Property facility management

№ 8
апрель 2010

# НЕДВИЖИМОСТЬ: УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ОБСЛУЖИВАНИЕ

» Актуально
Информационная безопасность в опасности

» Тенденция
Консервация недостроя – кому и зачем это нужно

» Мнение эксперта
Самое зеленое здание – то, что уже построено

» Инфраструктура
Энергоэффективность – полная версия

## Стоимость обслуживания объектов в Москве

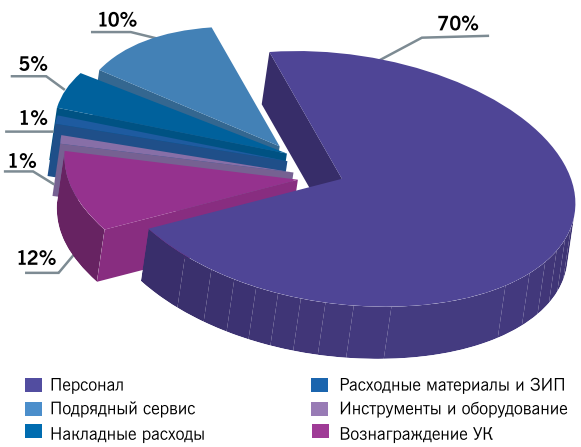
| | Офисы класса А $/кв. м* в год, без НДС | Офисы класса В $/кв. м* в год, без НДС |
|---|---|---|
| Техническое управление | от 20 до 23 | от 15 до 18 |
| Клининговые услуги | от 8 до 12 | от 6 до 9 |
| Организация службы безопасности | от 9 до 10 | от 7 до 10 |
| Служба приема посетителей (ресепшен) | от 2 до 3 | от 2 до 3 |
| Администрация и управление объектом | от 6 до 8 | от 4 до 6 |
| Ставка за комплексное управление (включая вознаграждение УК) | от 50–60 | от 40 до 50 |
| Коммерческое управление** | от 20 до 30 | от 15 до 20 |

** арендуемой площади*
***Затраты УК по коммерческому управлению объектом (ведение арендных отношений, сбор арендных платежей, финансовое управление,ведение бухгалтерского и налогового учета, ведение корпоративной структуры юридического лица, владеющего объектом недвижимости, управление рисками), включая вознаграждение*

- Указанная величина затрат применима для объектов класса А общей площадью от 30 тыс. кв. м и для класса В, общей площадью от 20 тыс. кв. м.
- Указанная величина затрат применима для полностью функционирующего объекта (заполнение – не менее 90%). При частичном заполнении объекта операционные расходы на 30–40% ниже затрат при полном заполнении.
- Указанная величина затрат применима в отношении мест общего пользования (обслуживание общих зон, включая центральное инженерное оборудование) и не предусматривает обслуживания помещений арендаторов (это оказывается по отдельному договору).
- Ставка за комплексное управление складывается из прямых расходов УК (трудозатрат персонала, стоимости услуг подрядных компаний) и вознаграждения. Указанная стоимость не содержит коммунальные расходы и прямые затраты собственника.
- Набор услуг по управлению и эксплуатации включает стандартный состав, а именно: взаимодействие с арендаторами, контроль выполнения арендаторами обязательств по договорам аренды, ведение административных и финансовых вопросов с арендаторами и собственниками объекта, в том числе в части взаиморасчетов по эксплуатационным и коммунальным платежам, страхованию рисков; взаимодействие с органами власти и поставщиками коммунальных услуг; организация и контроль работы субподрядных компаний и штатного персонала; комплексное технобслуживание; комплексная уборка; обеспечение безопасности; служба приема посетителей.
- Величина затрат зависит от набора услуг и характеристик здания.

*Источник:Sawatzky Property Management*

## Структура стоимости услуг управляющих компаний в %




*Источник: «ФМ- Крафт»*

**20%**

по мнению УК «Цеппелин», составляет сегодня средний уровень дисконта на услуги технического управления в офисной и торговой недвижимости классов А и В.

## Стоимость обслуживания объектов в Санкт-Петербурге

| | Офисы класса А $/кв. м* в год, без НДС | Офисы класса В $/кв. м* в год, без НДС |
|---|---|---|
| Техническое управление | 14,6 | 13,03 |
| Клининговые услуги | 3,56 | 3,2 |
| Организация службы безопасности | 4,99 | 4,49 |
| Коммерческое управление (бухгалтерия, аренда) | 2,1 | 1,9 |
| Ставка за комплексное управление | 3% валового дохода | 3% валового дохода |

**общей площади*
*Источник: Becar Realty Group*

### «Комстар» заработает на непрофильных активах

Компания «Комстар» разработала программу, которая позволит эффективно управлять непрофильными активами. Как рассказал президент компании Сергей Приданцев, подконтрольная «Комстару» МГТС сейчас располагает свободной площадью размером более 1 млн кв. м.
«В результате цифровизации сети, которую мы планируем завершить к 2013 году, свободных площадей у компании станет еще больше. Поэтому совместно с консультантами мы разработали стратегию, которая поможет нам управлять имеющейся недвижимостью», – поясняет г-н Приданцев.
Программа предусматривает три основных способа использования активов: сдача помещений в аренду, продажа активов, а также соинвестирование. Последний вариант предполагает, что часть зданий МГТС может быть преобразована в деловые центры, передает РБК daily. «К участию в таких проектах могут привлекаться партнеры-девелоперы», – говорит г-н Приданцев. Он не раскрывает, какое количество площадей сдается в аренду уже сейчас. Однако отмечает, что стартовая цена аренды на московском рынке составляет примерно 35 тыс. руб./кв. м.
Модернизация сетевой инфраструктуры МГТС с использованием технологии IMS пройдет в три этапа. В 2010 году на IMS должны перевести 300 тыс. абонентов, в 2011 году – 700 тыс., а остальных – в 2012 году. По словам г-на Приданцева, в марте 2010 года «Комстар» планирует завершить строительство ядра системы. Общий объем инвестиций в цифровизацию – около $400 млн.
Ведущий специалист департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty Максим Жуликов говорит, что у МГТС в распоряжении есть довольно много привлекательных для соинвесторов активов, которые могли бы быть трансформированы в современные деловые центры. По его мнению, единственной проблемой является то, что практически все здания требуют значительных инвестиций. «В среднем компания должна будет вложить не менее $1 тыс. в каждый квадратный метр. Однако на выходе МГТС может получить солидный доход – аренда одного квадратного метра на объекте может приносить до $400 в год», – говорит г-н Жуликов.

# Антидепрессант от NAI Global

NAI Global запускает новое подразделение – Special Asset Solutions™ Group – в помощь клиентам, у которых есть дистресс-активы и непроданная недвижимость, находящаяся в залоге у банков. The Special Asset Solutions™ концентрирует внешние ресурсы NAI Global, чтобы предоставить банкам, финансовым институтам, специальным подразделениям и другим собственникам непроданных на аукционе объектов недвижимости полный спектр услуг, включающий продажу залогового имущества, реструктуризацию долгов, управление активами, услуги управляющей компании, управление имуществом несостоятельного должника, due diligence, аренду и продажу. Подразделение The Special Asset Solutions™ прибегает к услугам оценщиков NAI со всего мира, которые работают в торговом, многофункциональном и гостиничном секторах и знают специфику соответствующих объектов.
Президент и генеральный директор компании NAI Global Джеффри Финн заявил: «В предстоящие 1–2 года к заимодателям отойдет большое число активов, поэтому им придется свыкнуться с новой ролью собственника. Перечень оказываемых услуг претерпит изменения, что даст возможность малочисленным департаментам по проблемным активам банка сконцентрироваться на своих прямых обязанностях, проводя активную работу по нефункционирующим займам и непроданной недвижимости на балансе банка». Команда NAI Special Asset Solutions™ под руководством исполнительного вице-президента Райна Брауна занимается оценкой активов клиента, сохраняет и повышает текущую стоимость активов, помогает снизить риски и разработать стратегию продаж объекта или долга.

# Долгожданная оттепель
## на рынке девелопмента

» Девелоперы один за другим сообщают о разморозке проектов, приостановленных из-за кризиса. Группа ЛСР объявила, что приняла программу «Лидер роста», направленную на обеспечение быстрого роста бизнеса компании в период восстановления строительного сектора. Напомним, с середины 2008 года компания жила по антикризисной стратегии, предусматривающей снижение расходов, в том числе за счет инвестиций, и приостановку проектов.

Согласно новой программе, ЛСР намерена разморозить проекты, приобрести земельные участки в Москве, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге, а также готова рассмотреть предложения по покупке строительных мощностей.
О похожих планах недавно объявили и две другие публичные компании – ГК ПИК и AFI Development. По словам гендиректора AFI Development Александра Халдея, российский рынок недвижимости заметно оживился. Его компания решила возобновить строительные работы на трех объектах: офисные комплексы на Озерковской набережной (идет оформление финансирования) и на Павелецкой набережной (собственные средства), санаторий имени М. И. Калинина в Железноводске (получен кредит Сбербанка).
А ГК ПИК планирует в этом году увеличить объемы ввода жилья до 1 млн кв. м (в прошлом году – 884 тыс. кв. м).
«Главстрой», по информации «Ведомостей», во второй половине года запустит 3–5 новых проектов.
Советник президента Mirax Group Михаил Дворкович предполагает, что в ближайшее время будет завершена реструктуризация кредитной задолженности и, возможно, во втором полугодии возобновятся некоторые замороженные проекты. 8 новых проектов намерена запустить также и компания MR Group.

# Сбербанк не спешит с продажей залогов

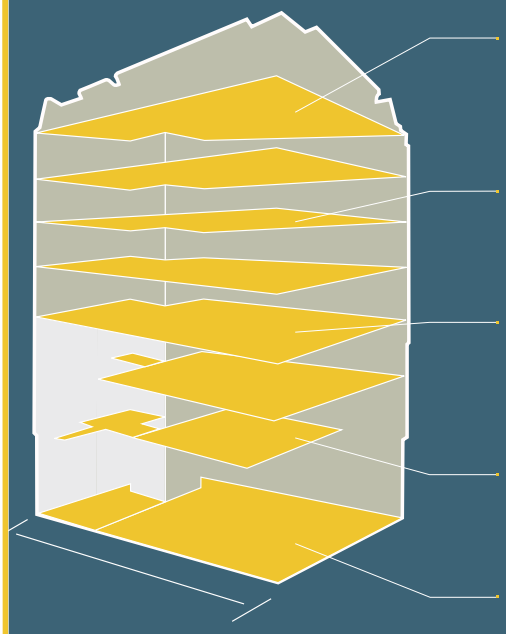
Российские банки начали смягчать политику в отношении залогового имущества должников.
Сбербанк, который в феврале обжегся на продаже заложенной недвижимости торговой сети «Алпи», решил дать шанс другому ритейлеру-должнику – сибирской компании «Новые торговые системы» (развивает сеть «Пятерочка» по франчайзингу). Задолженность «Новых торговых систем» (НТС) перед Сбербанком в размере 1,2 млрд рублей сложилась из двух частей: большую часть долга (75%) компания получила «по наследству», купив в 2008 году новосибирские сети «Крепость» и «Квартал». Остальное ритейлер занимал у Сбербанка сам. Поручительством по кредиту Сбербанку служит практически вся собственная недвижимость НТС. Сейчас компания управляет 296 магазинами в Новосибирске и области, причем лишь 40% недвижимости находится в собственности НТС. Из общего числа магазинов у ритейлера 140 «Пятерочек» площадью 300–700 кв. м каждый, 133 «Столичных» (по 50–100 кв. м), 12 «Лидеров экономии» (по 300–500 кв. м) и 11 «Патэрсонов» (по 700–1400 кв. м).

В прошлом году председатель Сибирского банка Сбербанка Владимир Ворожейкин заявлял журналистам, что сделка по вхождению в уставный капитал НТС может быть закрыта к концу года. Однако этим планам не суждено было сбыться, пишет RBK daily. На встрече Сбербанка с должником было решено не входить в капитал НТС. Банк согласился пролонгировать кредит на полгода.

## «ВТБ Северо-Запад» создал свою УК

Банк «ВТБ Северо-Запад» создал компанию для управления и эксплуатации недвижимости, перешедшей банку по залогам. Как пишет «Коммерсантъ», банк «ВТБ Северо-Запад» учредил ООО «Эстейт Менеджмент» для управления недвижимостью, относящейся к непрофильной деятельности банка. «Управление недвижимостью – это непрофильный вид бизнеса для банка, требующий привлечения опытных профессионалов, поэтому для повышения эффективности управления недвижимыми активами банком было принято решение о создании специализированной бизнес-структуры», – прокомментировал появление новой компании первый заместитель председателя правления банка «ВТБ Северо-Запад» Евгений Новиков.
Стоимость объектов недвижимости, перешедших банку, на конец прошлого года оценивалась примерно в 5 млрд рублей, а к концу 2010 года их суммарная стоимость может составить около 6,5 млрд рублей.

Управляющая компания «Фрагра»



Управляющая компания ФРАГРА. Наша миссия: профессиональное управление эффективностью владения недвижимостью в интересах собственников.

Мы оказываем услуги property&facility management для коммерческой, операционной и жилой недвижимости. Для объектов на стадии строительства выполняем технадзор и приемку в эксплуатацию.

В настоящее время мы обслуживаем более 1 000 000 м² разнопрофильных объектов.

Все услуги компания оказывает силами собственных подразделений, без привлечения субподрядных организаций. Круглосуточно функционируют: диспетчерская служба, аварийные службы, линейные службы инженерной поддержки.

Ценообразование на наши услуги всегда прозрачно.

фрагра | управляющая компания

117105, Россия, Москва, Варшавское шоссе, дом 9, строение 1Б
www.fragra.ru info@fragra.ru
телефон +7 495 781 88 00

### Фанфары и овации «зеленым» стройкам

В сентябре в рамках Международного инвестиционного форума ProEstate пройдет церемония вручения первой всероссийской премии по экологичному строительству – Green Awards. Первое в России награждение экологически ответственных участников рынка недвижимости будет организовано совместными усилиями Гильдии управляющих и девелоперов и издательского дома Impress Media.

В настоящее время ведется разработка критериев, в соответствии с которыми будут оцениваться проекты, участвующие в конкурсе. За основу взята третья версия американского стандарта экологической оценки недвижимости LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

Как рассказал Сергей Бурцев, управляющий партнер «Бюро техники», член Комитета по экологии и энергоэффективности недвижимости ГУД, в Гильдии уже сформирована группа экспертов, чьей целью будет являться содействие и помощь всем участникам конкурса. «Цель этого конкурса – исследовать и стимулировать «зеленое» строительство в России», – отметил эксперт.

По его словам, номинироваться на премию могут как функционирующие здания, так и проекты на стадии завершенной проектной документации.

Заявки на участие в конкурсе будут приниматься с 1 марта по 30 июня.

# 50% строителей не вступили в СРО

Почти половина строительных компаний России не вступила в саморегулируемые организации. Напомним, с начала года лицензии для строителей отменили – вместо этого все компании, выполняющие работы, которые влияют на безопасность объектов капстроительства, должны вступить в саморегулируемые организации. СРО проверяет компанию и выдает ей допуск к определенным видам работ. При этом СРО отвечает за эту компанию средствами компенсационного фонда. Такой порядок действует уже два месяца, но половина компаний ни в какие СРО до сих пор не вступила: действующих проектных, инженерных и строительных организаций в России, согласно оценке портала «Опора России», не менее 140 тыс., в то время как в СРО на 25 февраля числилось 73,13 тыс. (данные Минрегиона). За бортом оказались в основном средние и малые предприятия, большинство которых решило, что входной билет в СРО им не по карману: инженерные и проектные СРО берут вступительный взнос в 500 тыс. рублей (либо 150 тыс. плюс страхование гражданской ответственности), строительные – 1 млн рублей (либо 300 тыс. плюс страхование).

Недовольных новым строительным порядком оказалось много (купить компанию с лицензией было дешевле, чем сейчас вступать в СРО). Возможно, поэтому власти почти сразу согласились сократить список работ, на которые требуется допуск СРО. Сейчас в него входит около 800 видов работ, причем многие из них как раз обычно и выполняют компании малого и среднего бизнеса: например, монтаж оконных конструкций, обустройство фасадов, гидроизоляция, устройство линий связи и т. п. В конце декабря 2009 года министр регионального развития Виктор Басаргин подписал приказ, сокративший перечень до 345 видов работ. Сейчас этот документ, как сообщила пресс-служба Минрегиона, находится на регистрации в Минюсте. Первые поправки в законодательство о саморегулируемых организациях в строительстве могут быть приняты уже к лету 2010 года. По словам председателя комитета Госдумы по строительству и земельным отношениям Мартина Шаккума, «у нас нет опыта в этом направлении», поэтому существующее законодательство не идеально.

# Антикризисный переезд от LCMC

Компания London Consulting & Management Company / LCMC выводит на рынок новую услугу по подбору офисных площадей для арендаторов. Услуга включает в себя не только поиск подходящего помещения, но и полное сопровождение до начала работы арендатора в новом офисе: от зонирования пространства будущего офиса до подбора мебели и организации переезда компании.

Среднемесячный объем рынка офисной аренды в Петербурге составляет 6–7 тыс. кв. м, 30% из которых приходится на сделки аренды помещений площадью от 200 кв. м и больше.

В планах LCMC занять 15–20% этого рынка в течение ближайших 6 месяцев.

Основное отличие новой услуги от стандартного подбора офисного помещения, предлагаемого многими игроками рынка, – комплексный подход к процессу открытия нового офиса. Помимо бесплатного для арендатора поиска подходящего помещения LCMC предлагает услугу сопровождения переезда: от проведения косметического ремонта до перевозки мебели в новое помещение. Арендатору остается только подписать договор аренды и приступить к работе в новом офисе.

# Заграница нам поможет

Специалисты международного альянса EASI разработали методику, позволяющую сократить затраты на эксплуатацию объекта до 20%. Методика была опробована на объектах западных партнеров альянса и легла в основу услуги, которую сформировало российское представительство альянса компания Becar EASI. 20–30% составило среднее сокращение затрат на эксплуатацию объектов коммерческой недвижимости Петербурга в 2009 году. Таким образом собственники отреагировали на снижение доходности объектов из-за уменьшения заполняемости (до 85% в офисном и 75–80% в торговом сегменте) и уровня арендных ставок (на 30%).

Приоритет экономии в эксплуатации недвижимости привел к тому, что на каждом втором объекте существенно снизилось качество эксплуатации, что в ряде случаев повлекло потерю арендаторов. 2010 год становится лакмусовой бумажкой оптимизационного бума на рынке эксплуатации: именно сейчас станут очевидны оптимизационные ошибки, допущенные в кризис. Поэтому 2010 год демонстрирует острую необходимость в профессиональном анализе структуры затрат и состояния эксплуатации действующих объектов.

Разработанная методика включает такие варианты сокращения затрат на эксплуатацию, как увеличение интервала обслуживания некоторых систем, диспетчеризация объекта, универсализация специалистов и оптимизация закупок.

Услуга анализа эксплуатации объекта предполагает помощь специалистов по эксплуатации в случае отсутствия пропорции в снижении доходной и расходной частей бюджета, в ситуациях, когда у собственника или арендаторов есть нарекания по качеству эксплуатации объекта или собственника не удовлетворяет соотношение цены и качества эксплуатации; в случаях, когда снижение издержек на эксплуатацию здания привело к дальнейшему снижению доходности объекта или, напротив, доходность и эксплуатация объекта удовлетворительны, но дополнительные возможности увеличения прибыли приветствуются собственником.

«Как правило, глубокий анализ существующей системы эксплуатации здания позволяет в дальнейшем сократить расходы на его содержание до 20%», – отмечает директор по эксплуатации Becar EASI Валентин Каверин.

Услуга включает три этапа: 1) диагностику эксплуатации объекта; 2) анализ полученных данных специалистами Becar EASI; 3) формирование отчета и предложения по оптимальному сокращению затрат на содержание здания. На объекте площадью 40–60 тыс. кв. м все три этапа проводятся в срок до 8 рабочих дней.

В Becar EASI подчеркивают, что первичный анализ состояния эксплуатации – услуга бесплатная. При желании после проведенного первичного анализа собственник может заказать полный анализ эксплуатации объекта, который включает подробные рекомендации по устранению выявленных проблем.

## В зеленом полку прибыло

BlackStone Keeping Company стала первой российской управляющей компанией – членом Совета по экологическому строительству РФ (RuGBC).

Совет по экологическому строительству является некоммерческим партнерством, деятельность которого направлена на развитие и внедрение новейших технологий в области экологического строительства на территории Российской Федерации. Совет создан в 2009 году и объединяет девелоперские компании, строительные организации, проектные и архитектурные бюро и другие компании на территории России.

В BlackStone Keeping Company вступление в Совет по экологическому строительству рассматривают прежде всего как возможность совместными усилиями внедрять green-технологии в России. Как отметила Ольга Штода, директор по развитию и маркетингу УК BlackStone Keeping Company, применения green-технологий в России неизбежно, и управляющая компания должна владеть знаниями для грамотного и качественного управления «зелеными» объектами. «Для нас очень важно принять участие в разработке экологических стандартов строительства в России, так как в перспективе мы рассчитываем эксплуатировать современные и экологичные здания, – говорит Ольга Штода. – На наш взгляд, вопросы проектирования и строительства не должны рассматриваться в отрыве от вопросов последующего управления и эксплуатации».

JUNG

Эстетика утончённого дизайна

Современные выключатели серии FD объединяют в себе элегантность форм и превосходное качество материалов. Уникальная плоская конструкция придаёт этой серии особую гармонию и безупречность.

JUNG В РОССИИ: 125040, Москва, ул. Нижняя, д. 14; тел. + 7 (495) 620 36 28
192102, Санкт-Петербург, ул. Салова, д. 44; тел. +7 (812) 766 14 33
Адреса наших представителей Вы найдете на сайте: http://contacts.jung-russia.ru
www.jung-russia.ru; e-mail: info@jung-russia.ru

**Приглашаем Вас посетить стенд JUNG на выставке АРХ МОСКВА 2010, 26 – 30 мая 2010 года, ЦДХ, 3 этаж, стенд №16-8**

Реклама. Товар сертифицирован

## Управленцы займутся «Рольфом»

Управляющая компания «Цеппелин» заключила договор на оказание услуг по техническому обслуживанию и эксплуатации логистического комплекса компании «РОЛЬФ Лоджистик», которая входит в группу компаний «РОЛЬФ» – одного из лидеров автомобильного рынка России. «РОЛЬФ Лоджистик» работает в области международных и внутренних перевозок автомобилей и запчастей, таможенного оформления и складирования. Общая площадь расположенного в подмосковном городе Лобня логистического комплекса компании составляет 200 тыс. кв. м. Компания «Цеппелин» участвовала в приемке и вводе в эксплуатацию инженерных систем комплекса (включающих систему водоснабжения, водоотведения, систему очистных сооружений, систему вентиляции и кондиционирования, систему видеонаблюдения, пожарной безопасности, систем электромеханического оборудования и другие системы) и продолжила сотрудничество с «РОЛЬФ Лоджистик» уже в качестве эксплуатирующей компании.
Специалисты компании «Цеппелин» обеспечат периодическое и сезонное техническое обслуживание, оперативный ремонт, плановый и регламентный ремонты инженерных систем и оборудования комплекса, будут осуществлять уборочные работы, выполнять дополнительные работы по ремонту хозяйственной части комплекса.

## Строить станет проще, строить станет веселее

Правительство разработало план упрощения госрегулирования строительной деятельности. Как сообщают «Ведомости», вице-премьер Дмитрий Козак поручил министру экономического развития Эльвире Набиуллиной и министру регионального развития Виктору Басаргину безусловно исполнить план «упрощения госрегулирования в сфере строительства и связанных с ним <…> земельно-имущественных отношений». План содержит меры по изменению законов и распоряжений, которые должны быть приняты в 2010 году, – новые правила должны заработать уже в 2011-м.
Должно быть упрощено получение разрешений на стройку, проведение госэкспертизы проектной документации и инженерных изысканий – эти функции отдадут негосударственным организациям. Нельзя будет предоставлять участки без аукционов, перечень исключений установят законодательно.
Важное изменение – отмена деления земель на категории. Это должно устранить коррупцию, связанную с переводом земель из одной категории в другую.

## Банки покупают управляющие компании

Многие крупные банки, входящие в топ-100 по объему активов, всерьез заинтересовались приобретением собственной УК, чтобы упаковать оставшуюся в залоге недвижимость. «За весь 2009 год мы продали банкам 14 управляющих компаний, а в начале 2010-го уже 7 УК», – заявила руководитель отдела участников финансового рынка компании «Вермонт финанс» Ирина Величко. Заместитель гендиректора компании IMAC Андрей Богданов также признал, что в последнее время наблюдается рост спроса на УК, отметив, что только в этом году они продали пять управляющих компаний. Стоит управляющая компания, по словам участников рынка, относительно недорого – всего чуть более 2 млн руб., передает РБК daily. «За эти деньги клиент получает УК, полностью готовую к работе, которая имеет лицензию на управление активами ПИФов, все необходимые пакеты документов и штат из трех профессиональных сотрудников, которые соответствуют требованиям ФСФР», – рассказывает г-жа Величко.
«С начала 2009 года мы создали для банков примерно 12 фондов», – заявил Андрей Богданов. «Банки интересуются не просто покупкой УК, а созданием комплексных проектов для формирования именно ПИФов недвижимости», – подтверждает Ирина Величко. По ее словам, это тенденция этого года, в то время как в 2009 году основной спрос среди банков был на услуги по созданию кредитных фондов.
Главная причина скачка спроса банков на покупку управляющих компаний – большой объем коммерческой недвижимости, оставшийся от заемщиков, которые не смогли расплатиться по кредиту. Всего, по экспертным оценкам, общая стоимость взысканной банками по «плохим» кредитам недвижимости потянет на 1,5–2 трлн руб. «Упаковка недвижимости в ЗПИФ – наиболее подходящий способ, особенно для коммерческой недвижимости, чтобы оптимизировать налогообложение и получать большую прибыль от сдачи ее в аренду, пока она не будет продана», – отмечает Андрей Богданов. «К нам не раз обращались крупные банки за консультацией по созданию фондов недвижимости для упаковки залоговых активов», – заявил гендиректор УК «Солид – Фонды недвижимости» Вадим Сачков. По его словам, это позволяет банку со временем привлечь сторонних инвесторов в ЗПИФы, продав, таким образом, часть залогового имущества.

## В Курьянове построят мусоросжигательный завод

Завод по гидросепарации мусора и новый блок по сжиганию осадка сточных вод планируется построить в районе Курьяново, на юго-востоке столицы. По словам руководителя МГУП «Мосводоканал» Станислава Храменкова, предполагается также возвести завод по сжиганию особо опасных медицинских отходов. По данным РИА «Новости – Недвижимость», при гидросепарации отходы будут полностью разделяться на фракции: бумагу, металл, стекло и затем перерабатываться во вторсырье, удобрения или энергию. Подобные заводы будут функционировать на переработанных сточных водах.

# Property→TOUR
## facility management

**Приглашаем первых лиц девелоперских компаний и владельцев недвижимости принять участие в автобусном туре по самым значимым объектам Москвы**

# 15 апреля

*1 день – 3 объекта*

**Регистрация: +7 (495) 926 73 40 www.imevents.ru**

Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке

Property facility management
CRE commercial Realestate

Интернет поддержка:

CRE NEWS

# Безопасность в опасности

» Несколько лет назад крупный бизнесмен и депутат Государственной Думы Александр Лебедев заявил, что в фундаменте башни «Федерация» (проект компании Mirax) образовалась трещина. Это была настоящая «бомба».

*Александр Аргунов*

Здание продвигалось на рынок как некое технологическое чудо, о нем говорили как о «передовом» и «самом высоком в Европе». Информация эта моментально разлетелась по рынку недвижимости. И господину Полонскому пришлось потратить немало сил и средств, убеждая партнеров, что это совсем не так. Это яркий пример того, как инсайдерская информация может осложнять жизнь собственнику. И неважно – совпадает ли она с действительностью или нет. Сергей Полонский лично водил экскурсии, убеждая арендаторов и журналистов, что со зданием всё в порядке. И этот пример далеко не единственный. Поэтому одна из обязанностей управляющей компании – обеспечивать конфиденциальность поступающей к ней информации.

## ЕСТЬ ЧТО СКРЫВАТЬ

Передать объект в управление, не посвящая в технологические секреты, фактически невозможно. Даже если роль управляющей компании ограничивается эксплуатацией, она все равно получает на руки документы, в которых есть все сведения об объекте. И чем раньше компания привлекается, тем больше она знает. И тем больше ответственности лежит на управленцах. УК видит акты о завершении строительных работ, участвует в подготовке документов для работы с коммунальными службами и т. д. И потому управляющая компания получает в свое распоряжение сведения и о собственниках, и об их долевом участии, если их несколько, и об объемах привлеченных средств и пр. То есть ту информацию, которая в силу своего коммерческого содержания является конфиденциальной.

В России у собственников есть все основания опасаться информационных утечек. Строительный процесс непрозрачный и бюрократизированный, и при этом чиновники очень любят «кошмарить» бизнес. Любое нарушение может обернуться против собственника. Допустим, из документов БТИ видно, что объект построен на «красных линиях» – довольно распространенная практика. Откуда знать, кто этой информацией может воспользоваться?

Кроме того, по-настоящему качественных проектов у нас немного, и собственникам, а стало быть, и управляющим компаниям, приходится скрывать еще и строительные изъяны.

В этой связи очень опасаются утечки информации собственники, совершающие инвестиционные сделки. Особенно те девелоперы, которые с самого начала возводили спекулятивные объекты, то есть рассчитанные на продажу. Ничего зазорного в этом нет, классический вариант девелопмента изначально подразумевает распродажу активов. Однако российский рынок имеет свою специфику. На рынке была такая лихорадка, что девелоперы стремились как можно быстрее занять нишу: построить, сдать в аренду и продать, если предложат хорошую цену. О качестве многих таких объектов и сегодня ходят легенды. Как отмечает генеральный директор Национальной сервисной компании Константин Аверьянов, все такие

владельцы заинтересованы сэкономить на строительных работах: зачастую они применяют более дешевые материалы и технологии, экономят на средствах безопасности на объекте. И потом документально, а не фактически стремятся завысить качество и класс объекта.

Конечно, если всё вскроется, стоимость объекта моментально рухнет. «Она будет снижена на величину затрат на исправление недостатков, – продолжает Константин Аверьянов. – Конечно, в процессе Due diligence, проводимом при совершении сделок купли-продажи, сложно утаить какую-либо негативную информацию. Однако некоторым собственникам это удается, и тогда новый владелец остается в проигрыше».

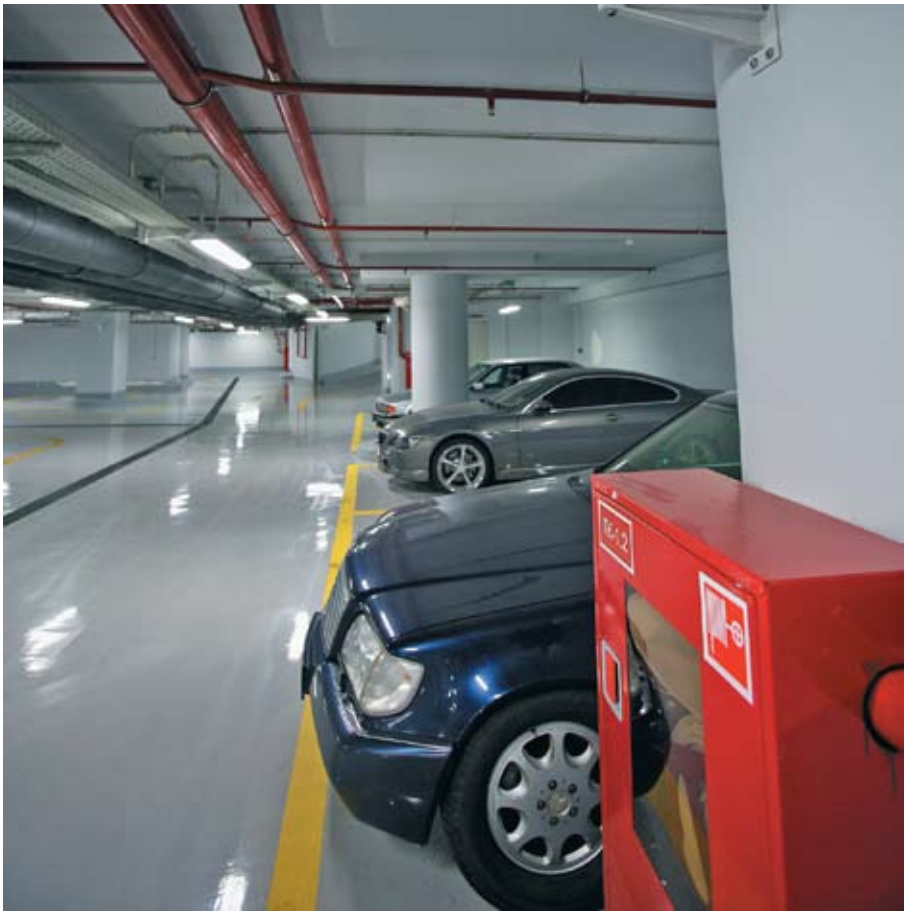
На этапе брокериджа таких объектов утечка информации может негативно повлиять на заполняемость и также обрушить арендные ставки.

Собственник, сидящий на арендных потоках, будет крайне осторожен с информацией, не позволяющей ему получить хорошую заполняемость и максимальную выручку. Особенно актуально это было в последнее время, когда все арендаторы без исключения потянулись к собственнику за скидками. Даже те, чье финансовое положение было вполне устойчивым. «Конечно, собственникам важно сохранить в тайне условия уступок и скидок арендаторам, – говорит Константин Аверьянов. – Другие арендаторы

## В тему

Сергей Судак,
заместитель
генерального директора
по технической
эксплуатации
Colliers International FM

**Принимая в управление объект, внешняя управляющая компания подписывает контракт с собственником, в котором отдельным разделом прописана ответственность УК за сохранение конфиденциальности полученной информации. Сегодня в нашей стране это практически единственный документ, который регламентирует такие вопросы. Несоблюдение этого пункта договора для внешней управляющей компании чревато санкциями вплоть до потери контракта, не говоря уже о потере репутации.**
**Для внутренней управляющей компании все эти вопросы не актуальны. Максимальное наказание, которое понесет даже не компания, а ее отдельные сотрудники, – увольнение. Ни финансовых, ни репутационных рисков в этом случае нет.**



**» Особенности строительных технологий вообще никогда не разглашаются. Причем о некоторых сведениях собственник умалчивает, и они становятся известны УК уже в процессе управления.**

будут требовать таких же условий, получи они такую информацию. А если процесс приобретет массовый характер, то владелец точно будет вынужден отказаться от части прибыли в пользу своих арендаторов».

«Для собственника, рассматривающего свой объект как источник дохода, из сведений, известных УК, опасность представляет прежде всего информация о нарушениях, допущенных при строительстве, о конструктивных и технологических недостатках, существующих на объекте и пр., – рассказывает Сергей Судак, заместитель генерального директора по технической эксплуатации Colliers International FM. – Такие сведения могут негативным образом повлиять на решение потенциального арендатора».

Под гриф конфиденциальности может попасть любая информация о собственнике, вплоть до его фамилии, имени и отчества, не говоря уже о его акциях, офшорах, долях и т. д.

Например, компания IKEA, проводя тендеры на обслуживание своих объектов, всегда включает в тендерную документацию соглашение о конфиденциальности полученной информации.

Особенности строительных технологий вообще никогда не разглашаются. Причем о некоторых сведениях собственник умалчивает, и они становятся известны управляющей компании уже в процессе управления. Боясь потерять потенциальных арендаторов, особенно крупных – банки, международные компании, – собственники часто предоставляют информацию об объекте в сжатом виде. Именно поэтому серьезные компании нередко заказывают независимую экспертизу здания, которое планируют арендовать.

Сегодня многие арендаторы интересуются качеством оборудования, техническими характеристиками, и отказывать им в получении информации глупо. Ведь речь идет в том числе и об их безопасности. Предоставление таких сведений иногда приветствуется собственником, так они могут продемонстрировать классность здания. А заодно и показать: мы открыты, мы всегда готовы к диалогу.

«Как бы то ни было, профессиональная управляющая компания всегда предоставляет информацию по объекту только с разрешения собственника и только в определенном им объеме», – говорит Сергей Судак.

## КАК ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ

Рычагов воздействия у собственника на управляющую компанию предостаточно. Специальный пункт о неразглошении есть в договоре на управление. Обычно там четко оговаривается, что можно считать коммерческой тайной. По словам Олега Смирнова, заместителя управляющего директора Sawatzky Property Management, подобные нормы включаются в большинство соглашений с управляющими компаниями, есть даже случаи установления штрафных санкций. «Требования собственника в этом направлении достаточно жесткие, но, на мой взгляд, справедливые», – говорит Сергей Судак.

Более того, управляющая компания обязуется хранить сведения и после окончания действия контракта, добавляет Евгений Лошаков, заместитель директора «Клиалинк Проперти Менеджмент».

Другой вопрос, как эту конфиденциальность обеспечить. Тем более в процесс управления вовлечено большое количество людей, в том числе служба безопасности, инженеры, сторонние консультанты и подрядчики. Отчасти это возможно сделать, осторожно распространяя информацию об объекте. Совершенно недопустимо, если рядовые сотрудники в курсе финансовых схем собственника. «Чем ниже позиция, тем меньше знает сотрудник управляющей компании, – рассказывает Сергей Судак. – Одними сведениями обладают работники центрального офиса, другими – конкретный управляющий на объекте. Техническая информация есть в распоряжении главных инженеров и т. д.». Выходит, что каждый сотрудник получает только тот объем сведений, который ему необходим для выполнения служебных обязанностей. Не более того.

«Если некоторые работы управляющая компания отдает на аутсорсинг, то пункт о неразглашении автоматически переносится

и в договоры с подрядчиками», – говорит Евгений Лошаков. Они также несут ответственность за сохранность конфиденциальной информации.

Кроме того, у собственников имеются свои службы безопасности. «Они обладают технологиями и должны отслеживать, насколько управленцы выполняют взятые на себя обязательства», – говорит Олег Смирнов.

Впрочем, это не всегда помогает, и утечки время от времени случаются. Иногда по халатности сотрудников, а иногда срабатывает так называемый человеческий фактор. От этого никто не застрахован – ни собственная компания владельца, ни привлеченная по принципу аутсорсинга, отмечают эксперты. Хотя у собственника, создающего свои управленческие структуры, может возникнуть иллюзия, что все информационные потоки под контролем. Это не так, уверяют эксперты. «Дело в том, что слабым звеном в процессе сохранности информации всегда были конкретные люди, которые по тем или иным причинам допускали утечку, – рассказывает Константин Аверьянов. – Это может быть связано как с простой халатностью, так и с определенным умыслом. И, на наш взгляд, внешние УК добились большего успеха в работе со своим персоналом, поскольку нарушение пункта о конфиденциальности напрямую связано с деловой репутацией УК». Компании, пришедшие на рынок надолго, по-настоящему дорожат тайнами своих клиентов, уверяют собеседники.

По мнению Олега Смирнова, теоретически утечка может произойти на всех уровнях – от рядового сантехника до топ-менеджера, у которого оказались какие-либо весомые причины такую утечку допустить.

Кроме того, рынок управления узок, и все друг друга хорошо знают. Специалисты постоянно сталкиваются на тендерах, переходят из компании в компанию, так что деликатная информация об объектах все равно гуляет в кулуарах. Но с таким же успехом она распространяется и через генподрядчиков, консультантов и других участников рынка недвижимости. По крайней мере никто из опрошенных экспертов не вспомнил громких скандалов, связанных с управляющими компаниями. «Я на рынке управления с 90-х годов, – рассказывает один из них, – и ничего подобного припомнить не могу. Если между собственником и управляющей компанией возникают спорные вопросы и трения, то все предпочитают договариваться. И даже если компания уходит с объекта, она же в первую очередь и заинтересована соблюдать условия о конфиденциальности: на кону – ее репутация. Зачем убивать пчел, которые приносят мед?».

Есть нормы законодательства, объясняет Евгений Лошаков, по которым у собственника всегда есть возможность доказать, что именно по вине управляющей компании он потерпел убытки. Впрочем, шила в мешках не утаишь. Случаются происшествия, которые становятся моментально известными, как бы ни старалась предотвратить это служба безопасности.

## В тему

Олег Смирнов, заместитель управляющего директора Sawatzky Property Management

**IT-безопасность арендатора – дело рук самого арендатора и провайдера, предоставляющего ему услуги. Задача УК – обеспечить безопасность объекта и технических узлов, где возможен несанкционированный доступ к оборудованию и линиям связи и передачи данных. Среди арендаторов наиболее требовательны международные крупные компании, имеющие четко сформулированные правила ведения бизнеса, в том числе в области безопасности, а также банки и крупные российские компании. Возможностей обеспечить безопасность больше у той УК, где более формализованы бизнес-процессы, но в любом случае утечка информации – это человеческий фактор, который зачастую непредсказуем.**

ПСН Проперти Менеджмент

ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ
по управлению недвижимостью

- Коммерческое управление
- Управление технической эксплуатацией зданий и сооружений
- Консультационные услуги

Россия, 115114, Москва,
Дербеневская набережная, д. 7, стр. 22
www.psrealty.ru

ПРОМСВЯЗЬНЕДВИЖИМОСТЬ +7 (495) 363-2023
Центральная диспетчерская: +7 (495) 647-0407 круглосуточно

# Парадокс недостроя

» Одним из последствий кризиса, обвалившего строительный рынок, стало скопление в крупных городах, прежде всего в Москве, значительного числа объектов незавершенного строительства. Многие из них находятся в плачевном состоянии, поскольку собственники не позаботились осуществить правильную консервацию недостроенных зданий.

*Ольга Зайкина*

По результатам исследования строительного рынка Москвы, проведенного компанией Colliers International, сегодня в столице приостановлено строительство более 100 зданий коммерческой недвижимости (общей площадью около 500 тыс. кв. м), большей частью представляющих собой многофункциональные административные комплексы. Несмотря на некоторое оживление рынка, застойные явления в экономике продолжаются, и говорить о массовом возобновлении строительства таких объектов пока не приходится. Тем более что для этого требуются финансовые затраты, сопоставимые с капитальными вложениями. Однако недостроенное здание является для собственника не только головной болью, но и постоянным источником целого ряда рисков.

## К КОНСЕРВАЦИИ ГОТОВ

Прежде всего, владелец недостроя ничего не может сделать со своим активом: он не имеет права его продать, представить в качестве залога при урегулировании долговых обязательств или кредитовании и т. д. Как отмечает Дмитрий Филин, директор Property Management компании Mayak Real Estate LLC, даже если здание почти готово, оно не может быть использовано и по прямому назначению: для проживания, размещения офисов, промышленного производства или торговых мест. По словам Артема Азизбаева, руководителя юридического отдела Mayak Real Estate LLC, чтобы незавершенный строительный объект мог участвовать в хозяйственном обороте, то есть являться предметом сделок, необходимо его узаконить как объект недвижимости. Для этого на него оформляется право собственности, возникающее с момента госрегистрации в Росреестре: «Лицо, желающее оформить свои права на объект незавершенного строительства, – поясняет Я. Аранович, директор PTI Lawyers/ГК «АЙТАКС», – должно соблюсти несколько обязательных условий: иметь законное право на земельный участок, разрешение на строительство, а также кадастровый паспорт объекта». Но это далеко не всё. «В орган регистрации следует также представить проектную документацию и техническое описание объекта, подтверждение отсутствия прав третьих лиц на него и документы, подтверждающие, что объект не является предметом действующего договора подряда (акт о консервации, соглашение о расторжении договора строительного подряда и т. п.)», – добавляет Артем Азизбаев. Таким образом, консервация является обязательной процедурой в процессе получения права собственности на объект.

«При этом интересен такой факт, – обращает внимание г-н. Аранович, – действующее законодательство избегает каких-либо определений

и характеристик, связанных со степенью готовности объекта незавершенного строительства, что позволяет отнести к этой категории как возведенный фундамент, так и построенное, но не введенное в эксплуатацию здание или сооружение». Действительно, подтверждает Владимир Иванов, управляющий партнер ГК «Спектрум», «логика завершенности/незавершенности объекта – это госакт о вводе в эксплуатацию. Если его нет, это незавершенное строительство». Однако степень строительной готовности здания имеет большое значение для инвестора. По мнению Дмитрия Филина, это ключевой фактор, влияющий на оформление прав на незавершенный объект, соответственно, на проведение консервации. «Поэтому на практике, – отмечает Аслан Байзулаев, начальник отдела управления строительством ГК «Спектрум», – пользуются документом, разработанным Союзом инженеров-сметчиков под руководством П. В. Горячкина». В нем стадии строительства определены следующим образом. Начальная стадия (0–15% объема работ): завершены проектно-изыскательские работы, выбраны поставщики оборудования и материалов, возведены временные здания и сооружения в рамках проекта. Средняя стадия (15–50%) – это уже стройка: возводятся стены и конструкции крыши, начат монтаж внутренних систем. Высокая степень готовности (50–70%): возведены стены и конструкции крыши, монтаж инженерных систем доведен до 50–75%, начаты отделочные работы. И завершающая стадия (75–99%): закончен монтаж внутренних систем, отделочные работы на уровне 50–99%, начата пусконаладка.

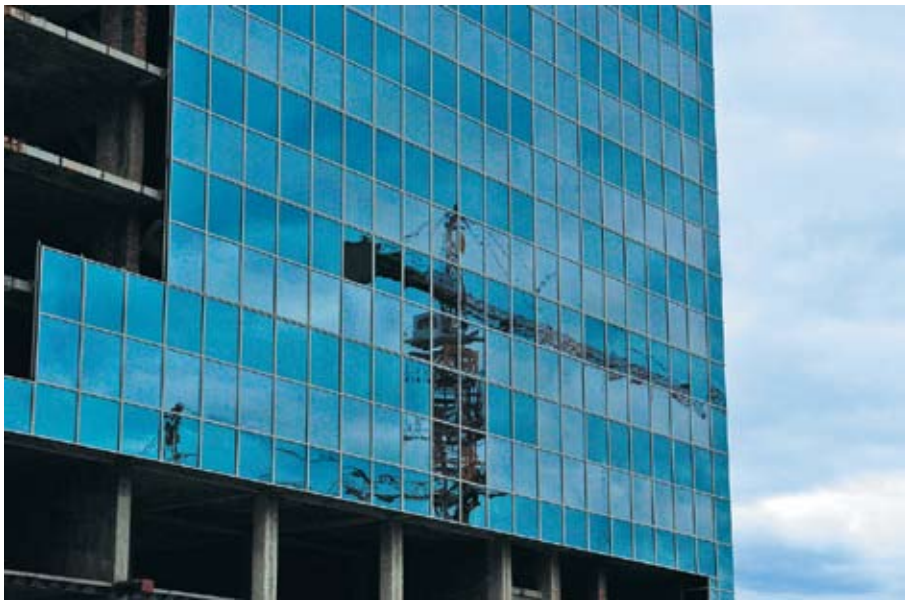
По словам Алексея Мещерякова, директора по управлению недвижимостью ГК «Спектрум», объекты в высокой стадии готовности, как правило, вообще не консервируются, и строительство доводится до конца. «Чем выше степень готовности, тем больше затраты на консервацию», – поясняет Алексей Мещеряков. С другой стороны, осуществлять эту процедуру на самой ранней стадии тоже нежелательно. «Когда оголено дно котлована, проводить консервацию опасно, – говорит Аслан Байзулаев. – Грунты в основном пучинистые, вода, попавшая в котлован, замерзнет зимой и повредит фундамент, так что его потом придется демонтировать и укладывать заново». Хорошо консервировать объект на средней стадии готовности, когда фундамент закончен и начат первый этаж, утверждает Алексей Мещеряков: «Объем инвестиций еще невелик, строительные риски практически сведены к минимуму. На этом этапе и надо остановиться, потому что дальше риски опять начинают расти». Но в любом случае процедура консервации незавершенки потребует от застройщика гораздо больших усилий, чем регистрация законченного объекта, – даже по перечню документов, как отмечает Артем Азизбаев. Тем более по количеству работ, которые необходимо провести на объекте, и, соответственно, финансовым затратам.

**КРУГОВАЯ ОБОРОНА**

В соответствии с Градостроительным кодексом заказчик должен обеспечить консервацию объекта капстроительства при остановке работ более чем на шесть месяцев. «При этом просто прекратить стройку, не уведомив Госстройнадзор, нельзя, – разъясняет Аслан Байзулаев, – поэтому первое действие, когда заказчик просит провести консервацию, – извещение надзорного органа о приостановке стройки». Затем инвестор издает приказ о переводе объекта на консервацию и проводится инвентаризация. По словам Аслана Байзулаева, это очень важный этап: «Для взаиморасчета с подрядчиками надо точно понимать, что сделано, что оплачено и т. п. Кроме того, на строительной площадке находится завезенное, но несмонтированное оборудование, материалы, которые большей частью здесь и остаются. Конечно, кирпичи подрядчик может забрать обратно, но оборудование, подготовленное под этот проект, девать некуда». Следующий шаг – разработка плана мероприятий на объекте и составление сметы на перечень работ. На этом этапе очень желательно участие проектировщика, который знает характеристики конструкций.

Перечень мероприятий зависит от степени готовности объекта и включает как плановые работы (например, засыпку траншей под трубы во избежание подмыва под здание), так и временные (закрытие оконных и дверных проемов, чтобы исключить попадание осадков внутрь и т. д.). «Когда на объекте уже начата отделка, – рассказывает Аслан Байзулаев, – контур следует обеспечить теплом, хотя бы по временной схеме, если не смонтирована центральная система отопления, чтобы отделка не отвалилась». Собственно, объект в высокой степени готовности требует уже полноценной эксплуатации, и для владельца стоимость его содержания будет ниже лишь на стоимость обслуживания отключенных систем, отмечает Владимир Иванов: «Поскольку нет арендаторов, значит, не функционирует ресепшен, сокращена служба охраны, нет клининга, выключены кондицио-

**» Акт о консервации является обязательным в процессе получения права собственности на объект незавершенного строительства.**



## В тему

Марина Великорецкая, генеральный директор Colliers International FM

**С технологической точки зрения подготовка незавершенного строительного объекта к пребыванию в «замороженном» состоянии предполагает целый ряд мер, прибегнув к которым, собственник не только обеспечит своему объекту наиболее «комфортные» условия, но и обезопасит себя от серьезных финансовых и юридических проблем. Например, работы, обеспечивающие строительным конструкциям и оборудованию объекта защиту от агрессивного воздействия окружающей среды, а также организация противопожарной защиты помогут максимально сберечь потребительские качества недостроенного объекта. А это, в свою очередь, означает, что собственник не только сохранит уже вложенные в объект инвестиции, но и сможет максимально быстро и эффективно возобновить в будущем строительство, избежав при этом дополнительных финансовых вложений в работы по реставрации незавершенного объекта. Ведь, как показывает практика, стоимость восстановительных работ сопоставима с капитальными вложениями в само строительство.**

**Важный пункт в технической подготовке незавершенного строительного объекта – защита опасных участков (ограждение котлованов, сквозных проемов в перекрытиях, укрепление стен, фиксация всех подвижных элементов и т. д.). Цель такой подготовки – уберечь от несчастных случаев и травматизма людей, по какой-то причине оказавшихся на строительной площадке или около нее. Любой объект строительства, а уж тем более незавершенный, является источником повышенной опасности. Согласно российскому законодательству, в ситуации, когда на территории недостроенного объекта, не прошедшего процедуры консервации, третьим лицам нанесен вред, ответственность за это – вплоть до уголовной – несет заказчик (собственник) строительства.**

**С правовой точки зрения принимать решение о замораживании объекта и оформлять его соответствующими документами – приказом или распоряжением, необходимо в том случае, если строительство приостанавливается на срок более 6 месяцев. Иначе собственнику придется иметь дело с надзирающими органами, которые не только обложат его штрафами за нарушение законодательства, предписывающего проводить консервацию незавершенных строительных объектов, но и обяжут его провести консервацию объекта строительства в принудительном порядке.**

**Если же говорить о процессе консервации как о способе максимального сохранения конструктивной и технической составляющих приостановленных объектов для успешного продолжения бизнеса в перспективе, то максимальное время, необходимое для проведения работ, не должно превысить трех месяцев. Причем в этот промежуток времени укладываются работы по разработке проекта консервации, инвентаризация строительства и оборудования, собственно строительно-монтажные работы по консервации.**

неры, отопление поддерживает минимальную температуру 5–10 градусов». Управляющей компании обслуживать такое здание проще, однако важно не пропустить платежный период по электро- и теплоресурсам, чтобы не подвергнуться штрафным санкциям.

В проведении консервационных мероприятий существенное значение имеет опыт организации, которая этим занимается. «В любом случае определять, как и когда проводить консервацию, должен специалист», – подчеркивает Владимир Иванов. Впрочем, как такового рынка услуг по консервации в России в отличие от Запада нет. Причина состоит, по мнению Владимира Иванова, в различии правых систем: «В Европе собственнику, не осуществившему консервацию, ни одна страховая компания не выдаст страховой полис, а техническая инспекция устроит массу проблем. Кроме того, в европейских странах инвесторы продолжают выполнять свои обязательства, потому что выход из них обойдется дороже, а наши инвесторы кризис использовали как повод отказаться от обязательств». У нас компания, решившая законсервировать свой объект, может пригласить консультанта, а исполнителем практически всегда выступает тот же подрядчик, что вел строительство.

### В ОЖИДАНИИ ДЕНЕГ

Правильно проведенная консервация позволяет сохранить инвестиционное качество объекта. А вот что крайне негативно отражается на его инвестиционном качестве – это смена подрядчика при расконсервации. По словам Владимира Иванова, это самая тяжелая ситуация: «Приход нового подрядчика означает сложную процедуру вступления и распределения ответственности. При этом объект теряет часть гарантийных обязательств, потому что новый подрядчик не берет на себя гарантийные обязательства по работам, выполненным предыдущим подрядчиком». Тем не менее, по свидетельству Владимира Иванова, сегодня многие инвесторы меняют подрядчиков – из желания сэкономить или из-за недовольства качеством работ по результатам аудита.

Вывод объекта из консервации – сложная и громоздкая процедура. «Она предполагает получение обновленного разрешения на строительство, – рассказывает Артем Азизбаев, – проведение дополнительных согласований в инстанциях, поскольку технические условия также имеют ограниченный срок действия». Может потребоваться продление инвестиционного контракта, аренды земельного участка и т. п. И конечно, следует поставить в известность Госстройнадзор для включения объекта в новый график проверок.

Крайняя усложненность административного и правового аспектов как при оформлении права собственности, так и при возобновлении строительства является одной из причин редкого обращения инвесторов к этим процедурам. «Даже в пик кризиса мы не почувствовали, что так уж востребована услуга консервации», – признает Аслан Байзулаев. Другая причина серьезнее. Как подчеркивает

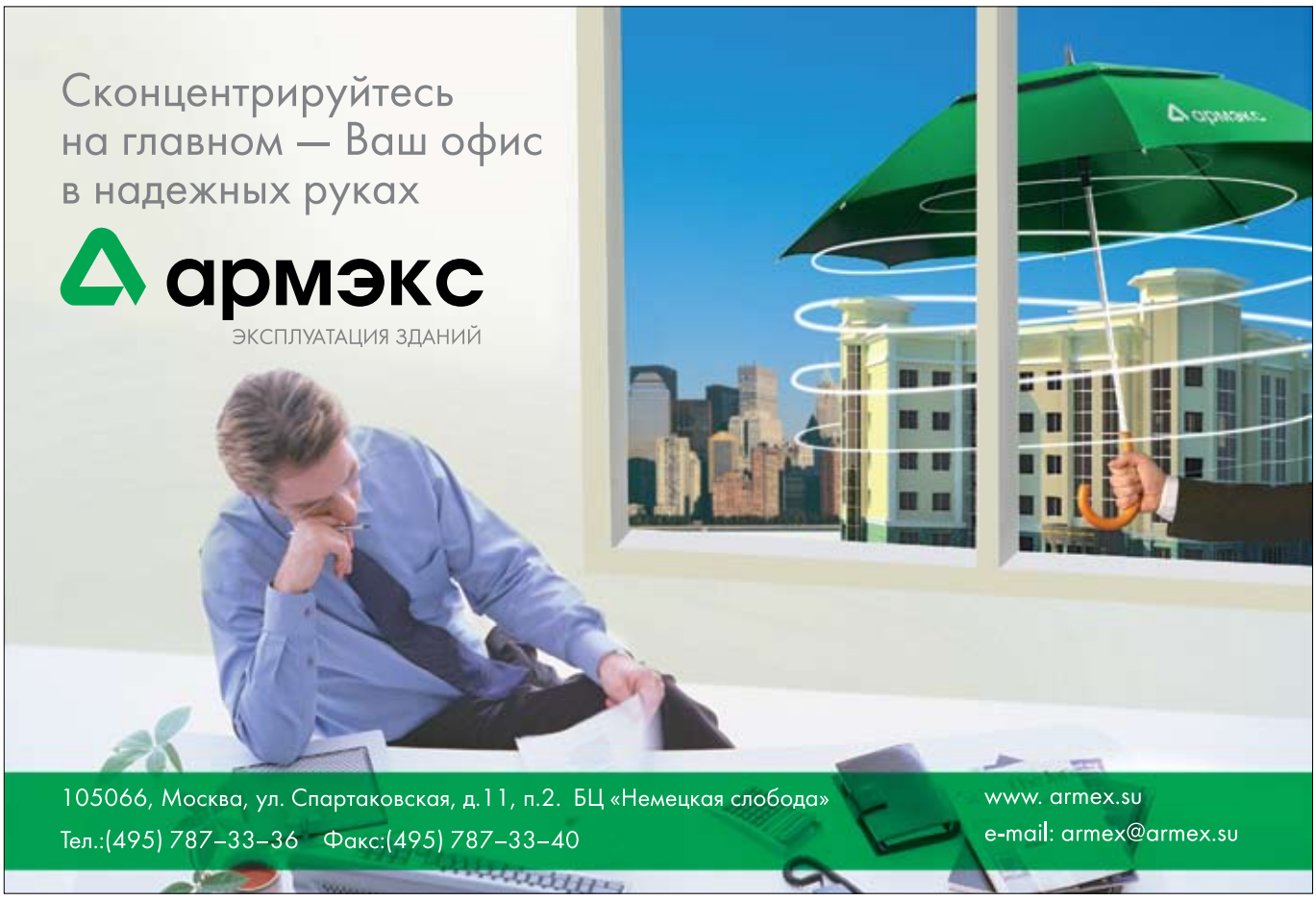
Дмитрий Филин, «в реалиях сегодняшнего рынка сам факт консервирования объекта свидетельствует об отсутствии источников финансирования». В результате многие предпочитают ничего не предпринимать, выжидая, когда снова появится спрос и вернется финансирование. «Консервация – это затратная процедура, – отмечает Алексей Мещеряков, – поэтому, когда заканчиваются деньги и надо останавливать стройку, инвестор задается вопросом, что делать. Первый вариант – вировать здание, оно, может быть, и не мне достанется».

Но и в случае когда объект готовится на продажу, совсем не обязательно оформлять его как незавершенку. «Это очень долгий и затратный путь переоформления всех договоров», – констатирует Алексей Мещеряков. Можно поступить проще. По словам Аслана Байзулаева, под многие, особенно крупные, проекты создается отдельное юридическое лицо, и при необходимости продают это

**» Стоимость работ зависит от стадии строительства и срока консервации и может достигать 20% стоимости строительно-монтажных работ.**

найти покупателя, пройти процедуру консервации на бумаге, оформить незавершенку и продать. Второй – не продавать, а, поскольку срок разрешения еще не истек, имитировать продолжение строительства». Разумеется, в последнем случае брошенный объект подвергается разрушительному воздействию внешних факторов, и впоследствии восстановление его обойдется дороже. Но наши инвесторы, считает Владимир Иванов, руководствуются такой логикой: «Деньги сегодня бОльшая ценность, чем будущие повышенные затраты». Да еще закрадывается мыслишка, добавляет Аслан Байзулаев: «Зачем консер-юрлицо вместе с его активом: «Такая схема не требует регистрации, она не предусмотрена законодательством, но и не нарушает его». Таким образом, сегодня сложилась парадоксальная ситуация: объекты незавершенного строительства есть, а рынка незавершенного строительства как отдельных объектов нет.

Что касается перспектив возобновления остановленных строек, эксперты пока расходятся во мнении о сроках. В любом случае в первую очередь будут достраиваться объекты в высокой степени готовности, и прежде всего удачно расположенные торговые центры.



# Перестроить сознание

» Жильцы одного элитного дома столкнулись с неожиданной проблемой: на фасаде стали образовываться ледяные глыбы, и, падая, они разбивали окна на нижних этажах. Архитектор этого объекта прокомментировал казус так: «Проблема возникла по вине подрядчиков, которые отказались выполнить все проектные решения, а заказчики закрыли на это глаза». По его словам, дом был непростой формы, и строителям элементарно не хватило грамотности…

*Александр Аргунов*

И таких случаев масса. Претензии к подрядчикам отчасти справедливы. Действительно, на многих проектах используются «дедовские» методы ведения работ, современные технологии не применяются, а архитектурные и инженерные решения проектировщиков максимально упрощаются, отмечает директор по развитию бизнеса «Бовис Ленд Лиз» в России Даниил Афремов.

Однако не все подрядчики одинаковые, уточняет эксперт. На рынке хватает игроков, способных передать заказчикам действительно качественный продукт. И больше всего профессионалов на рынке специализированных подрядных услуг.

Далеко не всегда косяки на стройках можно спихнуть на «плохих подрядчиков». Бывает, например, что сами проектировщики закладывают в проекте труднореализуемые решения. «Часть из них не соответствует российским нормам либо не прошла апробирование, некоторые слишком доро-

гие, и разовое применение на конкретном проекте финансово не оправданно. И тогда инвесторы с подрядчиками вынуждены искать альтернативные решения, упрощая проект», – говорит Даниил Афремов.

Поэтому инвестору и архитекторам нужно с самого начала отслеживать все проектные решения. Заранее оценивать не только доступность технологий, но и стоимость, а также сроки исполнения.

Случается, что качество страдает по вине самих инвесторов. «Очень часто мы сталкиваемся с проектами, у которых нереальные сроки исполнения, – рассказывает ведущий архитектор Swanke Hayden Connell Architects Дмитрий Воскобойников. – Но конкуренция заставляет генподрядчиков соглашаться, иначе они останутся без заказов». Вот строители и оказываются от трудоемких решений в пользу типовых и упрощенных. Например, используют не те комплектующие, которые были заложены архитектором, – их еще нужно изготовить и привезти, а это может занять месяцы – а те, что доступны на складе.

Опять же из-за спешки неоправданно короткое время отводится на проектирование, сетует Дмитрий Воскобойников. И специалисты просто не успевают детально все проработать. Это приходится делать уже подрядчику во время строительства, и не всегда ему при этом доступны действительно квалифицированные проектировщики. К тому же сказывается особенность генподрядчиков – все упрощать и удешевлять строительство. Результат сильно отличается от изначального замысла. «Виноват дизайнер или генподрядчик? На самом деле ответственность лежит на заказчике и управляющем проектом», – резюмирует Дмитрий Воскобойников.

Нередко инвестор влезает в стройку, не понимая реальной стоимости работ. Или не желая ее понимать – работает психология: потратить как можно меньше, а получить – всё. И тогда уже в процессе строительства приходится менять правила игры – упрощаются архитектурные или инженерные решения. Как отмечает Даниил Афремов, многие заказчики просто не готовы четко сформулировать свои ожидания от проекта и организовать контроль над проектировщиками.

Кроме того, строительная сфера в России одна из самых зарегулированных. Существует масса нормативных документов (СНИПы, ГОСТы и т. п.), которые были утверждены еще 20–30 лет назад, и сегодня они полностью теряют свою актуальность, говорит руководитель проектов «АИКОМ» Дмитрий Трофимов. Вот и получается, что когда в других странах применяются инновационные подходы, у нас работают по старинке. Из-за этого проекты бывают неконкурентными с точки зрения сроков.

Хотя часто претензии к подрядчикам абсолютно обоснованны. «Российские инженеры-строители воспитаны на старых технологиях и часто отвергают любые инновационные решения, даже если они правильные и эффективные», – полагает Дмитрий Трофимов. И чем дальше от Москвы, тем сложнее. «Проектировщики предложили выполнить основания под фундамент с применением системы jet-grouting, так сроки строительства можно сократить на 2 месяца, – рассказывает Дмитрий Трофимов. – Однако местные генподрядчики (объект реализовывался в Ханты-Мансийском автономном округе) в один голос заявили, что с подобной технологией не знакомы и готовы работать только по традиционному методу с забивкой свай, как это делалось 30–40 лет назад. Генподрядчиков поддержали и местные согласующие инстанции, заявив что "на сваях стоит вся западная Сибирь и нечего здесь изобретать"».

**» Строительная сфера в России одна из самых зарегулированных. Существует масса нормативных документов, утвержденных еще 20–30 лет назад, – сегодня они полностью теряют свою актуальность.**

У нас очень медленно обновляется нормативно-законодательная база и при этом высокий уровень бюрократии на уровне госчиновников. «Новые технологии утверждают специалисты, безусловно, заслуженные, но с несовременным образом мышления, им зачастую чуждо все новое и прогрессивное», – говорит Дмитрий Трофимов.

Все это, а также недостаток современного оборудования ставит крест на большинстве креативных идей. «На одном из объектов архитекторы предложили создать несколько климатических зон (таким образом, планировалось повысить инвестиционную привлекательность здания). Однако из-за высоких требований к инженерным системам большинство подрядчиков отказалось от проекта – нет опыта и инженеров, способных реализовывать такие идеи», – приводит пример Дмитрий Трофимов.

Часто подрядчики просто не мотивированы применять современные технологии. За годы наработаны определенные навыки и материальная база, это и позволяет быстро и дешево строить. Поиск новых технологий сразу осложняет жизнь. И потом как применять инновационные подходы, если на российских стройках вовсю трудятся неквалифицированные рабочие? «Опять же вопрос упирается в деньги – в себестоимость

## В тему

Дмитрий Трофимов, руководитель проектов «АИКОМ»

**К сожалению, подрядчики смотрят на коммерческий проект однобоко. Реализовать проект дешевле – для них зачастую приоритетнее. Но в условиях высокой конкуренции на инвестиционный проект следует смотреть шире. Все чаще большую привлекательность для покупателя имеют креативные идеи, подчеркивающие при прочих равных условиях такие факторы, как индивидуальность и эксклюзивность. И подрядчикам в первую очередь требуется ориентироваться на пожелания инвестора. Ими должны быть проработаны все возможные пути и технологии, позволяющие воплотить идеи инвестора, ведь при реализации некоего типового решения проект может потерять свою инвестиционную привлекательность.**
**Мировой кризис дал возможность провести переоценку ориентиров и внутренней организации компаний. При выходе из рецессии подрядным компаниям стоит по-новому взглянуть на реализуемые ими проекты. Только широкий подход к реализации, отказ от сиюминутной прибыли и псевдоэкономии способны вывести российских подрядчиков на новый уровень развития, позволяющий создавать высококачественный продукт.**

## В тему

Даниил Афремов,
директор
по развитию бизнеса
«Бовис Ленд Лиз»
в России

**Не все подрядчики одинаковы. На рынке есть подрядные структуры, готовые реализовывать технически сложные объекты. Это и российские представительства иностранных компаний, и российские подрядные структуры. Технологии на рынке также доступны. При правильном подборе участников форс-мажорные ситуации не должны возникать. Формирование подробных и грамотных тендерных требований при выборе подрядчиков – одна из гарантий решений данной проблемы. Да, многие подрядчики для снижения себестоимости работ предлагают заказчикам альтернативные проектные и технологические решения, более им привычные и удобные. Но в таком случае необходима принципиальная позиция заказчика, заинтересованного в создании того продукта, который предложил архитектор. В противном случае в погоне за сокращением затрат заказчик примет сторону подрядчика и позволит упростить проект.**

Дмитрий Заводов,
руководитель отдела развития и управления проектами UNK project architects

**Было бы несправедливо сказать, что московские генподрядчики работают по старым технологиям. Вопрос здесь даже не в качестве, а в упаковке продукта, обертке и в том, насколько аккуратно все в этой коробке разложено генподрядчиком. И какой бонус за такую коробку он хочет. Поэтому на рынке больших проектов для западных компаний присутствуют одни и те же известные всем строители. Есть правильная упаковка и правильный менталитет. Без учета этих вещей никто на этот рынок больше не попадет, как бы они ни старались. А качественно строить могут все, и это давно уже не предмет для споров. Что касается решений, неудобных для подрядчика, то они неудобны финансово только схитрившим на тендере.**

**» Инвестору и архитекторам нужно с самого начала отслеживать все проектные решения. Заранее оценивать не только доступность технологий, но и стоимость, а также сроки исполнения.**

работ», – говорит Даниил Афремов. Еще в тучные годы многие экономили на обучении, на повышении квалификации персонала, а сейчас и подавно.

Хотя есть много примеров, когда качество не требуется вовсе. Поэтому задача проектировщика и инженера –заложить оптимальные решения и выбрать оптимального генподрядчика. «Есть один строитель, который позиционирует себя как очень дешевый генподрядчик с плохим качеством, – рассказывает Дмитрий Заводов, руководитель отдела развития и управления проектами UNK project architects. – Наш архитектор после надзора возвращался и писал в отчете: "Перекрасить, подкрасить, стену выпрямить – я никогда такого раньше не видел". Удивительно, но эта компания работает даже для известных западных брендов. И будут работать всегда».

### КРАСОТА СПАСЕТ ПОДРЯДЧИКА

Сами подрядчики очень часто нестандартные решения считают избыточными. Дескать, архитекторы наводят красоту, не думая о практической стороне дела. В отдельных случаях эта точка зрения обоснованна: дизайнеры часто норовят сделать в проекте подоконники из кореана, но случается и другая ситуация: подрядчики действительно любят все упрощать и удешевлять.

Но чаще всего проблемы лежат не в области технологий, а в самой организации строительного процесса. Почему проблема «летающих глыб» (пример из вступления) не была решена в рамках архитектурного надзора?

«Очень важно соблюдать принцип конфликта интересов, – считает заместитель генерального директора по управлению проектами департамента архитектуры ABD architects Ник Барабанов. – Инвестору нужно, чтобы было построено недорого, архитектору – чтобы качественно, техническому заказчику – чтобы быстро и качественно. Архитектор и техзаказчик – на стороне инвестора. Залог успеха этой схемы в том, чтобы держать генподрядчика под постоянным контролем». Плохо, когда эта схема ломается: например, архитектору за авторский надзор начинает платить генеральный подрядчик, или технический заказчик занимает сторону генподрядчика, а не инвестора.

Ник Барабанов приводит пример: «Для комплекса «Метрополис» мы разработали интересное фасадное решение,

потратили массу времени и сил на детали и узлы, а исполнение оказалось настолько низкого качества, что мы крупные планы на фотографиях просто не показываем. При этом технический заказчик никоим образом не повлиял на сложившуюся ситуацию. Но самое интересное, что тот же самый генподрядчик в то же время на стройке другого нашего объекта – офисного комплекса «Белая Площадь», – показал очень приличные результаты на фасадных работах. И не в последнюю очередь заслуга в этом команды технического надзора».

«Процесс взаимодействия цепочки подрядчик – проектировщик – заказчик – консультанты заказчика играет важную роль, – говорит Павел Якимчук, руководитель подразделения внутренней отделки по работе с корпоративными клиентами отдела управления строительством CB Richard Ellis. – Проблема, возникающая на любом из участков этой цепи, сказывается на конечном результате».

Сложнее, если проект реализовывается холдингом, когда и девелопер, и генподрядчик, и надзорная инстанция растут из одного корня. Или когда заказчика и генподрядчика связывают общие интересы.

Кроме того, в Москве широко применяется практика, когда, желая оптимизировать сроки, разработку рабочей документации отдают генподрядчику. На этом полет фантазии архитектора часто прерывается. «Понятно, что проектные решения сразу же начинают «оптимизировать» для удешевления строительства, – рассказывает Ник Барабанов. – Если инвестор хочет, чтобы проектные решения были воплощены от и до, ему нужно оставить архитектора осуществлять авторское сопровождение разработки рабочей документации». Также важно, на основании какой документации проходит тендер по выбору генподрядчика. Чем меньше она детализирована, тем сложнее потом будет с подрядчика спрашивать. Например, так называемая стадия «Проект» содержит минимальные сведения, необходимые для прохождения экспертизы, но к предложенной подрядчиком цене в этом случае можно смело добавлять 50%, и дополнительным счетам не будет конца. Не лучшая схема для реализации идеального проекта. Для разработки полноценной рабочей документации опять же нужно время.

Дмитрий Заводов отмечает, что в нормальной ситуации генподрядчик просто не может не построить то, что было отдано ему на составление сметы в тендере. А если он заявляет, что ту или иную работу выполнить не может, значит, скорее всего, он слукавил на тендере – предложил заниженную цену в надежде потом, когда стройка будет в самом разгаре, «раскрутить» заказчика на дополнительные работы. «"Сложная" работа была неправильно посчитана: консультант заказчика, проводивший тендер, не сравнил предложения, либо неопытный заказчик работал без консультанта, – говорит Дмитрий Заводов. – Схитривший на тендере будет разворачивать стройку в типовое русло, но кто ему это позволит при надлежащем контроле»?

А может ведь быть и обратная ситуация: инвестор сэкономил на качественном архитекторе, а дешевый напортачил с проектом, например, не разметил пути эвакуации или заложил в этих зонах горючие стройматериалы. Вот и не хочет генподрядчик строить по проекту, потому что ему эту работу сдавать, а сдать ее он никогда не сможет.

«Природа генподрядчика такова: чем больше он на стройке незаметно «сэкономит», тем больше заработает, – говорит Дмитрий Заводов. – Поэтому на стройке не надо ставить эксперименты над природой генподрядчика, надо применять эффективные процедуры контроля качества, систему бонусов и штрафов». «Нет «плохих» подрядчиков – есть неумение или нежелание добиваться от подрядчиков качества», – заключает Ник Барабанов.

## В тему

Ник Барабанов, заместитель генерального директора по управлению проектами департамента архитектуры ABD architects

**Крупные иностранные компании, работающие на нашем рынке, обладают всеми возможными технологическими решениями для современного строительства. Крупные отечественные подрядчики также в состоянии справиться с полетом мысли современных архитекторов.**

**Откуда берутся так называемые «нестандартные решения»? Появляются они лишь по двум причинам: либо из-за сложных условий, либо архитектор хочет использовать дополнительные выразительные средства, подчеркивающие индивидуальность проекта.**

**Важно понимать, что у всего есть своя цена – и это принципиальный вопрос как для инвестора, так и для генподрядчика. ABD Architects в двух проектах – в здании штаб-квартиры Mersedes Benz на Ленинградском просп., 39а, и офисном здании на просп. 60-летия Октября, 12, – закладывало гнутое стекло для радиальных частей фасада. И в том и в другом случае инвесторы отказались воплощать наше решение, мотивируя это слишком высокой стоимостью, причем подрядчики по фасадам не видели каких-то трудностей в нашем предложении. В итоге здания стоят с «гранеными», как советский стакан, радиусами. Выиграли бы они от гнутого стекла? Безусловно.**

Техническое обслуживание зданий

Круглосуточный HelpDesk

Инженерная скорая помощь

Регулярный профилактический осмотр

Модернизация и реконструкция инженерных систем

от 39 руб. м² месяц

(495) 690-89-39
zeppelinpm.ru

ZEPPELIN
PROPERTY MANAGEMENT

# НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ?

» Для большинства УК основным заработком является техническая эксплуатация и/или комплексное управление объектами. Каким образом оплачиваются услуги управляющей компании? На чем еще, помимо управления зданием, может заработать УК?

**Сергей Акулич, вице-президент УК BlackStone Keeping Company**

На рынке применяют три основные схемы оплаты услуг управляющих компаний.

**Схема 1.** Фиксированное вознаграждение. Оплата производится из расчета 1 кв. м арендопригодной площади и может варьироваться от 2 до 10 долларов. Данная цифра зависит от нескольких факторов. Во-первых, от класса объекта: чем выше класс, тем выше вознаграждение. Во-вторых, от площади объекта: чем больше объект, тем ниже вознаграждение в расчете на 1 кв. м. И, наконец, от значимости конкретного объекта для УК. Иногда управляющие компании готовы максимально снизить свое вознаграждение, чтобы выйти на новый стратегический рынок или на более высокий класс объектов, который повысит статус компании и расширит портфолио.

**Схема 2.**
Если управляющая компания занимается комплексным управлением, а не только технической эксплуатацией объекта, то к фиксированной части добавляется процент от арендных платежей (ориентировочно 1 %) + 10 % от непрофильных доходов, которые инициирует УК (сдача рекламных площадей в аренду, сдача в краткосрочную аренду мест общего пользования для проведения мероприятий, предоставление допуслуг пользователям объектов и т. д.)

**Схема 3.**
Вознаграждение УК напрямую зависит от заполняемости объекта, то есть от объема площадей, переданных в управление УК. К примеру, если объект заполнен только на 60 %, то и вознаграждение в текущем месяце составляет 60 % от суммы вознаграждения, которую согласовали стороны (собственник и УК) за обслуживание полностью заполненного и функционирующего здания.

Если говорить только о вознаграждении и не касаться эксплуатационных затрат, которые индивидуально рассчитываются для каждого объекта с учетом его технических характеристик, спецификации инженерного оборудования и требований к уровню сервиса, которые предъявляют собственник и арендаторы, то ориентиром для стоимости вознаграждения является арендная ставка объекта. Вознаграждение УК ориентировочно составляет 1% от арендной ставки. Предположим арендная ставка в офисе составляет $700 за кв. м в год. Получается, что вознаграждение УК в этом случае составит $7 за кв. м в год. Соответственно если площадь объекта 25 000 кв.м, то вознаграждение УК составит $175 тыс. в год. Разумеется, существуют определенные границы: если объект совсем небольшой, то вознаграждение УК будет составлять около 5 % от арендной ставки, если, наоборот, площадь объекта превышает 100 тыс. кв. м, вознаграждение может быть и на уровне 0,5 %.

Существует два варианта работы с операционным бюджетом по системе open book и closed book. В первом варианте УК согласовывает с собственником операционный бюджет (предельно детальный) и в течение года работает по данному бюджету.Если управляющая компания экономит деньги в рамках данного бюджета, то они в конце года возвращаются собственнику, или проводится корректировка последующих периодов оплаты. Имеется ввиду, что если у УК заключен долгосрочный договор на управление, то к концу года уже есть точная сэкономленная за год сумма, таким образом при согласовании бюджета на следующий год, чтобы не переводить собственнику обратно деньги, полученные УК ранее в качестве предоплаты на обслуживание объекта, эксплуатационные расходы в первом квартале уменьшаются пропорционально на эту сумму. При втором варианте разрабатывается бюджет и согласовывается общая сумма затрат на эксплуатацию, УК работает в рамках данного бюджета, но при этом в конце периода перерасчета и возврата средств при их экономии не происходит. Чтобы выяснить, сможет ли УК эффективно управлять объектом в рамках бюджета, по которому собственник работал ранее, необходимо детально ознакомиться с объектом и с бюджетом, по которому сейчас происходит работа, то есть провести аудит по всем направлениям. Любой аудит по определению должен быть платным. Однако если УК заключает договор на управление, это значит, что специалисты данной УК уже достаточно изучили объект, для того чтобы разработать бюджет на его управление, который, в свою очередь, устроил собственника. Необходимый аудит объекта в подобных случаях проводится УК бесплатно, так как ее задача – убедить собственника в необходимости привлечения внешней управляющей компании.

После тщательно проведенного аудита управляющая компания разрабатывает мероприятия по оптимизации затрат на содержание объекта и годовой операционный бюджет с учетом оптимизации затрат.

Для большинства УК основным заработком являются техническая эксплуатация и/или комплексное управление объектами. Если управляющей компании удается оптимизировать расходы собственника, она получает 10% от сэкономленной за год суммы. Наряду с этим УК предлагают множество отдельных консалтинговых услуг, среди которых аудит объектов, технический надзор, ввод в эксплуатацию, приемка инженерных систем, постановка УК и др. Стоимость этого сервиса зависит от запрашиваемого собственником объема услуг, продолжительности работ, соответственно, определяется количество задействованного персонала и его занятости (полной или частичной).

Если собственник ориентируется на грамотное управлением объектом, которое отвечает законодательным нормам эксплуатации, специфике инженерного оборудования, требованиям арендаторов, то, конечно, передав управление объектом профессиональной УК, он сможет значительно сэкономить. Произойдет это благодаря тому, что управляющая компания использует в своей работе автоматизированные программы, которые имеют эффект при управлении несколькими объектами общей площадью от 150–200 тыс. кв. м. «Эффект масштаба» срабатывает, когда речь идет о расходных материалах, работе с подрядными организациями и проч. Кроме того, иметь высококвалифицированный персонал в рамках отдельных объектов бывает экономически нецелесообразно.

Устойчивость качества предоставляемых услуг обеспечивается условиями жесткой рыночной конкуренции среди управляющих компаний. Профессиональная УК в первую очередь заинтересована в высоком и стабильном качестве своей работы, так как дорожит вверенным ей объектом, имиджем компании и профессиональной репутацией. В отличие от внутренних управляющих структур собственника, риск потери объекта для внешней УК представляет серьезную угрозу ее репутации на рынке и финансовому положению. Поэтому наряду с качеством УК также заинтересована в конкурентоспособности цен на свои услуги и постоянном повышении квалификации своих сотрудников. В противном случае она не выдержит конкуренции и будет вынуждена сдать свои позиции на рынке.Также высокое качество достигается работой всех сотрудников УК по стандартам и регламентам. Существует отдельный департамент, который отвечает за контроль качества предоставляемых услуг.

Если собственник в своем штате имеет одного инженера и одного «завхоза» и совсем не хочет задумываться о вопросах соблюдения законодательства и регулирующих деятельность нормативно-правовых документах, например по охране труда и промышленной безопасности, то профессиональная УК не сможет предоставить конкурентоспособный бюджет. Более того, профессиональная УК вряд ли будет брать объект, если изначально понимает, что в рамках такого бюджета, на который ориентируется собственник, качественно управлять объектом нельзя ни физически, ни юридически.

## В тему

**Как правильно выбрать управляющую компанию?**
**Успешность проведения тендера во многом определяется грамотно подготовленным техническим заданием, результаты которого позволят в итоге сравнить сопоставимые предложения от разных УК. Разумеется, компаниям, которые участвуют в тендере, необходимо предоставлять максимально подробную информацию об объекте, его технических характеристиках и инженерном оборудовании.**

Лицензия Мининформсвязи РФ №№ 38713, 32554, 32555, 51211, 51210 Реклама

ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО МАСШТАБА

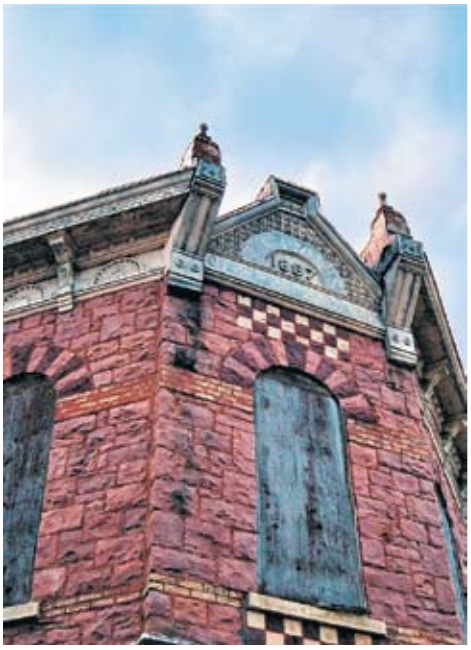
РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Разработка и реализация проекта «под ключ»
- Проектирование внешних и внутренних коммуникаций
- Подготовка и согласование документов для сдачи объекта
- Обслуживание инфраструктуры и техническая поддержка
- Услуги связи для арендаторов

ОАО «КОМКОР»
Департамент по работе с коммерческой недвижимостью
Тел.: +7 (495) 411-7297
www.akado-telecom.ru

АКАДО телеком

# САМОЕ «ЗЕЛЕНОЕ» ЗДАНИЕ – ТО, ЧТО УЖЕ ПОСТРОЕНО



*Марк Смит, управляющий директор Sunbury Heights Group, Франсуа Ролир, управляющий директор RBTT*

» За последние годы концепция Green buildings стала объектом бурных дискуссий. Поскольку вопросы экологии вызывают столь живой интерес общественности, девелоперы и арендаторы вынуждены обратить пристальное внимание на экологические показатели своих зданий и заняться поиском путей снижения влияния на окружающую среду существующих и строящихся объектов.

Желание занимать и эксплуатировать здания, «дружелюбные» по отношению к окружающей среде, вполне понятно и похвально, к тому же подкреплено экономическими соображениями. Энергосберегающие технологии и практика повторного использования материалов могут обеспечить значительную экономию средств в коммерческих зданиях. Многие крупные корпорации под нажимом общественности вынуждены планировать применение «зеленых» технологий в своих будущих офисах.

Разработан целый ряд международных стандартов, призванных помочь арендаторам оценить «экологичность» рассматриваемых зданий. Наиболее распространенные из них – BREEAM и LEED – состоят из набора критериев, оценивающих все аспекты экологической устойчивости здания – от практики утилизации отходов до транспортной доступности здания. Хотя эти стандарты приняты пока не повсеместно, они пользуются более стабильным доверием во всем мире, чем существующие классификации офисных зданий по классам A, B, C и т. д., которые оставляют широкие просторы для различных толкований.

Поскольку стандарты экологического строительства получили международное признание, соответствующие технологии быстро развиваются, чтобы соответствовать им. Это, например, относится к базовым компонентам здания, таким как параметры остекления и изоляции здания. Эволюционируют инженерное оборудование зданий и системы контроля этого оборудования. И наконец, все большее внимание уделяется параметрам энергопотребления и оборудованию, позволяющему снизить энергозатраты здания.

Однако с развитием концепции Green building становится все более очевидно, что экономия энергии и финансов, достигаемая технологиями «зеленого» строительства, не сможет окупить потери и отрицательное влияние на окружающую среду, вызванные сносом старого здания для строительства нового. Чтобы понять это утверждение, необходимо ввести и разъяснить такой термин, как «заключенная энергия» здания. Назовем так энергию, складывающуюся из энергии, затраченной на производство материалов, из которых построено здание, и энергии, потра-

ченной на его строительство. Чтобы получить конечное значение, нужно оценить размеры и тип здания, год постройки, использованные материалы и методы строительства. Но ответ не лежит на поверхности. Например, в 70-х годах, когда имели место несколько нефтяных кризисов, строительный процесс пополнился энергоэффективными методиками, которые должны были снизить заключенную энергию. Аналогично происходило с развитием строительных технологий и материалов, когда некоторые (например, асбест) были объявлены вне закона, заключенная энергия для различных зданий значительно варьировалась. Поэтому важно оценить этот показатель с учетом всех факторов. Удобный, хотя и приблизительный калькулятор заключенной энергии помещен на портале www.thegreenestbuilding.org.

Итак, измерение заключенной энергии может оказаться проблематичным. Тем не менее здравый взгляд на цифры приводит нас к мысли, что снос старого, неэффективного здания и замена его на новое, пусть и насыщенное всеми возможными новейшими «зелеными» технологиями может оказаться решением, крайне недружественным и даже деструктивным по отношению к окружающей среде. Для здания площадью 9–10 тыс. кв. м (100 тыс. кв. футов), построенного в начале 70-х годов, заключенная энергия составляет около 173,03 млн гигаджоулей (164 млн MBTU). Для сноса этого здания, по примерным расчетам, понадобится около 760 тыс. гигаджоулей (720 тыс. MBTU). Итого для расчистки участка для нового строительства придется затратить около 173,8 млн гигаджоулей, даже при условии использования при сносе самых передовых «зеленых» технологий. Чтобы масштабы энергозатрат были понятны, укажем, что эта цифра эквивалентна 5,3 млн литров топлива (1,4 млн галлонов) – количества, достаточного для того, чтобы совершить более тысячи кругосветных путешествий на среднем легковом автомобиле.

Итак, чтобы энергосберегающее здание, построенное на месте снесенного, действительно начало сохранять энергию, должно пройти много десятилетий. В реальности, как будет показано ниже, такое здание никогда не достигнет точки энергетической безубыточности, будучи само снесено задолго до этого момента.

Современные административные здания спроектированы с конкретной целью – для функционирования в качестве офисов. Возможности изменения первоначальной функции современного офисного центра (под современным мы понимаем здание, построенное после 1970 года) весьма ограниченны. Глубина этажей, траектории движения обитателей, центрально-ориентированные планы, высота потолков, инженерные системы всегда соответствуют текущей функции здания – кабинетному или открытому офисному пространству – и никакой другой. Когда нужды изменятся, здание, вместо того чтобы адаптироваться

Ортграф®
напольные и настенные покрытия

**КОВРОВАЯ ПЛИТКА**
ведущих европейских производителей для коммерческих интерьеров:

- **БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ**
- **ОФИСЫ**
- **КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ**

Тел.: (495) 725-7844, 221-0038
Факс: (495) 221-0038
E-mail: ortgraph@ortgraph.ru
www.ortgraph.ru

**» Замена старого здания новым является разрушительной для окружающей среды.**

к новым условиям, скорее всего, окажется неиспользуемым или частично используемым, а затем будет снесено.

Потребность в переменах обычно не ограничивается изменением рабочих процессов (связанных с развитием технологий или сменой деятельности). Она также может являться результатом зонирования или замещения деловых зданий и целых кварталов жилыми или наоборот. Современное офисное окружение, каким мы его знаем, существует не более 60 лет. Нет никакой гарантии, что структура офисного пространства останется прежней в ближайшие 20 или 40 лет. Градостроительные изменения – законодательные или спонтанные – это постоянный процесс, и очень малое количество районов города сохраняются в неизменном виде более 20 лет. Срок жизни офисных зданий, построенных после 70-х годов, в Западной Европе в среднем не превышает 40 лет, а для Москвы, с учетом местных особенностей и строительных методов, и того меньше – в большинстве случаев не более 20 лет. С учетом энергозатрат и количества загрязнений при сносе и новом строительстве замена старого здания новым, пусть самым высокотехнологичным и энергоэффективным – не что иное, как катастрофическая растрата ресурсов и огромный ущерб для окружающей среды.

Даже при самых оптимистичных прогнозах возможностей энергосбережения новейшими техническими средствами минимальный срок возврата энергии, затраченной на редевелопмент, составляет 65 лет, а серьезные исследователи из Davis Langdon (компания занимается строительным консалтингом) склоняются к сроку в 290 лет.

Город Манчестер в северной Англии активно застраивался во времена правления королевы Виктории с упором на текстильную промышленность, которая тогда бурно развивалась. Хотя текстильное производство перед Второй мировой войной практически умерло, очень многие из старых промышленных зданий все еще существуют, переживая сегодня четвертую или пятую реинкарнацию. Цеха для прядильного и ткацкого производств были адаптированы для других видов промышленности, затем использовались как склады, а теперь во многих случаях превратились в элитные апартаменты. Представьте аналогичные постройки, возведенные после 70-х годов, и вам станет ясно, насколько временным и неустойчивым по отношению к окружающей среде является наш сегодняшний городской пейзаж.

Мы провели множество оценок, постаравшись с учетом срока жизни современных офисных зданий определить, какие выгоды может нести снос существующего здания и его замена энергоэффективным, «экологически дружелюбным» проектом. Во всех случаях, которые мы изучили, итоговые потери энергии настолько велики, что с экологической точки зрения вопрос полного редевелопмента существующего здания не должен подниматься в принципе. И развитие «зеленых» технологий не сможет значительно изменить эту картину.

Лучший путь повысить долгосрочную эффективность новых зданий (не считая поиска иного применения для существующих строений, то есть повторного использования зданий) – это проектировать «вечные» здания. Нужно постараться вложить в проекты гибкость и адаптируемость, которая позволит им соответствовать потребностям общества в далеком будущем, как это делали застройщики викторианской Англии.

Финансовая структура современного строительства такова, что продолжительность жизни девелоперского проекта практически не добавляет ему ценности. Вот когда должно вмешаться правительство, введя, например, схему налогообложения, предусматривающую ощутимые налоговые обременения в случае сноса здания, и снижение налогов на недвижимость до нуля через, скажем, 75–100 лет функционирования здания.

Мы вовсе не считаем, что все современные технологии и методы повышения экологической устойчивости процесса строительства лишены смысла. Наша цель – показать, что замена старого здания новым является разрушительной для окружающей среды. А значит, современные проектировщики, допускающие строительство неадаптируемых зданий с единственной возможной функцией, неосознанно вносят вклад в разрушение экологии и напрасное использование ресурсов, несмотря на их противоположное стремление. При этом использование «зеленых» технологий для строительства на пустых участках или для повышения экологических характеристик существующих зданий вполне оправданно и выигрышно как с экологической, так и с финансовой точек зрения.

CRE
Commercial Real Estate
MOSCOW AWARDS
START »
THE FUTURE TODAY!
23 АПРЕЛЯ 2010
Экспоцентр
Закажи свой билет!
(495) 926 73 40, www.cre-awards.ru
RAVEN RUSSIA
CBRE
CB RICHARD ELLIS
KR PROPERTIES
ИНТЕКО
ГАРС ТЕЛЕКОМ
JONES LANG LASALLE
RD MANAGEMENT SERVICES
ERNST & YOUNG
BLACKWOOD
The Sawatzky
CENTRAL PROPERTIES
HSG zander
storm properties
solo
спортмастер
ВЕДОМОСТИ
ARENDATOR.RU
Realestate

## » Леонид Гуштуров,
генеральный директор
компании «Комкор»

? Какова специфика работы оператора связи на объектах класса C и D? Какие услуги востребованы? Какая ценовая политика приемлема?

» Компания «Комкор» (торговая марка «АКАДО Телеком») провела исследование, анализирующее телекомпредпочтения собственников и арендаторов на объектах класса C и D.

К офисным помещениям класса C и D относится большинство комплексов, реконструированных из административных и промышленных зданий, а также объекты, выведенные из жилого фонда в центре Москвы. В основном это здания бывших научно-исследовательских институтов, заводоуправлений и т. п., которые были перепрофилированы в офисные здания. Доля объектов данного класса составляет около 40% всего рынка телекоммуникационных услуг в сегменте коммерческой недвижимости.

Работа оператора связи с бизнес-центрами разной категории имеет свою специфику. Можно выделить тенденцию, что чем ниже класс офисного объекта, тем больше операторов связи предоставляют на нем телекоммуникационные услуги. При этом у объектов классов C и D самая низкая доля собственных операторов (2%). В 10% таких зданий используется схема «привлеченный оператор + собственный», в 88% – работают привлеченные операторы связи.

Рынок офисной недвижимости классов C и D является достаточно раздробленным, сетевые девелоперы в этом сегменте работают мало. Поэтому оператор вынужден вести индивидуальную работу с каждым отдельным собственником объекта. Чем ниже класс здания, тем позднее об услугах связи вспоминают владельцы или управляющие компании. Тем не менее в этом сегменте рынка очень сильна конкуренция со стороны специализированных (нишевых) операторов, которые имеют богатый опыт работы с такими объектами, и некрупных локальных операторов, которые уже сформировали определенные отношения с собственниками объектов офисной недвижимости, расположенных в зоне их интересов.

Арендаторы офисных центров классов C и D наиболее чувствительны к цене услуг, поэтому один из основных критериев выбора, которые предъявляют собственники объектов офисной недвижимости к оператору связи, – предоставление конкурентоспособных тарифных планов для арендаторов. Ценится также быстрое реагирование на запросы и возникающие проблемы.

Если же говорить о строящихся и реконструируемых объектах классов C и D, то требования к будущему партнеру включают в себя гибкость в работе с собственником недвижимости (готовность к работе с нестандартными задачами, как техническими, так и организационными); готовность инвестирования в строительство телекоммуникационной инфраструктуры; соблюдение сроков реализации проектов (готовность к проведению работ в сжатые сроки).

Стоит отметить, что арендаторы бизнес-центров классов C и D, как правило, мелкие и средние компании, арендующие 50–200 кв. м. Стандартными используемыми услугами являются фиксированная телефония и услуги доступа в Интернет. Существует корреляция между классом недвижимости и объемом потребления услуг, а также востребованностью дополнительных телекоммуникационных сервисов. Чем ниже класс офисной недвижимости, тем меньшим набором услуг пользуются его арендаторы. К примеру, такая услуга, как аренда каналов и VPN, востребована всего лишь у 15,6% арендаторов офисов классов C и D (в классе A – 41%). Среди арендаторов офисов классов C и D менее половины используют внутренние телефонные линии, в то время как среди арендаторов офисных центров класса A и B – более 90%.

## » Татьяна Хованская,
руководитель группы,
юридическая фирма Goltsbalt BLP

? Компания арендовала помещение, в котором нет электричества. Получение техусловий на подключение длится уже больше месяца, а эксплуатация объекта невозможна. Имеет ли компания право не вносить арендную плату до подключения электроэнергии в помещении?

» Право не вносить арендную плату до подключения помещения к электрическим сетям должно быть предусмотрено договором аренды. Отсутствие электроэнергии в помещении, вернее, тот факт, что помещение не подключено к электрической сети и не может снабжаться электроэнергией, относится к категории недостатков помещения, которые должны быть обнаружены арендатором во время осмотра помещения или проверки его исправности при заключении договора или передаче помещения в аренду.

По общему правилу арендодатель не несет ответственности за такие недостатки (п. 2 ст. 612 ГК РФ).

Вместе с тем при обнаружении данного недостатка в процессе приемки помещения арендатор вправе отказаться от приемки помещения, непригодного для нормальной эксплуатации.

В свою очередь, если помещение арендатором не принято в пользование, то и обязанность вносить арендную плату не наступает.

В том случае, если арендодатель не устранит выявленный недостаток в согласованный сторонами срок и не передаст арендатору помещение, соответствующее условиям договора, арендатор вправе требовать расторжения договора аренды.

Если же помещение было принято в аренду по акту приема-передачи без указаний на то, что помещение не соответствует условиям договора, либо если помещение было принято в аренду с указанием в акте приема-передачи факта отсутствия электроэнергии, но без согласования сторонами условий (сроков, порядка) устранения выявленного недостатка и/или условий компенсации (например, соразмерного уменьшения арендной платы или удержания из арендной платы затрат арендатора на устранение недостатка), то факт приемки помещения будет рассматриваться как согласие арендатора владеть и пользоваться помещением, не обеспеченным электроэнергией, за плату, установленную договором аренды.

## Теперь они все вместе!

*Подпишись сейчас и получи элегантную архивную папку в подарок!*

publishing house
IMPRESSMEDIA

+7 (495) 926-45-75
subscription@impressmedia.ru

# Код доступа

*Ольга Заикина*

» Турникеты и шлагбаумы, защищающие обитателей зданий от визитов незваных гостей, давно стали привычными атрибутами городского быта. Однако далеко не всегда системы контроля и управления доступом выбираются правильно, что приводит порой к трагическим последствиям. Как же избежать ошибок при установке таких систем?

Сегодня рынок предлагает огромное количество самых разнообразных по сложности и стоимости систем контроля и управления доступом (СКУД). Весьма популярны турникеты, для прохода через которые нужно приложить к считывающему устройству пластиковую карту с магнитной полосой или внедренным микрочипом. Такая карта представляет собой электронный пропуск, содержащий персональный код доступа, который считыватель распознает и передает контроллеру, хранящему в памяти коды сотрудников с перечнем прав каждого на вход в определенные помещения. Наиболее актуальны в настоящее время, как считает Юрий Жуковский, директор по развитию «АРМО-ЛАЙН», бесконтактные технологии: «Их преимущества перед магнитными носителями и, скажем, технологией touch-memory заключаются в долговечности, сложности подделки (особенно карты iClass), повышении пропускной способности турникетов. Недаром московский метрополитен перешел на бесконтактные идентификаторы». Иногда в качестве идентификатора используются биометрические признаки человека (отпечаток пальца, руки, рисунок сетчатки или радужной оболочки глаза). Чтобы сориентироваться в этом море суперсовременной техники, надо прежде всего правильно определить критерии, на основании которых будет подбираться система.

## ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

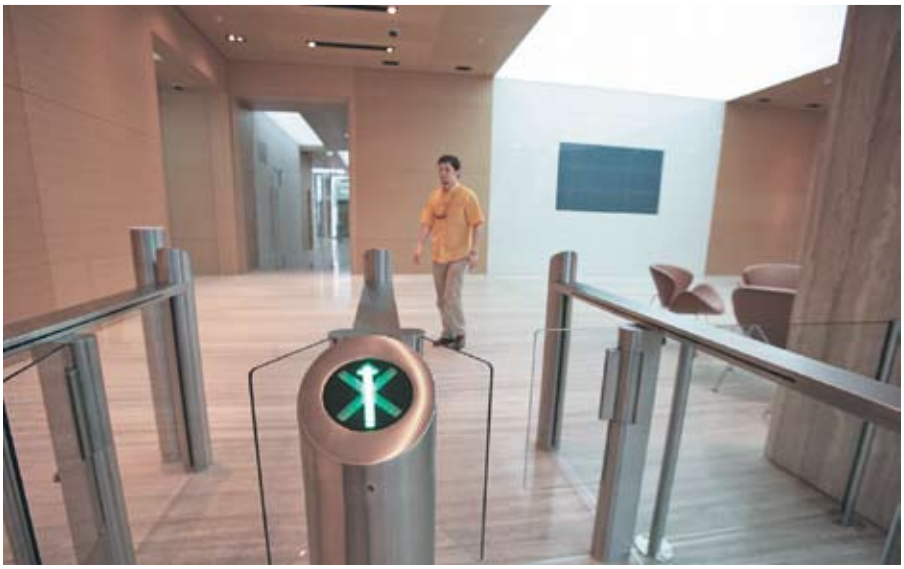
Основным критерием при выборе СКУД, по мнению Михаила Трифонова, генерального директора Delta Controls, являются требования по обеспечению безопасности объекта, отдельных помещений, ограничению доступа для персонала и посетителей в определенные зоны, помещения,

комнаты. Дмитрий Иванюшин, специалист по вопросам безопасности ADT Security Solutions, называет среди главных критериев сложность объекта (протяженность, распределенность, количество точек доступа) и алгоритм обеспечения безопасности. «Естественно, для стратегических, военных объектов требования к СКУД жестче: это повышенная надежность и самодиагностика, высокое быстродействие, гибкость настройки правил доступа, поддержка большого количества периферийного оборудования (считыватели карт, турникеты, шлагбаумы, идентификаторы биопараметров, средства сигнализации, запорные устройства) и большого количества карт доступа, – поясняет Михаил Трифонов. – Систему, ограничивающую проход к реактору или пусковым установкам ракет, не имеет смысла ставить в детском саду или ЖЭКе». «Назначение объекта – один из наиболее важных критериев при выборе параметров и конфигурации системы, – подтверждает Юрий Жуковский. – Требования, предъявляемые к СКУД, например, в торговом центре и на оборонном заводе, будут принципиально разными. Если речь идет об отказоустойчивости (живучести) системы, для коммерческих объектов выбираются запирающие устройства fail-safe (открытые при отсутствии питающего напряжения), для режимных – fail-secure (закрытых при отсутствии питающего напряжения)». От назначения здания зависит также наличие или отсутствие поддержки специальных режимов прохода, таких как «идентификатор + код» (защита от прохода по украденной карте), «идентификатор + идентификатор» (проход в режимное помещение не менее двух уполномоченных сотрудников), подсчет и локализация персонала в режимных (опасных) помещениях, расширенная поддержка биометрических считывателей и устройств.

Интересно, что при выборе СКУД такой фактор, как стоимость системы, не превалирует, подчеркивает Михаил Трифонов. «Разумеется, исходя из принципа экономической целесообразности, на оборудование и охрану более важного объекта может быть выделена большая сумма (на основании расчета рисков и учета вероятных потерь), – отмечает Дмитрий Иванюшин. – Если же исходить из принципа технической целесообразности, иногда безопасность конкретного участка даже на самом важном объекте может быть достигнута простыми средствами». А вот технология имеет существенное значение. Более совершенные технологии СКУД помогают обеспечить более высокий уровень безопасности. По словам Алексея Орлова, директора департамента инженерных систем Optima, выбор носителя определяется скоростью осуществления допуска и дополнительными функциями, которые должны оказывать карты: «Наиболее «строгие» системы являются централизованными и берут с носителя только идентификатор, а конечным условием доступа является решение сотрудника охраны». По мнению Дмитрия Иванюшина, выбор типа идентификационного устройства (карты) зависит от целого ряда факторов: «Беспроводные устройства (карты и транспондеры), на мой взгляд, удобнее в применении. Карта имеет неоспоримое преимущество благодаря своей компактности и автономности (отсутствию элемента питания). Смарт-карты позволяют записывать в память дополнительную информацию о владельце, например биометрические данные. Разумеется, карты с более сложной системой кодирования и смарт-карты помогают добиться большего уровня безопасности, лучше защищают от подделки, дают возможность использовать единый ключ для доступа на различные объекты и к различным функциям». Как правило, чем крупнее организация, тем более сложные карты она использует. Таким компаниям Дмитрий Иванюшин рекомендует при установке СКУД применять единый стандарт в центральном офисе и филиалах, тогда сотрудники будут избавлены от необходимости иметь по несколько карт.

«И все же технология не панацея, – напоминает Михаил Трифонов. – Самое слабое звено системы – человек. Поэтому, какой бы совершенной технологией ни обладала СКУД, человек всегда сможет расстроить ее работу. Естественно, чем современнее технология, тем сложнее ее обмануть и тем выше надежность системы. Но сложную систему дороже обслуживать – это относится как к стоимости оборудования, так и к зарплате специалистов». Алексей Орлов считает, что сложность СКУД в большей степени зависит от количества зон с разными правами доступа и требованием на живучесть системы, определяемые временем прибытия сил реакции и способа реагирования: «Система контроля и управления доступом предназначена

**» Самое слабое звено системы – человек. Поэтому, какой бы совершенной технологией ни обладала СКУД, человек всегда сможет расстроить ее работу. Чем современнее технология, тем сложнее ее обмануть и тем выше надежность системы.**



прежде всего для разграничения и фиксации доступа сотрудников и посетителей в различные зоны».

## НА ОШИБКАХ УЧАТСЯ

По мнению Алексея Орлова, размещение рабочих мест в офисах без учета формирования зон допуска является сегодня наиболее распространенной ошибкой. Но, конечно, не единственной. Дмитрий Иванюшин делит ошибки на технические и «идеологические». И если, для того чтобы избежать технических ошибок, заказчику достаточно правильно выбрать поставщика, то за «идеологические» – наиболее значимые – отвечает он сам. «Первая часто встречающаяся ошибка – непонимание сути системы контроля и управления доступом, – рассказывает Дмитрий Иванюшин. – Многие заказчики ставят знак равенства между СКУД и электронным замком, в то время как на самом деле она является одним из элементов автоматизации процесса обеспечения безопасности и ее задача – повышение эффективности работы службы безопасности». «Очень распространенной ошибкой является смешение назначения СКУД как системы зонирования и повышения режимности объекта и желания создать некую электронную замковую систему, позволяющую сотрудникам покидать и входить в отдельные помещения, не прибегая к использованию механических замков», – подтверждает Юрий Жуковский. В результате неправильного представления о СКУД нечетко алгоритмируется ее работа (кого, куда и когда допускать и что делать, если нарушаются инструкции), что сильно снижает эффективность применения системы и, соответственно, инвестиций. «При этом упускается из вида тот факт, что начальные вложения в качество и эффективность системы повышают уровень возврата инвестиций», – отмечает Дмитрий Иванюшин. – Кроме того, стоимость СКУД определяют как стоимость отдельных ее элементов, а не решения той или иной алгоритмической задачи. И не учитывается временной фактор (объем начальных инвестиций путают со стоимостью владения)». Эти просчеты, в свою очередь, влекут за собой следующую ошибку (Михаил Трифонов даже называет ее основной) – стремление во что бы то ни стало сэкономить. Например, приобретаются более дешевые элементы системы. По словам Дмитрия Иванюшина, это неверное понимание экономии: «Если человек заливает бензобак автомобиля наполовину, он не экономит, он просто проедет в два раза меньшее расстояние. То же с системой безопасности: можно сэкономить на качестве, поставить ненадежное оборудование, но в этом случае стоимость владения системой вырастет. Ее эксплуатация обойдется дороже, чем предполагает заказчик, либо она не будет выполнять часть функций. Пример: в какой-то момент дверь в здание окажется заблокированной или, наоборот, открытой. Это может привести к материальным потерям и нарушению функционирования объекта. Может потребоваться ремонт. Частые ремонты также могут дорого обойтись владельцу». По мнению эксперта, грамотно экономить по-другому: если сегодня недостаточно денег, целесообразно купить систему в базовой комплектации, а в дальнейшем ее расширять.

Еще одну ошибку совершает заказчик, когда недооценивает степень интеграции СКУД с другими системами. Прежде всего с системами безопасности. Одна СКУД далеко не всегда обеспечивает достаточную степень безопасности. «Если на объекте каждый сотрудник работает в отдельном помещении, проход в которое контролируется считывателем электронного идентификатора и персональным кодом, вводимым со встроенной в считыватель клавиатуры, степень контроля доступа максимальна, но не учтена возможность группового прохода, – рассказывает Юрий Жуковский, – необходимо дополнить СКУД системой видеоверификации, которая обеспечивает

сравнение изображения входящего человека с фотографией владельца приложенной карты, устройствами контроля группового прохода (tail-gate control) или шлюзами». Также с помощью видеокамер отслеживаются нарушения правил: скажем, сотрудник компании по своей карточке провел человека, не имевшего права доступа в данное помещение. «Это и означает управление доступом, – объясняет Дмитрий Иванюшин. – Процесс автоматического наблюдения за безопасностью базируется на контроле исполнения правил. А если система просто пускает всех, у кого есть карточка, и никакого анализа нарушений не проводится, это не автоматизация». Лучше уж совсем отказаться от СКУД, советует эксперт, чем строить неэффективную систему. Ограничиться охранной сигнализацией и видеонаблюдением можно, если в помещение разрешен доступ всем сотрудникам без исключения и нет разграничений по времени доступа или в офисе работает всего несколько человек.

Кроме того, СКУД следует интегрировать и в автоматизированную систему управления объектом (систему диспетчеризации). «Служба безопасности считает, что информация о наличии в здании людей, состоянии пожарных датчиков, дублировании датчиков присутствия не нужна службе эксплуатации, – поясняет Михаил Трифонов. – Однако наличие или отсутствие людей в помещениях может изменять работу систем вентиляции и отопления, датчик открытия окна позволит выключить кондиционер в комнате, сигналы о степени запыленности фильтров пожарных датчиков – спланировать регламентные работы и т. д. Все это поможет снизить стоимость владения объектом недвижимости». И, соответственно, наоборот, чем больше ошибок совершил заказчик при внедрении СКУД, тем дороже окажется эксплуатация здания.

## ДОРОГОЙ ЦЕНОЙ

По словам Юрия Жуковского, процесс исправления ошибок начинается с формирования администрацией объекта технического задания на модернизацию (корректировку) СКУД, после чего эксперты компании-инсталлятора должны провести детальный анализ и предложить оптимальное решение. Что касается стоимости, то ценовой диапазон достаточно велик. «В какую сумму может обойтись стоимость исправления неправильного проектного решения, зависит от конкретной ситуации, – отмечает Дмитрий Иванюшин. – В худшем случае придется заменить систему целиком. При этом следует учесть затраты на демонтаж старой системы, проектирование, покупку, монтаж и настройку новой. Иногда эксплуатация неправильно спроектированной и смонтированной системы обходится дороже, чем полная замена». Юрий Жуковский приводит пример: «Наиболее распространенный случай, когда заказчик ставит задачу повысить пропускную способность проходной. Можно предположить две причины низкой пропускной способности: неправильно оцененное количество турникетов с конкретной пропускной способностью (тогда решение состоит в увеличении числа турникетов или замене на другой тип) или задержки в обработке запросов контроллеров к базе данных сервера СКУД (тогда решение состоит в установке новых контроллеров с буферной базой данных, если нет возможности модернизировать остальную часть системы). Как правило, замена старых турникетов на новые модели с высоким механическим ресурсом обходится дороже замены электронных компонентов системы. Поэтому цена проектной ошибки может быть весьма высокой».

**» Из теории управления качеством известно, что стоимость обеспечения качества и предупреждения ошибок всегда ниже, чем стоимость исправления дефектов.**

«Из теории управления качеством известно, что стоимость обеспечения качества и предупреждения ошибок всегда ниже, чем стоимость исправления дефектов», – констатирует Дмитрий Иванюшин. Для этого, по мнению Алексея Орлова, нужно правильно составить матрицу доступа сотрудников компании и типовых посетителей. Дмитрий Иванюшин рекомендует начать с анализа всех рисков, затем следует определить функции каждого элемента в комплексе обеспечения безопасности объекта. «Лучше всего обратиться за помощью к профессионалам в данной области и с ними анализировать возможные варианты развития событий и необходимые и достаточные меры безопасности, – уверяет Михаил Трифонов. – Инвесторы и заказчики не обладают достаточными знаниями в современных технологиях и не могут грамотно объяснить свои потребности и описать функционал работы защищаемого объекта». Однако на практике так бывает не всегда. По словам Михаила Трифонова, к сожалению, и владельцы недвижимости не горят желанием приглашать специалистов на аудит систем, так как это приведет к необходимости дополнительных инвестиций и уменьшению прибыли. В результате случаются ЧП, такие как пожар в «Хромой лошади» или в Сахалинском Сбербанке, когда гибнут люди.

# ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ:

## ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ

» Принятый в конце ноября прошлого года закон «Об энергоэффективности» изменил правила игры на рынке коммунальных услуг и поставил многих его участников перед необходимостью пересмотра своих экономических приоритетов. Как жить и работать в новых условиях? Ответить на этот вопрос поможет опыт тех компаний, которые выбрали энергосбережение как долгосрочную стратегию развития.

С каждым днем становится все более очевидно, что энергоэффективность является одним из основных трендов развития мировой экономики в XXI веке. И коммунальное хозяйство не может стать исключением. Более того, в ЖКХ вопрос сокращения энергопотерь стоит гораздо острее, чем в любом другом секторе экономики, ведь почти половина всех топливно-энергетических ресурсов развитых стран тратится сегодня на обеспечение коммунальных нужд их граждан.

Что касается нашей страны, то здесь ситуация еще более тревожная. Например, в Москве на коммунальные нужды уходит около 60% всей производимой тепловой энергии и более четверти – электрической. Причем от 40 до 70% этой энергии просто рассеивается в атмосферу. В регионах дела обстоят не лучше. Жилые дома постоянно излучают тепло через тонкие панельные стены, межплитные швы, разбитые окна на лестничных клетках и открытые форточки,

превращая города в гигантское энергетическое решето.

Во многом благодаря ситуации, сложившейся в ЖКХ, валовой внутренний продукт страны имеет колоссальную энергоемкость, одну из самых высоких в мире. Ученые считают, что этот показатель может быть снижен более чем на 40 %. Но для этого необходимо существенно повысить эффективность использования ресурсов: в частности, привести весь жилой фонд и коммунальную инфраструктуру в соответствие с современными стандартами энергосбережения. Ведь основной объем теплопотерь приходится сегодня именно на жилые здания, а не на городские и квартальные теплосети. Однако эта проблема требует комплексных решений, что, к сожалению, в наши дни большая редкость. «Коммунальные службы подчас исходят лишь из соображений сиюминутной экономии либо формально подходят к исполнению требований закона «Об энергосбережении». Например, переводят дома на приборный учет, не проводя никаких работ по модернизации отопительных систем. Однако сам по себе прибор учета никакой экономии дать не может, поэтому счета за тепло растут, а его потребление не снижается. Это ведет лишь к конфликту между собственниками и теплоснабжающими компаниями», – считает Михаил Шапиро, генеральный директор компании «Данфосс», производящей энергосберегающее оборудование для систем отопления и теплоснабжения зданий.

Если же модернизация и проводится, то зачастую носит половинчатый характер. Ведь чтобы добиться действительно существенной экономии тепла в 35–45 %, нужно оптимизировать работу всех элементов домовой отопительной системы. Первый и самый очевидный шаг – установка индивидуального теплового пункта (ИТП). Это позволит корректировать теплопотребление в соответствии с погодными колебаниями. Кроме того, ИТП «забирает» только то количество тепла, которое нужно для обеспечения внутренних потребностей здания.

Но эти потребности тоже можно и нужно оптимизировать. В частности, необходимо дать жильцам возможность управлять своим теплопотреблением, то есть регулировать температуру отопительных батарей. В противном случае они будут продолжать отапливать улицу через открытые форточки. Решением этой проблемы являются радиаторные терморегуляторы. Будучи установлены на всех радиаторах в доме, они позволяют автоматически поддерживать в каждой комнате заданную ее обитателями температуру воздуха. Не менее важна автоматическая балансировка системы по стоякам, позволяющая добиться равномерного распределения горячей воды по дому. «Только комплекс мероприятий, вкупе с установкой приборов учета, может дать не номинальный, а вполне реальный экономический эффект, то есть обеспечить значительное снижение теплопотребления и реальные сроки окупаемости оборудования, – говорит Михаил Шапиро. – А если в дополнение к общедомовому прибору учета тепла установить индивидуальные счетчики-распределители в квартирах, то у каждого собственника появится персональный стимул к экономии, что может дать результат даже выше прогнозируемого».

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ПО-УРАЛЬСКИ

Впрочем, проблемы российского теплоснабжения носят не только технический характер. Например, сегодня часто можно услышать реплики о том, что на пути внедрения энергоэффективных технологий в российском ЖКХ стоят естественные преграды – в частности, прямая экономическая зависимость генерирующих компаний и коммунальных структур от объемов энергопотребления. Однако практика показывает, что подобные утверждения не просто далеки от истины, но противоречат здравому смыслу. Энергосбережение может существенно повысить рентабельность генерирующих предприятий, теплоснабжающих организаций и управляющих компаний. Вопрос лишь в том, как правильно выстроить стратегию реформирования отрасли.

В качестве одного из наиболее показательных примеров комплексного подхода к реформированию городских энергосетей можно привести программу развития системы теплоснабжения Челябинска, реализация которой должна начаться в 2010 году. В рамках этого проекта планируется установить в жилых многоквартирных домах 2500 ИТП. Причем сделать это энергокомпания «Фортум» (основной поставщик тепла и электричества в городе) собирается за свой счет, а впоследствии передать оборудование на обслуживание коммунальным структурам. Расчет энергетиков прост. Согласно данным директора Челябинских тепловых сетей Сергея Лобанова, стоимость тепла, которое

**» Чтобы добиться действительно существенной экономии тепла в 35–45 %, нужно оптимизировать работу всех элементов домовой отопительной системы. Первый и самый очевидный шаг – установка индивидуального теплового пункта (ИТП).**

## Регионы – за экономию

**Не только в столице Южного Урала сегодня рассматривают энергосбережение как инструмент для решения экономических задач. С проблемой дефицита энергомощностей столкнулась недавно теплоснабжающая компания Гатчины (Ленинградская область) – города с почти 100-тысячным населением. «Мы оказались в непростом положении, – говорит главный инженер МУП «Тепловые сети г. Гатчины» Владимир Шарабакин. – Городские коммуникации создавались давно и не были рассчитаны на современные нагрузки. Чтобы обеспечить полноценное теплоснабжение всем абонентам центральной части города, необходимо менять магистральные трубы, что позволит увеличить пропускную способность теплотрасс. В то же время наши расчеты показывают, что тепло, отпускаемое потребителям, используется неэффективно, особенно в межсезонье. Когда в помещениях становится жарко, люди открывают форточки и греют улицу, причем эти потери значительно превышают наши потребности в дополнительных энергоресурсах. Если заменить элеваторные узлы в домах на автоматизированные индивидуальные тепловые пункты с погодозависимым регулированием, то нагрузка на городскую теплосеть резко уменьшится. Кроме того, после установки ИТП система теплоснабжения в зданиях становится закрытой и необходимое рабочее давление в ее внутреннем контуре создается насосным оборудованием, входящим в состав теплового пункта. Таким образом, мы можем снизить нагрузку на насосы в котельных, которые сейчас «прокачивают» весь город. А это тоже немалая экономия».**

**Несколько иная проблема возникла у коммунальных служб города Заречного Свердловской области. Жилой фонд этого города насчитывает около 200 многоквартирных домов, подключенных к системе центрального теплоснабжения. Несмотря на то что зимой температура воздуха в этих широтах нередко опускается ниже -30 °С, в последние годы зареченцы страдают от систематических «перетопов». «Температурный режим в городской теплосети часто бывает нестабилен. В результате в системы теплоснабжения зданий поступает перегретая вода. Да и на улице не всегда мороз, – объясняет директор обслуживающей городское жилье управляющей компании ООО «ДЕЗ» Сергей Сколобанов, – поэтому в домах жарко. Но жильцы не располагают никакими средствами для регулирования температуры воздуха. В итоге получается, что люди платят за лишние гигакалории, тогда как могли бы потратить эти деньги, например, на текущий ремонт или благоустройство своих домов».**

**Чтобы исправить ситуацию, было решено в рамках федеральной программы капитального ремонта оснастить домовые системы отопления средствами тепловой автоматики. Примечательно, что сделать это собственникам порекомендовало руководство управляющей компании. В минувшем году в 60 жилых домах Заречного уже были установлены узлы регулирования, позволяющие управлять температурой теплоносителя на вводе в здание в соответствии с изменениями погодных условий. Теперь климат в домах всегда комфортный. Логическим завершением стал перевод отремонтированных домов на приборный учет тепла. «Мы не только решили проблему «перетопов», но и получили 20 %-ную экономию на платежах за отопление, – говорит Сергей Сколобанов. – В следующем году мы планируем подать новую заявку в Фонд содействия реформированию ЖКХ и провести реконструкцию еще в 70 зданиях».**

город ежегодно теряет через форточку, составляет 635 миллионов рублей. Это потенциал, расходуемый сегодня энергокомпанией вхолостую. Для сравнения: суммарные потери за счет утечек тепла не превышают 5 миллионов рублей.

Выгодна модернизация и горожанам. Ведь после перевода жилого фонда на приборный учет тепла, что является обязательным требованием закона «Об энергосбережении», жители Челябинска смогут управлять своим теплопотреблением. А значит, снизится и размер платежей за тепло. По подсчетам энергетиков, экономия средней семьи составит 1700–2500 рублей за один отопительный сезон.

Большинство развитых стран Европы столкнулось с дефицитом энергоресурсов уже более 30 лет назад. И камнем преткновения, как и сегодня в России, тогда стала чрезмерная энергоемкость жилищно-коммунального хозяйства. Однако опыт нескольких последних десятилетий показал, что проблема эта разрешима. Более того, в процессе ее решения коммунальные службы могут выйти на новый уровень рентабельности. Похожие преобразования начинаются сегодня и в нашей стране. Главное сейчас, уверены специалисты, с максимальной пользой использовать опыт, накопленный как ближайшими соседями по карте мира, так и российскими регионами.

**Александр Ксендз,**
директор департамента оценки коммерческой недвижимости консалтинговой группы «НЭО Центр»

**?** Арендатор несет расходы по оплате коммунальных услуг с учетом мест общего пользования или только исходя из фактически занимаемой площади?

Коммунальные платежи являются неотъемлемой составляющей эксплуатационных расходов. Существует два вида аренды объектов коммерческой недвижимости: валовая и чистая аренда.

При валовой аренде арендодатель оплачивает все расходы по объекту недвижимости, например налоги, страхование, ремонт, коммунальные расходы и т. д.

При чистой аренде помимо арендной платы арендатор оплачивает пропорциональную долю эксплуатационных расходов. Чистая аренда бывает трех видов: одинарная, двойная и тройная. При одинарной чистой аренде оплачивается пропорциональная доля некоторых или всех эксплуатационных расходов вдобавок к базовой арендной плате. В таком случае может иметь место положение о «предельных расходах». Это положение устанавливает уровень, с которого арендатор начинает материально участвовать в оплате эксплуатационных расходов здания. Двойная чистая аренда – это когда арендатор пропорционально оплачивает налог на имущество, страхование здания, коммунальные платежи и специальные начисления. Аренда тройной чистоты подразумевает под собой ситуацию, когда арендатор оплачивает все, что связано с жизнедеятельностью здания, включая техническое обслуживание и ремонт здания. Арендатор должен оплачивать счета за коммунальные услуги, выставленные за арендованные помещения, арендодатель также взимает с арендатора пропорциональную долю в занимаемой площади в здании на оплату коммунальных услуг с непосредственно не арендуемой площади. Примером может служить счетчик, установленный на всё здание, например, счета муниципальных служб за электричество, теплоснабжение, водоснабжение. Удаление отходов и вывоз мусора может включаться в коммунальные платежи, а может рассматриваться как отдельная услуга, в зависимости от договора с подрядчиком. Бизнес-деятельность некоторых компаний подразумевает то, что объекты утилизации могут представлять биологическую или другую опасность, соответственно, утилизация таких объектов может обойтись арендатору дороже.

Независимо от того, требует ли договор аренды выплаты базовой арендной платы, большинство арендаторов также оплачивают часть общих затрат на эксплуатацию объекта недвижимости. Обычно такие платежи производятся ежемесячно авансом. На практике оцениваются расходы за наступающий год, а арендаторам предоставляется перечень этих расходов. В конце года фактические расходы на здание за год сравниваются с оценочными расходами. Если сумма фактических платежей ниже оценочных, то маржу арендаторам зачисляют в счет следующего года, если выше – то арендатор компенсирует разницу, обычно в течение 30 дней.

При любом виде чистой аренды, когда оплачивается доля эксплуатационных расходов, базовая арендная плата должна учитывать тот факт, что определенные коммунальные платежи не были включены в ее расчет.

При валовой аренде, когда арендатор ничего не оплачивает, с него должна взиматься более высокая базовая арендная плата.

Ни один стандартизированный договор аренды не может учесть все возможные договоренности по коммунальным платежам между арендодателем и арендатором, тут необходима юридическая помощь. В России зачастую такие договоренности могут иметь понятийный характер. Вывод один – необходимо обо всех нюансах договариваться заранее, единого правила нет.

**Наталья Скачкова,**
директор департамента коммерческой недвижимости УК FACILICOM

**?** Каким образом меняется специфика работ на объекте в весенне-летний период? На что стоит обратить самое пристальное внимание эксплуатирующим подразделениям в это время?

Со сменой сезона меняется и состав работы на объекте.

Несмотря на то что лето традиционно воспринимается как более спокойный и тихий сезон, управляющие компании начинают все восстановительные работы. Именно эти работы несут в себе основные расходы в этот период.

В связи с восстановительными расходами летом затраты на эксплуатацию могут быть выше, чем зимой. После таяния снега происходит восстановление герметизации фасада здания, а также ремонтируется и восстанавливается кровля здания. Производятся работы по укреплению наружных ливнестоков. Выполняется ремонт наружных блоков кондиционеров.

Основные затраты приходятся на период с мая по июль. В этот период идет подготовка к отопительному сезону, а это – одна из самых затратных программ в обслуживании здания.

Так, происходит замена изношенных частей, проверка тепловых счетчиков, замена основных фондов в котельных и прочие работы.

С середины весны происходит запуск всех климатических систем (системы вентиляции и кондиционирования). Производится осмотр, замена фильтров и другие работы.

В летний период идет постоянная работа климатических систем, причем, так как летом одному человеку при 25 градусах в помещении холодно, а второму – жарко, регулировка должны быть настроена таким образом, чтобы довольны в итоге остались все.

Также весной и летом добавляются затраты на ремонт и восстановление дорожного покрытия.

Что касается клининговых услуг, то тут небольшое сокращение расходов может происходить за счет оптимизации количества персонала в летний период (летом все-таки чище). При этом появляются обязательные затраты на мойку фасадов, окон и, например, высадку газонов и уход за ними.

# Телекомоператоры: выбор есть – торг уместен

» Раньше при строительстве офисных центров собственник выбирал эксклюзивного телеком-оператора, который предоставлял услуги связи на всем объекте. Так было проще – договор заключался всего один, а арендатор был согласен на всё. Сегодня собственники отказываются от эксклюзивных операторов, давая арендаторам альтернативу. Парадокс: чтобы сохранить арендатора, девелопер должен уметь быть эксклюзивным, но в то же время на объекте нельзя позволить быть эксклюзивным телекомоператору.

*Татьяна Прозорова*

Существует два вида эксклюзива на объекте. Первый – это эксклюзив, к которому привлекается специализированный оператор, работающий на рынке коммерческой недвижимости («большая тройка» таких операторов – «Билайн Бизнес», «Комстар», «Гарс Телеком»). Второй – это «карманные» операторы крупных девелоперов, которые сами оказывают телекомуслуги на своем объекте. «Минусы первых – это высокие цены для арендаторов, неповоротливость оператора, плюсы – высокое качество услуг. В случае с «карманными» операторами собственников, как правило, речь идет о низком качестве услуг и опять же о высоких ценах», – говорит Михаил Сергеев, директор по корпоративным коммуникациям «Гарс Телеком».

Сегодня на рынке недвижимости эксклюзив представлен в большинстве случаев телекомподразделениями девелоперов. Эксклюзивные договоры на предоставление услуг связи на объекте постепенно изживают себя, так как для девелоперов коммерческой недвижимости на первом месте по приоритетности стоит обеспечение для арендаторов комфортных условий работы. «Стандартом для большинства объектов офисной недвижимости становится нахождение на объекте 2–3 опе-

раторов связи для обеспечения свободной конкуренции, а также готовность собственника или УК организовать ввод нового оператора по запросу арендаторов», – говорит генеральный директор «КОМКОР» (торговая марка «АКАДО Телеком») Леонид Гуштуров. Такой подход не только обеспечивает конкурентные цены на телекоммуникационные услуги (что нейтрализует возможность возникновения недовольства со стороны арендаторов), но и гарантирует наличие устойчивой телекомсвязи на объекте (при возникновении проблем у одного оператора клиенты имеют возможность воспользоваться услугами другого оператора). «Сегодня основной параметр – это возможность выбора. И если арендатор пользуется одним оператором связи по Интернету и ему необходимо бесперебойное получение услуги, то очень часто подключают резервный канал у другого оператора связи», – рассказывает Андрей Савельев, коммерческий директор ООО «Плюс Телеком».

Однако схемы привлечения операторов на объект могут быть разными. «Проблема в том, что наличие нескольких операторов приводит к «зоопарку» на объекте, – считает Михаил Сергеев, – каждый строит свою инфраструктуру под своего клиента, дальше операторы начинают конкурировать за клиентов в здании, начинаются войны операторов, снижаются цены, вымывается выручка. Итог – операторы экономят на оборудовании и качестве услуг. Плохо всем – и арендаторам, и операторам, и собственнику». В связи с этим компании начинают искать способы оптимизации своей работы на объекте. Например, сегодня некоторые телекомоператоры предлагают услугу «Локальный оператор здания». Она предполагает наличие в здании единого оператора, который строит единую качественную инфраструктуру. Далее к нему «присоединяется» несколько операторов. Итог – нет эксклюзива, но есть порядок.

Возможность выбора в начале кризиса стала не просто желанием клиента, а необходимостью. Многие операторы почувствовали на себе перемещения арендаторов. «В конце 2008 – начале 2009 года мы потеряли довольно много своих клиентов, потому что люди начали съезжать из дорогих офисов и переезжать в более дешевые. Сначала мы расстроились, но потом поняли, что в наших зданиях тоже стали появляться новые компании, которые становились нашими клиентами. Пошла ротация», – рассказывает Кирилл Проскурин, генеральный директор «Мультилайн».

Критерии отбора телекоммуникационных операторов различаются в зависимости от класса офисных центров, в которых предоставляются услуги. Так, для бизнес-центров более низкого класса при подборе оператора связи большую роль играет тарифная политика оператора, гибкость подхода при решении любых вопросов, быстрота реагирования на возникающие проблемы и т. д.

«Общим условием, ставшим сегодня наиболее актуальным, является качество работы клиентских и сервисных служб компании. Данный критерий важен не только при взаимодействии оператора связи и собственника помещения, но и при взаимодействии оператора связи и конечных арендаторов», – считает Леонид Гуштуров.

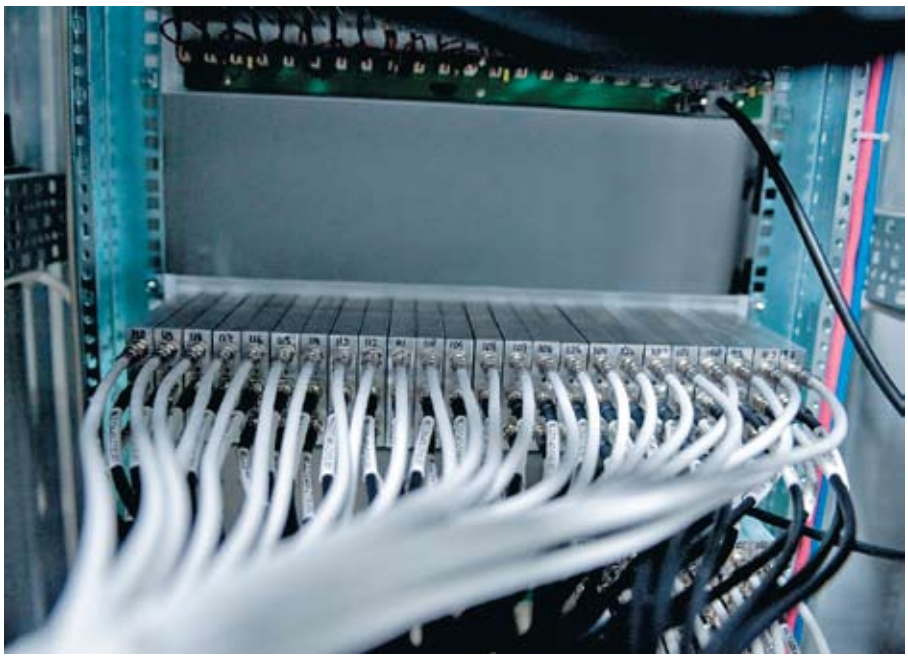
Другим немаловажным критерием выбора является наличие собственной опорной сети на территории Москвы и точки присутствия оператора связи в доступности к объекту коммерческой недвижимости.

По мнению Андрея Савельева, собственник в первую очередь полагается на технические возможности оператора. То есть когда он сможет «войти» на объект, с какой скоростью предоставлять услуги, как быстро начать предоставлять услуги конечным пользователям.

Оператор может быть выбран или на тендерной основе, или на основе личных связей. «Если смотреть правильный сценарий, то речь идет о тендере. Тендеры в последние два года стали в сегменте качественных объектов нормой. Критерии – опыт и специализация», – рассказывает Михаил Сергеев. Сроки принятия решения о выборе телекомоператора зависят от того, какой статус собственник объекта возлагает на поставщика услуг связи.

Если собственник заключает с оператором связи договор эксклюзивности и возлагает

**» Сегодня стандартом для большинства объектов офисной недвижимости становится нахождение на объекте 2–3 операторов связи для обеспечения свободной конкуренции.**



на него часть инвестиционных расходов, то он должен определиться с выбором партнера – оператора телекоммуникационных услуг уже «на стадии котлована». Как показывает практика, многие компании все чаще обращаются к операторам и на более ранних сроках – при развертывании стройплощадки. Востребованы сегодня услуги видеонаблюдения за строящимися объектами, что позволяет дистанционно контролировать процесс, а также наличие базовых средств связи для оперативного руководства и взаимодействия.

«Если собственник объекта коммерческой недвижимости берет на себя основные функции по подготовке инфраструктуры для предоставления услуг связи на объекте, то он может определиться с выбором позже», – поясняет Леонид Гуштуров. Обычно это происходит, когда уже ведется строительство офисного центра, но еще не начинается внутренняя отделка. Оптимальный срок создания узла связи на таком объекте – за 2–3 месяца до момента запуска на объект первого арендатора.

На уже функционирующем объекте отказаться от эксклюзивного оператора можно в том числе и судебным путем. В данном вопросе всё зависит от договоренностей (в том числе документально зафиксированных) между собственником и оператором. Все иски, которые были рассмотрены в суде, пока приводят к тому, что собственник здания компенсирует оператору затраты на подключение к конкретному объекту, а никак не упущенную выгоду. «Если в договоре сегодня написано об эксклюзиве, это только для общего ощущения своей эксклюзивности. Никакого законного основания на это нет», – поясняет Кирилл Проскурин. Нельзя также забывать, что эксклюзивность может не понравиться Федеральной антимонопольной службе.

Как и в любой другой сфере бизнеса, конкуренция, как правило, порождает снижение цен и повышение качества услуг. «Бывают и исключения – когда, к примеру, тарифная политика определяется собственником здания или управляющей компанией», – говорит Леонид Гуштуров.

Хотя, по мнению Кирилла Проскурина, классический случай – это местная олигополия: «В таком случае никто ничего не теряет. Обычно арендодатель говорит, что в этом месте должны быть такие-то цены, они прописываются в договоре о сотрудничестве, который заключается при входе оператора в здание». Чаще всего собственники предоставляют арендатору список операторов, которые есть на объекте и из которых арендаторы могут выбрать. Однако арендатор всё чаще имеет не просто возможность выбора, но и возможность привести в бизнес-центр своего оператора.

«Сегодня учитывается прежде всего мнение арендатора. Ибо какого оператора он захочет, тот и будет работать. Особенно если арендатор занимает 1000 и более кв. м. Ранее нужно было быть очень большим арендатором, чтобы разрешали привести своего оператора», – говорит Михаил Сергеев. С ним соглашается и г-н Гуштуров: «Безусловно, как и любая новая тенденция, начинается всё «с верха пирамиды» – больше шансов на удовлетворение таких требований у крупных, якорных арендаторов. Но постепенно тенденция распространяется на всё большее число арендаторов, объектов и собственников. В этом году мы вслед за своими клиентами пришли на большое количество объектов, где ранее существовал эксклюзив». Есть и обратная связь – если арендатор и оператор связи довольны друг другом, оператор может привести арендатора в тот офисный объект, где они уже представлены.

Сами операторы поняли, что эксклюзива скоро совсем не станет. «Мы понимаем, что если сегодня мы получаем эксклюзив на полгода, мы точно знаем, что всё равно собственник одумается и поймет, что эксклюзив сдерживает развитие», – подводит итог Кирилл Проскурин.

# всё начинается с пола

# 2010

***Подпишись на единственный в России профессиональный журнал о напольных покрытиях «Flooring Professional Magazine»***

горячая линия для подписчиков:

**+ 7 /495/ 926 45 75**

e-mail: subscription@impressmedia.ru

www.flooringmagazine.ru

издательский дом

**IMPRESSMEDIA**

# Клининг:
## оптимальное качество по оптимальной цене

**» В условиях экономического кризиса все больше компаний стали задумываться, как сократить текущие расходы на эксплуатацию объектов коммерческой недвижимости. Клининг составляет весомую часть затрат, которую сегодня УК и собственники стремятся сократить максимально.**

*Сергей Львовский, исполнительный директор «Эль энд Ти Сервисиз»*

Зачастую многие компании оптимизируют свои издержки за счет уменьшения стоимости уборки, не меняя сервисного плана, или же переходят на собственный клининг. И то и другое приводит к ряду проблем. При сокращении расходов на уборку без изменения сервис-плана падает качество, что напрямую влияет на имидж объекта коммерческой недвижимости и косвенно влияет на имидж арендаторов. При переходе на уборку объекта своими силами велика вероятность нарушений технологий уборки, что чревато испорченными поверхностями, а значит, необходимостью делать ремонт. Все это вовсе не означает, что нет возможности грамотного сокращения расходов на клининг – без ущерба для качества профессиональной уборки.

### ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УБОРКИ. СЕРВИС-ПЛАН

Основой работы с клининговой компанией, кроме договора, который учитывает все экономические аспекты, является сервис-план уборки. Это документ, в котором прописаны все услуги, которые оказываются

на объекте: их периодичность, интенсивность, а также результат предоставляемых услуг. Для того чтобы правильно спланировать работу клининговой компании, учесть все нюансы, но не перегрузить контракт ненужными работами, которые напрямую влияют на стоимость услуг, очень важно совместно с заказчиком рассмотреть план объекта и определить, какие зоны в каком виде уборки нуждаются. К примеру, только заказчик лучше всего знает жизнедеятельность офиса: какие помещения и в какое время свободны, как работают системы входов и выходов в помещения. Случай из практики: на одном из объектов была сложная пропускная система, что не было учтено при согласовании плана работ, и уборщицам приходилось тратить значительную часть рабочего времени на подбор ключей.

После проработки различных нюансов составляется сервис-план. Далее сервис-план дробится на рабочие карты для сотрудников клининговой компании. В таких картах четко расписан весь рабочий день буквально поминутно, а также прописаны используемый инвентарь, моющие средства и их дозировка. Такой расписанный сервис-план позволяет легко контролировать работу клининговой компании.

**» Важным аспектом экономии в клининге является определение и согласование критериев качества уборки, что напрямую отражается на стоимости услуг. Необходимо понимать, за какие работы и какой результат платит заказчик.**

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СОГЛАСОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ УБОРКИ

В большинстве случаев у собственников объектов высокой категории возникает желание заказать профессиональную уборку по высшему стандарту, однако, как показывает практика, это не всегда так необходимо. Важным аспектом экономии в клининге является определение и согласование критериев качества уборки, что напрямую отражается на стоимости услуг. Необходимо хорошо разобраться в видах уборки, за какие работы и какой результат платит заказчик. Стоит задаться вопросом, в каких местах необходима уборка по VIP-классу, а в каких достаточно просто стандартной уборки, – это позволит в значительной степени оптимизировать издержки на уборку, при этом не потеряв в качестве.

## МЕТОДЫ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ

Из таблицы № 1 очевидно, что наиболее привлекательной статьей для сокращения стоимости клининговых услуг является фонд оплаты труда.

Как показывают опыт и практика, существует три основных способа сокращения затрат на ФОТ:

1) сокращение заработных плат сотрудников уборки без внесения изменений в перечень предоставляемых услуг. Основными недостатками данного метода будут являться резко возросшая текучка кадров и, главное, снижение качества предоставления услуги;

2) сокращение числа сотрудников без изменения объема и условий уборки. Этот способ сокращения также характеризуется негативными последствиями – увеличением процента текучки кадров и ухудшением качества уборки;

3) сокращение затрат на ФОТ путем уменьшения числа сотрудников и внесения изменений в перечень услуг, то есть при помощи корректировки сервисного плана.

При использовании третьего метода исполнитель может донести до заказчика две простые, но важные истины:

– можно сократить издержки на той уборке, которую каждый сотрудник может сделать на своем месте сам;

– зачем убирать там, где чисто.

## В тему

Попов Олег, генеральный директор компании Cristanval

**Сектор профессиональной уборки ощутил на себе влияние кризиса так же, как и другие. Некоторые клиенты предложили уменьшить контракты на 20–25%. В ответ клинеры предложили изменить перечень и периодичность услуг на объекте, при этом клиент понимает, что качество уборки неизбежно снизится. Например, зоны с низкой проходимостью или подсобные (технические) помещения объектов стали убирать не каждый день, а 3 раза в неделю. Экономят, как известно, прежде всего на том, что не является первой необходимостью. В клининге – это спецработы: чистка ковролина в офисе, мойка окон, генеральная уборка и т. д. На этом фоне для удержания существующих клиентов мы пошли навстречу – предложили бонусы в виде бесплатной генеральной уборки.**

**Оптимизировать издержки можно также за счет сокращения рабочего дня линейного персонала на объекте, снижения ФОТ. Однако данный «рычаг» имеет свои ограничения.**

**Очень популярно среди компаний переходить с дорогих западных химических средств на отечественные. Наша компания не пошла в общем русле, поскольку мы сотрудничаем напрямую с западными производителями. Это позволяет существенно сократить данную статью расходов при уборке объектов. Также чрезвычайно эффективным решением для нашей компании стала оптимизация структуры компании – избавление от дублирующих функций сотрудников, переход к новой функциональной структуре.**

**» Уменьшение затрат на ФОТ путем сокращения числа сотрудников и внесения изменений в перечень услуг, то есть при помощи корректировки сервисного плана, – оптимальный метод сокращения затрат.**

При выборе данного метода и соблюдении всех вышеизложенных условий зарплаты уборщиков и объем работ каждого останутся неизменными за счет сокращения общего перечня услуг и перераспределения обязанностей между клинерами, текучка кадров не превысит прежнего уровня и – главное – качество работ будет на высоте.

Метод позволит добиться экономии на фонде оплаты труда:

– в регулярной уборке (комплексной) – более 30%;

– в поддерживающей уборке – на 50%.

### ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ НА ЭТАПЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ. ТРЕХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ЗАЩИТЫ НА ВХОДНЫХ ГРУППАХ

Установка 3-уровневой системы защиты на входных группах еще на этапе проектирования позволит задержать до 70–90% грязи, таким образом, значительно меньше времени потребуется на уборку помещений.

### РАСПОЛОЖЕНИЕ ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ УБОРЩИКОВ

Важным аспектом экономии клининговых расходов является расположение подсоб-

Таблица 1. Основные составляющие затрат на клининговые услуги

| | |
|---|---|
| a. | Фонд оплаты труда (включая все налоговые отчисления) – 65–70 % от общей стоимости услуг |
| b. | Затраты на уборочное оборудование, инвентарь и материалы – 13–18 % |
| c. | Стоимость работы руководящего состава (администрирование рабочих процессов) – 3 % |
| d. | Инвестиции и ремонт (приобретение техники и техническое обслуживание) – 5–8 % |
| e. | Прибыль исполнителя – 10 % |

*Источник: « Эль энд Ти Сервисиз»*

ных помещений для клинеров. Очень часто для клининга выделяются маленькие помещения, а то и вовсе закуточки. Если комната одна, клинер вынужден вновь и вновь возвращаться сюда за нужным инвентарем, средствами уборки, то есть значительную часть времени тратить на переходы – это увеличивает время уборки и, соответственно, влияет на стоимость.

В многоэтажном объекте достаточно иметь одну комнату на первом этаже и небольшие помещения на каждом этаже, они могут располагаться в туалетных комнатах и быть размером с кабинку. В этом случае сокращается время на переходы, а значит, и время на уборку. Клинер спокойно перемещается с этажа на этаж, не везя за собой весь необходимый инвентарь, что выглядит более эстетично.

## ГРАМОТНЫЙ ПОДБОР ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Немаловажно грамотно подбирать отделочные материалы объекта недвижимости. Стоит не только обращать внимание на их дизайн, нужно предусмотреть дальнейшие затраты на обслуживание и уборку этих материалов. Например, если в ТЦ или БЦ на полу лежат белые мраморные плиты – конечно же это смотрится красиво, однако достаточно сложно добиться безупречной чистоты пола в течение дня, так как потребуется постоянная уборка этого пола – на этом полу видна даже пыль. Также следует разумно подходить к выбору декоративных элементов (полированная сталь, стекло, зеркала): удаление грязи, отпечатков пальцев с этих элементов занимает много времени, что влияет на конечную стоимость услуг клининговых компаний. Кроме того, не стоит забывать и о специальной химии для каждого вида покрытий, которая иногда тоже влетает в копеечку.

## ПЛАНИРОВКА ОБЪЕКТА С УЧЕТОМ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

При планировании объекта стоит помнить о том, что затраты на эксплуатацию будут значительно меньше, если использовать уборку с помощью машин. В этом случае производительность будет выше, на объекте будет задействовано меньшее число персонала. К примеру, при уборке многоуровневой парковки могут возникнуть сложности, если угол подъема пандуса не позволяет поломоечным машинам подняться на следующий уровень. Столкнувшись с этими проблемами, можно решать их по-разному. В любом случае это потребует дополнительных временных и финансовых ресурсов. Проще и дешевле предусмотреть подобные вопросы еще на этапе проектирования объекта.

BILFINGER BERGER Facility Services

HSG zander

Property & Facility Management

Phone: +7 (495) 229 95 50

www.hsgzander.ru

## » Потолок-невидимка

Rockfon A/S выводит на российский рынок потолочные панели Sonar с X-кромкой. Благодаря новой форме кромки после монтажа подвесная потолочная система становится невидимой, поверхность потолка приобретает лаконичный ровный вид, при этом стоимость используемой подвесной системы снижается на 50%. Панели Sonar X выступают в качестве более доступной альтернативы панелям со скрытыми кромками и отличаются простотой монтажа и эксплуатации. При необходимости панели легко демонтируются, обеспечивая беспрепятственный доступ к скрытым коммуникациям.

«Sonar X полностью скрывает видимую подвесную систему и имеет слабо различимые стыки кромок, поэтому решает множество задач одновременно: потолок легко монтируется, приобретает эстетичный и ровный вид, обеспечивает акустический комфорт в помещении и предоставляет широкие возможности для создания уникальных интерьеров. При этом на новый продукт распространяется и гарантия Rockfon, которая составляет 15 лет», – рассказывает о новом продукте Сергей Курицин, руководитель бизнеса Rockfon в России.

## » Чиллер экономит пространство

Gree Electric Appliances представляет в России новое поколение чиллеров модульного типа: X-Power (серия LSQW(R)F/C). Новые чиллеры GREE экономичнее своих предшественников и требуют на 35% меньше площади для установки. Революционные конструктивные решения GREE позволяют теперь устанавливать чиллеры вплотную друг к другу боковыми сторонами. В результате, установив всего два чиллера нового типа, можно сразу сэкономить почти 15 кв. м. Чиллеры X-Power GREE представлены четырьмя моделями различной мощности. Диапазон холодопроизводительности – от 60 до 152 кВт, теплопроизводительности – от 65 до 160 кВт. «Для крупных объектов можно объединить в единую систему до 8 холодильных установок одновременно с общим центром управления. В этом случае совокупная мощность системы чиллеров может достигать 1216 кВт. Этого достаточно для кондиционирования торгового центра площадью 15–20 тыс. кв. м», – комментирует Олег Бычков, технический директор «Евроклимат-Проф».

Каждый агрегат оборудован системой самодиагностики. При возникновении неполадки информация отображается на жидкокристаллическом дисплее установки. Следить за параметрами работы системы чиллеров GREE можно и дистанционно. Используя программу удаленного мониторинга, можно просто вывести данные о работе холодильной системы на экран нужного компьютера.

## » NAYADA-Crystal: двери-невидимки

Новые двери NAYADA-Crystal теперь вообще не содержат видимых металлических креплений. Конструкция полотна имеет стеклянные выступы, которыми надежно крепится в верхнем доводчике и нижней оси. Доводчик фиксируется в запотолочном пространстве, а нижняя ось врезается в пол. Отсутствие металлических деталей позволяет акцентировать внимание на красоте стекла дверного полотна или же на самом интерьере, если для двери выбрано прозрачное стекло. Несмотря на кажущуюся хрупкость, новые двери Crystal абсолютно надежны и безопасны. Полотно двери выполнено из закаленного стекла толщиной 10 мм, доводчик обеспечивает плавное закрытие двери и защищает от повреждений. Новые двери NAYADA-Crystal расширяют границы офисного или частного пространства, позволяют сделать его более открытым и прозрачным.

## » ToBeTouched: только дотронься

Компания Philips разработала удобную и простую в использовании панель управления освещением ToBeTouched. Ее легко установить, и в ней нет сложных многоуровневых настроек. Включать и выключать освещение или диммировать его, делать свет теплым или холодным, а также выбирать цветовые сцены в семействе ToBeTouched можно одним прикосновением к панели. Каким именно – становится понятно с первого взгляда.

Концептуальный дизайн новой панели ToBeTouched перекликается с пультом управления для серии декоративных светодиодных светильников LivingColors, разработанным Philips несколько лет назад. Световое кольцо ToBeTouched начинает светиться при приближении к нему.

Оттенок света в помещении меняется, если прикоснуться к соответствующей точке цветового спектра на светящемся ободке. Пользователь может сам выбрать нужный цвет или запустить программу смены цветовых сцен.

## Дуэт от AERECO

Компания AERECO представляет две новинки: гигрорегулируемое приточное устройство EHA2 и многофункциональное вытяжное устройство BXC.
EHA2 обеспечивает постоянный приток свежего воздуха в помещение, а вытяжное устройство BXC предназначено для удаления внутреннего загрязненного воздуха. Гигрорегулируемая система, которой оснащены оба устройства, контролирует расход воздуха в зависимости от уровня относительной влажности.
Размер EHA2 составляет чуть более 40 см в длину и 4 см в ширину. Благодаря таким изящным габаритам, современному внешнему виду, а также легкости установки, устройство совместимо с большинством окон и рольставен. Выпускается в четырех цветах (белом, сером, дуб и тик), кроме того, передняя панель может быть выкрашена в любой желаемый цвет.

Вытяжное устройство BXC легко крепится на стену квартиры, коттеджа или офиса на воздуховод взамен старых и неэффективных решеток. По внешнему виду оно напоминает вентиляционную решетку, но в отличие от нее оснащено несколькими «умными» механизмами и сочетает все функции и возможности своих предшественников. Так, в него встроен датчик присутствия, который автоматически увеличивает расход воздуха в момент появления в помещении человека. Применение новинки не требует никакого технического переоснащения – она совместима с большинством воздуховодов – как с диаметром 100 мм, так и 125 мм, а также проста и удобна в эксплуатации – работает на щелочных батарейках типа AAA.
Использование энергоэффективных систем вентиляции AERECO позволяет экономить до 40% тепловой энергии, идущей на подогрев вентиляционного воздуха.

## В любом месте веселее вместе

EVOline Caddy – мобильный блок розеток, расположенных именно в том месте, где вам это нужно. Вы легко перемещаете EVOline Caddy по офису при помощи встроенных колес. Если нужно создать мобильные рабочие места, EVOline Caddy обеспечит их необходимыми коммуникациями. Устанавливаете распределительный блок рядом с рабочим местом, выдвигаете встроенную розетку EVOline Port – и все нужные коммуникационные разъемы у вас под рукой.

## Боремся с огнем элегантно

Компания QUASAR успешно развивает производство противопожарных перегородок и дверей собственной разработки.
В качестве примера можно привести полностью остекленные огнестойкие перегородки и двери для дополнительного офиса Газпромбанка, расположенного в торговом центре «Аэробус». Огнестойкость смонтированных перегородок и дверей соответствует требованиям EI-60. Использование шлифованной нержавеющей стали для отделки каркаса перегородок и дверей позволило зрительно облегчить конструкцию. В результате эта массивная перегородка смотрится весьма элегантно.

## Три цвета – Gira

Gira расширяет цветовую гамму серии Gira F100: появилось три новых цвета рамок – «хром», «латунь» и «платина».

Серию можно использовать как в частной квартире, так и в офисном помещении. Она вписывается и в современный дизайн интерьеров, и в классический.

Gira F100 располагает всей полнотой ассортимента: ей доступны более 230 функций.

## » Инфракрасные барьеры FINIRIS II от SORHEA

На выставке MIPS–2009 компания SORHEA (Франция) впервые предложила российским потребителям периметральные системы охраны, в том числе инфракрасные барьеры FINIRIS II для охраны частных домов, банков, гаражей, складов и т. д.
Инфракрасные барьеры представляют собой две колонны, расположенные друг против друга по обе стороны охраняемой зоны. Корпус FINIRIS II изготовлен из алюминиевого профиля. Инфракрасные лучи проходят через несколько отверстий корпуса. Система механически устойчива, прочна. Утонченный дизайн (ширина колонны – 23 мм ), простота монтажа и экономичность делают барьеры FINIRIS II мировым лидером периметральных систем охраны в своем классе.
Компания «ГалФорт», являющаяся официальным дистрибьютором компании SORHEA в России, всегда готова проконсультировать, помочь в приобретении и монтаже данного оборудования.

## » Конденсационные котлы от Buderus

Современнее конденсационные котлы Buderus Logamax plus GB162 позволяют максимально использовать энергию сжигаемого топлива, сокращая при этом расходы потребителя на отопление. Ранее проблема заключалась в том, что в котлах традиционного типа некоторая часть энергии, образующейся в результате сжигания топлива в котле, не использовалась.

В настоящее время, благодаря инженерным разработкам, оказался возможным «сбор» такой энергии, за счет чего в современных конденсационных котлах КПД выше, чем у традиционных. Котлы Buderus Logamax plus GB162 компактны и имеют высокую теплопроизводительность – до 100 кВт, а при каскадной схеме подключения – до 1600 кВт при том, что занимаемая каскадом из 16 котлов площадь составит всего лишь четыре квадратных метра.

## » DVX-2100 от AMX

Enova – новая линейка продуктов AMX – объединяет все компоненты интегрированной автоматизированной системы, предлагая пользователю простое и вместе с тем максимально функциональное решение, включающее в себя управление, подключение мультиформатных сигналов, переключение, транскодирование и скелирование видеосигналов, локальное и дистанционное распределение, плюс микширование и усиление аудио сигналов – и все это в одном корпусе. DVX-2100 – идеальное решение для презентационных и переговорных помещений.
Объединение различных технологий в один корпус позволяет сэкономить не только средства, потраченные на приобретение одного устройства вместо целого ряда устройств для реализации одного и того же решения. Огромная экономия времени на проектировании, программировании и инсталляции – еще одно преимущество нового продукта AMX.

• Технология Smart Scale позволяет улучшать качество входящих видеосигналов до разрешения, превышающее характеристики HD, до 1920 x 1200.
• Более 200 комбинаций видеосигналов, включая DVI , RGB, компонентный, S-Video и композитный.
• Встроенный транскодер автоматизирует процесс управления сигналами на входах и выходах.
• Встроенные аудиомикшер, двухканальный усилитель по 25 Вт и семиполосный эквалайзер обеспечивают качество звука, соответствующее требованиям любого помещения.
• Интегрированный мощный контроллер NetLinx 2100 управляет любыми устройствами других производителей, входящими в систему.
• Объединение различных отдельных устройств в один корпус позволяет избежать дополнительных затрат, связанных с прокладыванием сложной кабельной сети.
DVX-2100 – уже в продаже.

# Компании

РОСТЕЛЕКОМ
ЗАО «МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ»

Комплексные решения по организации услуг связи: от проектных работ до новейших телекоммуникационных решений

- Телефонизация объектов под ключ
- Нестандартные IT решения для корпоративных клиентов и владельцев недвижимости
- Организация широкополосного доступа в Интернет и комплексная телефонизация торговых и бизнес-центров.
- Выдача справок о телефонизации, сдача технической документации Госкомиссиям

8 (499) 550-00-00
manager@ntt.ru
www.ntt.ru

НАЦИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ САЛОНОВ
ФРОНДА МЕБЕЛЬ
ВЕСЕННИЕ СКИДКИ на всю ОФИСНУЮ МЕБЕЛЬ
(495) 7-999-333
(495) 6-427-230
www.fronda.ru

ГАРС ТЕЛЕКОМ
Специализированный Оператор связи Для офисных центров
www.garstelecom.ru

art flora
мысли творчески
www.artflora.ru
+7.495.921.41.19
766.50.12
Озеленение интерьеров
Ландшафтный дизайн
Профессиональный уход за растениями

апрель
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УБОРКА ПОМЕЩЕНИЙ
КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА
МОЙКА ОКОН
ХИМЧИСТКА КОВРОВЫХ ПОКРЫТИЙ
ОБСЛУЖИВАНИЕ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ
Т./ф. (495) 974-7727, 755-9090
www.april-acc.ru
E-mail: info@april-acc.ru

МЕБЕЛЬ ДЛЯ ГОСТИНИЦ, БАРОВ И РЕСТОРАНОВ, ОФИСОВ
NORDTEX
www.nordtex.ru
ГК "НОРДТЕКС"
(495) 980 83 60
980 83 61
987 43 30
15 ЛЕТ РАБОТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО С ВЕДУЩИМИ ЕВРОПЕЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

**Как арендовать место под установку кофейного автомата? Куда обращаться в таком случае по вопросу аренды? В администрацию всего торгового центра или к руководству магазина, в котором мы хотим разместить автомат?**

**Андрей Панфилов,**
директор департамента торговой недвижимости консалтинговой компании RRG

Всё зависит от того, где и с какой целью размещается кофейный автомат.
Если владелец автомата размещает его с целью получения прибыли и хочет, чтобы он стоял в общей зоне (например, в галерее), то он должен обратиться в управляющую компанию, так как сдавать площадь будет собственник ТЦ.
Если автомат предполагается разместить в каком-либо магазине, то надо брать место в субаренду у арендатора. Однако в этом случае у арендатора обязательно должно быть право сдачи площади в субаренду, а если такового нет – разрешение от собственника. Другими словами, обращаться надо к тому, кто обладает правами на данную площадь.
Нередки случаи, когда установка кофейного автомата имеет промоцель, а не является средством получения прибыли. Например, в магазине ставится такой автомат для привлечения покупателей. В этом случае, наоборот, владелец магазина арендует автомат. Соответственно, всеми хлопотами, связанными с его установкой, занимается владелец магазина.

**У склада крыша, где хранится наш товар, протекла крыша, в результате пострадал товар. В договоре аренды никак не оговорена имущественная ответственность арендодателя. На основании каких нормативно-правовых документов можно требовать возмещения убытков с арендодателя? И можно ли?**

**Константин Аверьянов,**
генеральный директор ООО «Национальная сервисная компания»

Имущественные отношения между арендатором и арендодателем регулируются Гражданским кодексом РФ и договором аренды. Согласно Гражданскому кодексу собственник (арендодатель) несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, в данном случае склада. Также Гражданский кодекс налагает обязанность по проведению капитального ремонта на арендодателя, если иное не предусмотрено договором.
Таким образом, ущерб, возникший у арендатора в результате протечек кровли, должен быть возмещен арендодателем, если иное не предусмотрено договором аренды. В тех случаях, когда договором аренды обязанность по осуществлению капитального ремонта арендуемого помещения возложена на арендатора, то предъявление требований по возмещению ущерба к арендодателю является необоснованным.
Возложение обязанности по проведению капремонта на арендатора – крайне редкий случай, и это должно быть впрямую указано в договоре. Если пункт на сей счет в договоре отсутствует, то уместным будет применение общей практики, то есть согласно ГК РФ.

**Вправе ли арендодатель требовать арендную плату, пока в помещении арендатора идет ремонт и он не пользуется помещением? Как юридически грамотно в договоре аренды оформить арендные каникулы?**

**Алексей Федоров,**
директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis

Юридически требование платить арендную плату, пока в помещении арендатора идет ремонт вполне правомочно, если помещения уже переданы арендатору по акту приема-передачи. Вопрос же, подписывать этот акт до начала ремонта или после его окончания, относится к коммерческим договоренностям сторон.
В текущей практике в большинстве случаев арендная плата начинает начисляться с момента въезда арендатора в уже готовые к работе помещения.
К сожалению, российское законодательство подчас не отражает современные реалии арендного бизнеса, и предоставление арендных каникул напрямую, то есть в виде неоплачиваемого периода пользования помещениями, трактуется налоговыми органами как «получение выгоды от безвозмездного пользования помещениями». Это влечет за собой риски как для арендодателя, так и для арендатора, вплоть до возможности признания всего договора аренды недействительным.
Поэтому на практике арендные каникулы оформляются двумя возможными путями:
1) путем соразмерного уменьшения арендной платы на определенный период (например, при согласованной ставке 1000 руб./кв. м в мес. и арендных каникулах в два месяца в договоре аренды будет указана ставка не 12 000 руб./кв. м в год, а 10 000 руб./кв. м в год).
При применении этого способа необходимо иметь в виду, что «размазывать» скидку по арендной ставке имеет смысл на возможно больший период, так как предоставление существенной скидки на первые три месяца тоже может вызвать недоумение налоговых органов.
2) путем оформления акта допуска в помещения сразу по подписании договора, а акта приема-передачи – только после арендных каникул.

**Столкнулись со сложной проблемой в своей профессиональной практике? Задайте вопрос нашим экспертам.**
**Электронная почта для вопросов в рубрику «Проблемы и решения»: t.lomakina@impressmedia.ru**

Недвижимость: управление, эксплуатация, обслуживание / Property Facility Management
Журнал, учрежден и издается ООО «Импресс-Медиа. Маркетинг»
with association of Гильдия Управляющих и Девелоперов

Над номером работали:
Главный редактор: Татьяна Ломакина
Редакционный отдел: Александр Аргунов, Татьяна Прозорова, Эльмира Бузник, Ольга Зайкина, Елена Сухарева
Ведущий дизайнер: Ольга Горенская
Отдел производства: Федор Павлов, Алексей Кошелев
ООО «Импресс Медиа, Маркетинг»:
Генеральный менеджер: Дэвид Цор
Редакционный директор: Екатерина Крылова
Коммерческий директор: Татьяна Мартынова
Менеджеры по продаже и развитию бизнеса: Елена Борисова, Екатерина Булинова, Олег Бурдик, Ирина Мухина
Издатель: Елена Петрова
Руководитель отдела подписки и адресной рассылки: Екатерина Беляева
Ведущий менеджер отдела распространения: Ольга Величко
Руководитель онлайн-проектов: Ирина Чернобровкина
Координатор издательских проектов: Залина Хамизова
Руководитель отдела телемаркетинга: Ирина Свиридова
Отдел телемаркетинга: Татьяна Черненко, Анна Воробьева, Анна Козлова
Руководитель по персоналу: Людмила Михайлова
«Недвижимость: управление, эксплуатация, обслуживание. Property Facility Management» № 8 Тираж: 5000 экз.
Выход в свет: 5.04.2010
Адрес редакции и издателя: 115191, Россия, Москва, 4-й Рощинский пр-д, 2, стр. 5, тел. +7(495) 926-73-40, Факс: +7(495) 926-72-15, www.impressmedia.ru