициях стоят профессионалы, которые участвовали в становлении рынка эксплуатации коммерческой недвижимости в России. Благодаря им с нашими Заказчиками мы смогли преодолеть ни один кризисный год, сохранив качество обслуживания объектов и приумножив проекты.

В данный момент портфолио нашей компании насчитывает более 30 объектов в Москве и регионах РФ. Среди них:

Складские комплексы:

- Raven Russia (Север, Лобня, Новосибирск)
- MallTech в Крекшино
- СК Вешки
- СК Wildberries (г. Тула)
- СК FM Logistic МО, Большое Толбино
- СК FM Logistic Электроугли
- Бутово промышленный парк, Parametr

Офисные здания:

- Покровка, 40 (ТМК)
- Flybridge
- НТЦ Сколково
- Административное здание ТМК (Екатеринбург)

Торговые комплексы:

- ТЦ Домодедовский
- ТРЦ Планета (Новокузнецк, Пермь)
- ТРЦ Акварель (Пушкино)

Гостиницы

- Отель Mamaison All-Suites Spa Покровка
- Гостиница Maidens, (Москва)

МЫ РАДЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ:

- Коммерческое управление: внутренний девелопмент объекта, позиционирование объекта на рынке, управление арендными отношениями
- Управление инфраструктурой: формирование бюджета эксплуатационных расходов, услуги по эксплуатации и модернизации инженерных систем любой сложности, выездной сервис, организация службы клининга и охраны
- Консалтинговые услуги: технический аудит проектно-сметной документации, участие в приемке объекта в эксплуатацию, разработка концепции управления и эксплуатации здания
- Ряд дополнительных услуг: продажа, проектирование, монтаж и пуско-наладка оборудования Honeywell, разработка и внедрение автоматизированной системы управления процессом эксплуатации здания, специализированные монтажные работы любой сложности



Поляков Дмитрий
Коммерческий директор



Сергей Потресов
Директор по управлению недвижимостью



Сколково
НТЦ Сколково (ТМК),
15 100 кв.м



Складской комплекс FM Logistic
Электроугли
70 000 кв.м



Складской комплекс Wildberries
Тула
200 000 кв.м

FM-ESTATE
FACILITY MANAGEMENT COMPANY

Москва, Ленинский проспект, д.
113/1, офис А 403
Тел.: +7 (495) 287-73-87
E-mail: info@fm-estate.ru
Сайт: fm-estate.ru

RETAIL & DEVELOPMENT BRUNCH

30 ноября 2023 г.

ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА
ЛИДЕРОВ РЫНКА
ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
И РЕТЕЙЛА



ПАРТНЕРЫ



RAVEN RUSSIA

 Nikoliers

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e 

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e
ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ



c | R | e 



УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**КОНСАЛТИНГ | УПРАВЛЕНИЕ | АУДИТ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ | DIGITAL-КОНСАЛТИНГ | БРОКЕРИДЖ
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ | МАРКЕТИНГ**