

» Сарухян Армен Георгиевич,
генеральный директор
«РД. Менеджмент сервисез»



Арендатор сдает помещение в субаренду. Но найденный субарендатор не соответствует концепции объекта. Как поступить УК, учитывая, что арендатор в случае неприятия субарендатора угрожает покинуть помещение?

» В данной ситуации есть как минимум два решения.

Во-первых, с точки зрения управляющей компании, представляющей интересы собственника объекта недвижимости, необходимо исходить из концепции самого объекта. Если это здание высокого класса, арендаторами которого являются крупнейшие международные и российские компании, то, естественно, собственнику не стоит подрывать имидж и престиж объекта, заключая договор с малоизвестным и «неформатным» субарендатором. Лучше начать оперативно искать арендатора, наиболее подходящего концепции здания. Тем более у имиджевых и качественных объектов недвижимости, хорошо зарекомендовавших себя на рынке, существует так называемый лист ожидания даже в условиях кризиса.

Во-вторых, важно исходить из финансового положения собственника. Если в условиях кризиса собственник ставит цель максимально сохранить поступающие платежи арендной платы, то не стоит рисковать разрывом договорных отношений с арендатором из-за его желания или необходимости сдать свои площади в субаренду. В данном случае также существует возможность заключить договор с субарендатором на короткий срок и начать поиски нового арендатора на существующие площади, чтобы, с одной стороны, избежать финансовых потерь, а с другой стороны, выиграть время для поиска нового арендатора.

» Сергей Кирсанов,
директор по развитию бизнеса компании
ООО «ХСГ Цандер РУС»



Перед многими УК в настоящий момент встает вопрос: как добиться сохранения прежнего качества услуг при меньших затратах?

» Добиться сохранения прежнего качества услуг при меньших затратах можно за счет сокращения персонала УК и автоматизации процесса. «ХСГ Цандер РУС» использует в работе систему круглосуточного мониторинга и контроля инженерных систем с помощью центральной диспетчерской службы (ЦДС), а также программно-технические системы CAFM. Это позволяет снизить расходы на эксплуатацию основных фондов организации, оптимизировать непроизводственные расходы и создать единую информационную среду управления основными фондами и ресурсами. При отсутствии ЦДС сократить расходы при сохранении высокого качества услуг будет сложно, поскольку в данном случае для работы потребуется большое количество персонала, а сокращения приведут к снижению уровня обслуживания и могут негативно отразиться на результатах работы.

Еще один вариант оптимизации – сведение работ подрядчиков до определенного минимума. Например, у нас большое количество сотрудников инженерного отдела: инженер по механическим системам, по слаботочным системам, по внедрению автоматизации зданий, специалисты по электрооборудованию и системам вентиляции и т. д. К тому же мы располагаем хорошей командой техников и рабочих по офису. Наличие профильных технических специалистов для каждого вида оборудования позволяет решать задачи техобслуживания и ремонта сложного оборудования без привлечения подрядных компаний и в кратчайшие сроки.

» Сергей Калинин,
генеральный директор
KR Properties



В последнее время на рынке оказалось много банков, в собственности которых перешли объекты недвижимости в разной степени готовности. Как управлять этими объектами недвижимости? Стоит ли банкам создавать собственные управляющие структуры?

» Решение по любому объекту следует принимать после оценки его индивидуальных перспектив, но можно сформулировать некоторые общие принципы. Если здание построено более чем на 70%, его выгоднее достроить. Отложить решение можно, но не более чем на год.

Продавать объекты недвижимости на спаде не выглядит разумным, но в некоторых случаях такое решение оправданно. В настоящий момент любое решение относительно объекта недвижимости несет в себе элементы риска, связанные с неопределенностью экономической ситуации даже в краткосрочной перспективе. К примеру, для нас не очевидны традиционно декларируемые преимущества офисов класса А перед офисами классов В и С, центра города – перед районами за ТТК. По нашему мнению, в ближайшие три года будет продолжаться смещение акцентов в сторону экономики. В ближайшие три года наиболее востребованным форматом офисных помещений будут классы В, В- и С.

Создание при банках управляющих компаний выглядит оправданным, если такие компании сразу смогут начать работать на уровне профессиональных участников рынка управления коммерческой недвижимостью. В противном случае неквалифицированное управление усугубит ошибки девелоперов, лишившихся своих объектов. Внешнее управление коммерческой недвижимостью – общемировая тенденция, а кризис лишь создал условия для ускорения данного процесса в России.

Столкнулись со сложной проблемой в своей профессиональной практике? Задайте вопрос нашим экспертам в области property & facility management. Электронная почта для вопросов в рубрику «Точка зрения»: t.lomakina@impressmedia.ru