

РЫНОК ДЛЯ СВОИХ

СТОИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ СОБСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБЪЕКТА. БАССЕЙН В ДОМЕ ВЫГЛЯДИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО НА СТАДИИ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИРЫ, НО МОЖЕТ В ДАЛЬНЕЙШЕМ УДИВИТЬ СОБСТВЕННИКА СТОИМОСТЬЮ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Рынок эксплуатации элитного жилья достаточно узок, потому что девелоперы стараются самостоятельно создавать управляющие компании. Перечень профессиональных эксплуатирующих организаций в целом невелик, а независимых УК в таком узком сегменте — еще меньше.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала, что в Москве, например, работает около 1,5 тыс. компаний, которые занимаются эксплуатацией жилого фонда. При этом, по ее словам, в элитном сегменте соотношение управляющих компаний «от застройщика» и прочих (частных УК, ТСЖ или государственных структур типа ГБУ «ЭВАЖД») — примерно 50 на 50.

Ставки в этом сегменте очень большие, и это оправданно. В элитной недвижимости используются нестандартные решения, зависящие от архитектуры, инженерного насыщения объекта. Если в классах «комфорт» и «бизнес» предполагаются системы отопления, водоснабжения, электроснабжения, то в премиум-сегменте добавляются система принудительной вентиляции, центральное кондиционирование, улучшенные кабины лифтов, особая отделка входных групп, где применяются специализированные материалы, требующие особого ухода и обслуживания. Проблема большинства управляющих компаний девелопера как раз в том, что они привыкли к стандартным решениям и испытывают сложности, сталкиваясь с особыми требованиями и условиями. Часто после сдачи дома жильцы самостоятельно преобразуют форму правления в ТСЖ и далее управляют домом своими силами, привлекая эксплуатирующую компанию только на обслуживание инженерных систем по фиксированному тарифу. «На сегодня рынок обслуживания элитного жилья представлен парой-тройкой независимых компаний, — говорит Марианна Плаксина, руководитель коммерческого департамента Zerpelin. — Стоит отметить, что элитное жилье — это, как правило, малоквартирное жилье, с улучшенным инженерным оборудованием, использованием дорогих отделочных материалов. Вероятен некий авторский проект лобби и самого здания, которые разрабатываются архитектурными бюро с мировым именем, что также предполагает особенности и сложности в эксплуатации объекта».

«На ставку обслуживания элитной недвижимости влияет несколько важных факторов. Например, процент заселенности жилого комплекса: для УК может оказаться проблемным дом на 50 квартир, который заселен неплотно (менее чем на 70%); также в жилых комплексах, где слишком велик процент общественных пространств (более 50% территории) и есть высокотехнологичные или просто затратные опции (бассейн, фитнес-центр) — вся инфраструктура увеличивает финан-



СОДЕРЖАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОМЕ ИЛИ КВАРТИРЕ ЗАМЕТНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА СТОИМОСТИ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

совую нагрузку на эксплуатацию здания. В высотных зданиях стоимость обслуживания выше, так как требуется нанимать промышленных альпинистов для мытья стекол (минимум дважды в год); кроме того, требуются специалисты по регулярному обслуживанию скоростных лифтов», — рассказала госпожа Доброхотова.

«Если нет никаких дорогостоящих в эксплуатации опций, то расходы на содержание премиального жилья лежат в пределах 90–120 рублей за квадратный метр», — рассказывает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. То есть средних размеров квартира может обходиться в 15 тыс. рублей в месяц.

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», полагает, что в среднем эксплуатационные расходы в элитных объектах составляют от 100 до 200 рублей за квадратный метр в зависимости от набора инфраструктуры в доме: бассейн, спа-зона, сигарная комната, холодильники для шуб.

Госпожа Доброхотова говорит: «В среднем ставка на услуги управляющей компании в элитном сегменте составляет 150 рублей за квадратный метр. При этом наиболее дорогими в эксплуатации остаются апартаменты в „Москва-Сити“: там стоимость обслуживания за квадратный метр может достигать 10–15 долларов».

Госпожа Плаксина оценивает расходы несколько выше. «На сегодняшний день ставка на эксплуатацию элитного жилья составляет от 100 до 350 рублей за квадратный метр в месяц без учета коммунальных услуг (последняя цифра чаще применима в столице). Где-то, безусловно, высокая ставка себя оправдывает, так как есть некие территории с малыми архи-

тектурными формами, улучшенное озеленение, плюс к услугам жителей могут быть предложены расположенные на территории комплексов спа-комплексы, бассейны, тренажерные залы, что также требует дополнительных расходов. Особенно когда жильцы хотят сохранить „клубность“ — то есть оставить возможность использования данных ресурсов только за жильцами. В таких случаях содержание этих площадей также ложится на плечи самих собственников квартир, что объясняет высокую ставку», — отмечает она.

Как говорят эксперты, существует стандартный перечень работ, который включает три вида: техническое обслуживание, клининг и охрану.

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», девелопер проекта Art View House, рассказывает: «Эксплуатация элитного жилья — это сложный процесс, требующий отдельных и достаточно специфических компетенций — надо одновременно обеспечить бесперебойную работу всех систем, при этом сделать это максимально незаметно. Поэтому первый этап успешной эксплуатации происходит на стадии строительства — надо максимально автоматизировать процесс управления инженерными сетями в доме и развести пути управляющих зданием работников и жильцов».

«Если мы говорим про инженерию элитных жилищных комплексов, то, в отличие от стандартного инженерного оборудования, предполагающего теплоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, здесь управляющей компании предстоит столкнуться также с принудительной вентиляцией, системой центрального кондиционирования. К примеру, в комплексе „Москва-Сити“, где в небоскребах не от-

крываются окна, обязательны системы принудительной вентиляции и кондиционирования», — рассказала госпожа Плаксина.

Возможно также наличие уникального вертикального транспорта, к примеру, быстроходных лифтов или с пониженным уровнем шумов, которые также предполагают особое и более дорогое обслуживание. Специальная отделка лифтов, лобби также повлекут за собой рост ставки, так как потребуют особого сервиса.

Что касается клининга, то здесь в основном речь идет о требованиях к персоналу — это должны быть вежливые, исполнительные, идеально владеющие русским языком специалисты. Они должны дорожить своей работой, а следовательно, их заработная плата должна быть выше средней в этом сегменте. Также необходим менеджер, который координирует работу уборщиков, дворников и других специалистов. Все это выливается в дополнительные затраты.

Если в комплексе предусмотрен подземный паркинг, даже — и особенно — если он небольшой, предполагается использование специальной уборочной техники, которая достаточно дорогая, и ее стоимость и сервис, амортизация также закладываются в ставку.

Охрана также предполагает специалистов высокого уровня. «Кроме того, если мы говорим о премиум-сегменте, то у жильцов нередко бывает своя охрана, и эти структуры должны взаимодействовать очень четко. В целом охрана должна быть исполнительная, предусмотрен особый внешний вид сотрудников, манера общения с жильцами. Дополнительные расходы идут и на содержание группы быстрого реагирования, закупку и установку особых технических средств — камер видеонаблюдения, систем контроля доступа, которые предполагают и дополнительных сотрудников, его контролирующих», — говорит госпожа Плаксина.

Также, помимо основных услуг, многие комплексы предлагают дополнительные. Например, организацию химчистки и прачечных услуг, для чего закупается дополнительное оборудование, либо оформляются договоренности с какой-либо химчисткой. Пользуются спросом доставка продуктов питания, курьерская служба, комплексная уборка помещений и машино-мест. Некоторые квартиры позволяют содержание, к примеру, бассейнов, соответственно, требуются услуги по чистке и содержанию бассейна. Или обслуживание каминных дымоходов, чистка каминов.

«Многие комплексы стараются внедрить эти услуги, и, вероятно, это действительно удобно для жильцов. И все эти дополнительные критерии комфорта влекут за собой дополнительный рост ставки на эксплуатацию элитного жилья», — резюмирует госпожа Плаксина. ■