

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛОЭТАЖНЫМ ЖИЛЫМ ПОСЕЛКОМ

Бирючинская М.А.

научный руководитель канд. экон. наук Шаропатова А.В.

Сибирский Федеральный Университет

Решение жилищной проблемы является в России одним из наиболее важных и приоритетных направлений социальной и экономической политики государства. Необходимость разработки механизмов, позволяющих эффективно управлять решением данной проблемы на всех уровнях, определяется ее влиянием на стратегическое развитие страны в целом.

В 2012 году в России было введено более 235 тыс. зданий общей площадью почти 103,9 млн кв. м, сообщает Федеральная служба государственной статистики (Росстат). При этом 93,3% из числа всех введенных зданий составили здания жилого назначения. В 2012 году в России было введено в строй почти 220 тыс. зданий жилого назначения общей площадью 81,5 млн кв. м. Всего было построено 826,8 тысяч квартир. Причём, доля малоэтажного жилищного строительства достигла наивысшего показателя за весь период статистических наблюдений - 47,8%.

Управление недвижимостью является частным случаем управления как целенаправленного, комплексного, систематического воздействия субъекта управления на его объект в интересах достижения и поддержания состояния эффективного функционирования объекта в соответствии с критериями, задаваемыми субъектом управления. В этом смысле управление недвижимостью подчиняется общим законам управленческой деятельности.

В то же время, управление недвижимостью представляет собой одно из важнейших правомочий собственника, а при привлечении профессионального управляющего выступает и в качестве особого рода предпринимательской деятельности.

При большом количестве и разнообразии предложения на рынке малоэтажного жилого строительства, решающее значения для конкурирующих между собой участников рынка приобретают дополнительные услуги клиентам. В первую очередь – эффективные схемы управления загородной недвижимостью.

Необходимо рассмотреть насколько управление коттеджными поселками рентабельно как бизнес. С точки зрения рентабельности, управление поселком нельзя отнести к высокодоходной деятельности. Но есть более существенный фактор – наглядная демонстрация способности компании не только реализовать проект, но и обеспечить клиентам комфортные условия проживания. Это дает покупателю уверенность в том, что компания стабильна. Способствует росту ее авторитета, репутации – нематериальных активов и, соответственно, дальнейшему развитию бизнеса. При этом эффект всё более очевиден на каждом следующем проекте, который реализует компания. Потенциальным покупателям демонстрируется уже готовый поселок с организованной, качественной и эффективно действующей системой управления.

В то же время управление коттеджным поселком, если оно не является одним из профильных видов деятельности компании-застройщика, может нести в себе потенциальный риск. В частности, этому направлению компания может не уделять достаточного внимания.

Управление жилым фондом – сравнительно молодой вид бизнеса. Однако схемы управления загородной недвижимостью уже достаточно разработаны. Самая распространенная сегодня форма – товарищества собственников жилья (ТСЖ). Жители поселка выбирают председателя и правление, которые от имени собственников заключают договор на обслуживание со специализированными эксплуатационными компаниями или отдельными специалистами (сантехниками, строителями, уборщиками и так далее).

Альтернативу ТСЖ может составить управляющая компания (УК), с которой заключают договор застройщики или девелоперы. Привлечение профессиональных УК практикуют практически все поселки элит- и бизнес-класса.

УК занимаются техническим обслуживанием инженерных систем, расположенных на общей территории поселка, ремонтными работами, обеспечивают дома электроэнергией, газом, водой, канализацией, благоустраивают территории, вывозят мусор, охраняют не только въезд, но и весь поселок по периметру, решают организационные вопросы.

Объем и сложность передаваемого в управление имущества могут серьезно различаться. Сравнительно простой набор: инженерные коммуникации, магазин, детская площадка. Может быть, небольшой стадион, но есть и более весомый объем работ по управлению. Например, если застройщик предусмотрел строительство школы, детского сада, небольшого магазина, кафе, спортивных площадок.

Соответственно, и оплата услуг управляющей компании может варьироваться в широком диапазоне.

В целом размер ежемесячного платежа можно приблизительно определить как 0,1% от стоимости коттеджа. Но при этом следует учитывать, что он существенно больше ежемесячной платы за квартиру в городе.

По данным компании GVA Sawyer, 13–15 тыс. руб. с каждого собственника составляет средний размер ежемесячных платежей за управление загородной недвижимостью в сегменте «элит»; 7-9 тыс. руб. – платежи за управление коттеджами в сегменте «бизнес-класс»; 5-7 тыс. руб. приходится платить владельцу дома в сегменте «экономкласс».

Стоимость также зависит от того, являются ли инженерные сети в поселке локальными или они составляют часть каких-то общих систем, уже существовавших ранее. В первом случае стоимость управления для жителей существенно возрастает.

Выше речь шла только о поселках, построенных на территориях, специально предназначенных для индивидуального жилищного строительства (ИЖС). То есть уже выведенных из разряда земель сельхозназначения, юридически оформленных и учтенных в градостроительной документации местных администраций.

Но на рынке загородного домостроения наряду с «родными дочками» есть и «падчерицы». Это участки, находящиеся на землях сельхозназначения, на которых тоже ведется малоэтажное строительство. Для того чтобы оно было возможно в принципе и дома на них признавались пригодными для проживания, существует альтернативная юридическая схема – так называемые дачные некоммерческие партнерства (ДНП). Пока эти «золушки» не вызывают энтузиазма у представителей административных органов региона.

У правительства области отношение к дачному некоммерческому партнерству скорее негативное.

В большинстве случаев ДНП – это уловка предпринимателей для того, чтобы использовать земли сельхозназначения под строительство. При этом бизнесмены не обеспечивают эти участки ни социальной, ни коммунальной инфраструктурой. Это происходит потому, что есть существенные пробелы в законодательстве о переводе

земель. Эти пробелы мы должны устранять совместно с федеральными органами власти.

По законодательству для ДНП неприменимы ни организация товарищества собственников жилья, ни привлечение управляющей компании. И хотя и при ИЖС, и при ДНП объектами управления являются те же самые коттеджи, собственникам коттеджей в ДНП приходится двигаться обходными путями. Например, создавать некоммерческую организацию, на баланс которой передаются внешние инженерные сети. В такой организации собственники коттеджей имеют равные доли. Эта посредническая структура и заключает договоры на обслуживание поселка ДНП. Однако на этом пути могут возникать дополнительные сложности. Например, при судебных разбирательствах с поставщиками коммунальных услуг.

Управление объектами загородной недвижимости – молодой, но стремительно развивающийся бизнес. По мнению аналитиков, момент истины наступит через 6–8 лет, когда нынешние владельцы коттеджей станут активнее формировать требования к управляющей компании.