

Внешний ресурс для внутренней экономии

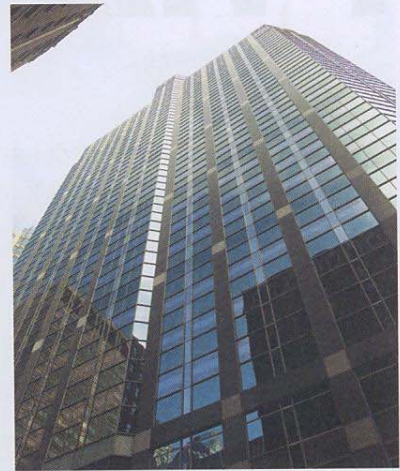
Вынужденная ситуация жесткой экономии на всем и вся в последнее время все чаще заставляет собственников коммерческой недвижимости задуматься о затратах, связанных с объектом. Особенно это касается тех участников рынка, в чьем управлении сегодня находятся крупные объекты коммерческой недвижимости. Казалось бы, чего проще – нужно урезать затраты на содержание здания по максимуму, и его доходность восстановится хотя бы в части. Но «резать по живому», без понимания того, на чем реально можно сократить расходы по эксплуатации и управлению без потери качества и классности здания – без должного профессионализма почти ювелирной точности – просто невозможно. Тем более, в большинстве случаев для оптимизации затрат по управлению не нужно «изобретать велосипед»: современные и эффективные методы управления, позволяющие оптимизировать издержки и освободить собственника от проблем управления зданием на российском рынке, давно применяются. Нужно только знать, где искать...

Даже тем, чей бизнес давно плотно связан с рынком коммерческой недвижимости, уже стало очевидно – любое «ужимание» внутри одной структуры имеет предел. Требования бесконечного сокращения затрат по отношению к внутренней управляющей компании рано или поздно приводят к потере качества управления. А затраты при этом снижаются непропорционально сокращению качества. Плюс, к своей собственной внутренней УК требования часто бывают ниже. Другими словами, если идет перераспределение денег внутри одной компании, такой процесс управления способен списать на нет любые просчеты. Этого, справедливости ради, просто не бывает при условии привлечения внешней УК: если услуги оказываются извне, собственник чаще и более системно отслеживает качество управления, а УК более серьезно относится к заказчику. Это касается и перечня услуг, оказываемых УК. Для профессиональной внешней компании он, как правило, включает в себя не только технический менеджмент, но и управление инфраструктурой (внутренняя и внешняя уборка помещений,

обслуживание прилегающих территорий, обеспечение безопасности, услуги ресепшн, курьерская служба и тд), коммерческое управление (договорные и арендные отношения, ведение бухгалтерии, финансовая отчетность), консультационные услуги на любом этапе функционирования здания. Все это в комплексе и означает – профессиональное управление.

Кроме того, важным моментом в этом является скоординированная работа всех сервисов, т.е. слаженность процессов. В отдельных случаях (при наличии опыта УК и должном знании рынка с ее стороны) внешняя УК может помочь правильно оформить отношения с различными городскими и муниципальными службами.

Как правило, внутренние управляющие компании в крупных торговых или офисных центрах — это всего несколько сотрудников (в нынешней финансовой ситуации держать большой штат вряд ли решится хотя бы один девелопер), которые сосредоточены исключительно на какой-либо одной составляющей управления. Либо это работа с арендаторами и арендные отношения, либо техническая эксплу-



атация и клининг, либо маркетинг объекта. И ставя во главу угла только одну из вышеперечисленных функций, внутренние УК остальные направления работы отдают на аутсорсинг. Действительно, такой подход в управлении многим девелоперам сейчас кажется более экономичным, но в результате работа на одном объекте нескольких разнонаправленных структур приводит к несогласованности их действий, а следовательно, к необходимости координации со стороны «головной компании», т.е. девелопера. Все это неизбежно увеличивает временные и денежные затраты на управление, которые становятся весьма значительными при работе на крупном объекте.

По данным **Нatalьи Аккалаевой, руководителя отдела регионального развития компании HSG Zander (г. Москва)**, привлечение на объект управляющей компании, осуществляющей комплексное управление, позволяет собственнику сэкономить как минимум 10% суммы, которую он тратит на осуществление управления объектом. Точный размер экономии будет зависеть от параметров объекта, объема услуг, передаваемых УК, состояния систем здания. Сейчас на рынке коммерческой недвижимости экономическая ситуация приводит к сокращению доходов от недвижимости, что заставляет собственников оптимизировать расходы и обращаться к услугам профессиональных управляющих компаний. Кроме того, ситуация заставляет предпринимателей сосредоточиться на профильном бизнесе, а управление непрофильными активами передавать на аутсорсинг.

RS
ДОСЬЕ

ООО «ХСГ Цандер РУС»

HSG Zander — немецкая компания, деятельность которой сосредоточена на комплексном управлении коммерческой недвижимостью. С декабря 2008 года HSG Zander входит в состав группы компаний Bilfinger Berger в результате слияния "M+W Zander Facility Management" Ltd с HSG Technischer Service GmbH. Компания работает в более 20 странах мира, на российском рынке — с 1997 года. Начав с управления 18 тыс. кв.м и заслужив доверие крупнейших западных и российских компаний и инвесторов, сегодня HSG Zander обслуживает более 1 800 000 кв.м недвижимости. Богатый опыт и знание реалий российского рынка позволяют HSG Zander предложить клиентам целый комплекс профессиональных услуг по обслуживанию коммерческой недвижимости.

тел.: +7 (495) 229-95-50, факс: +7 (495) 229-95-51

HSG zander

E-mail: info@hsgzander.ru

http: www.hsgzander.ru