коммерческая недвижимость

Утягивание офисных поясов

эксплуатация

(Окончание. Начало на стр. 13)

Коммерческий директор ИСГ «Сплав» Филипп Леонов полагает, что переход на «ручное управление» в действительности сводится к экономии при закупке расходных материалов по содержанию здания, сокращению штатного расписания и уменьшению бонусных выплат сотрудникам.

Директор по развитию компании «МТЛ. Эксплуатация недвижимости» Наталья Яковенко считает, что собственнику крупного объекта недвижимости целесообразно эксплуатировать свой объект не «собственными силами», а привлекать на аутсорсинг профессиональную эксплуатирующую компанию. «Аутсорсинг имеет целый ряд преимуществ по сравнению с содержанием своей службы. Во-первых, привлечение аутсорсинговой компании сокращает затраты на покупку оборудования, инвентаря и материалов для обслуживания объекта. Специализированные компании могут позволить себе самое новейшее оборудование, поскольку используют его на многих объектах и загружают на все сто процентов. Также все необходимые материалы закупаются у поставщиков по более выгодным ценам из-за больших объемов заказов. Во-вторых, сокращаются накладные расходы, так как собственнику нет нужды содержать управленческий аппарат, отпадает необходимость в помещениях для хранения оборудования и складах, отсутствуют затраты на логистику и т. п. В-третьих, отсутствует необходимость расчетов и уплаты „зарплатных“ налогов, вместо этого — возмещение НДС», — говорит госпожа Яковенко.

Владислав Фадеев, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, не уверен, что снижение издержек может достигаться за счет привлечения внешней управляющей компании. «В некоторых случаях привлечение управляющей компании с привязкой ее прибыли к операционной прибыли бизнес-центра оправдано. В этом случае УК будет заинтересована в снижении операционных издержек, и за счет эффекта масштаба от управления несколькими бизнес-центрами у УК есть возможность снижения операционных затрат. Однако часто привлечение внешней УК, хотя и снижает издержки на управление, но с учетом вознаграждения самой управляющей компании приводит к тому, что выгода может быть минимальна, а то и отрицательна».

Руководитель группы компаний «Высота» Вячеслав Балабаев говорит: «На мой взгляд, существенное снижение издержек в бизнес-центре, который функционирует уже долгое время, возможно только при определенном ухудшении качества услуг, предоставляемых арендатору. Можно реже убирать, покупать худшего качества расходные материалы, отказаться от профилактических ремонтов и сервиса. На старом заделе возможно продержаться пару лет, но потом нужно либо менять классность, либо продавать здание. Самый существенный резерв существует в области структурирования владения недвижимостью. Именно там кроется экономия на налоге на имущество, налоге на прибыль и НДС. Сделать это можно, опосредовав владение активом через ПИФ недвижимости».

Бартер

Надежда Исаченко, директор департамента управления London Consulting & Management Company | LCMC полагает, что при наличии вакантных помещений, а сейчас практически каждый бизнес-центр обладает свободной площадью, часть издержек можно постараться снизить за счет предложения аренды потенциальным партнерам, поставщикам необходимых для бизнес-центра услуг. «Это могут быть обслуживающие компании, рекламные агентства, телекоммуникационные фирмы. Этот как раз тот случай, когда за деньги компания вряд ли станет вашим арендатором, но при дефиците спроса на собственные услуги, согласится на бартерную аренду площадей. То есть собственник получает необходимые для бизнес-центра услуги, а взамен предоставляет офисную площадь», — говорит она. По ее словам, для уменьшения эксплуатационных расходов требуется постоянный анализ режима работы лифтов, регулировка отопления, освещения аварийных лестниц и рабочих помещений, ограничение входных групп для отключения тепловых завес. Необходим и контроль за отключением освещения в офисах: принудительное отключение световой группы для офисов после завершения режима работы бизнес-центра (в большинстве бизнес-центров, даже при условии их круглосуточной работы, существует понятие «рабочего дня», заканчивающееся ближе к 10 вечера), конечно, это не касается тех офисов, где еще остаются сотрудники.

«Туалетные группы можно перевести на включение света по датчику движения, но чтобы не было ситуаций, когда свет все-таки может выключиться при находящемся там человеке, оставить дежурный свет, помимо основного яркого. Эта мера позволит значительно сэкономить расходы на электричество. Также можно заменить лампы на энергосберегающие, о чем последнее время много говорят в прессе. Но в этом случае нужно понимать, что стоимость энергосберегающих ламп — это первоначальные затраты, а экономия будет только в перспективе. То есть это не выход для тех компаний, которые не обладают достаточными средствами на дополнительные инвестиции, пусть они и направлены на сбережение. Хотя энергосберегающие лампы в любом случае окупятся», — говорит госпожа Исаченко.

Подстроиться под пожелания

Алексей Чижов, руководитель инвестиционной дирекции «Охта Групп» уверен, что есть несколько путей для снижения уровня вакантных площадей в новых бизнес-центрах. «Сейчас рынок арендатора, и самое важное — понять желания и возможности клиентов и соответствовать им. За счет качества конкурировать уже не удастся — оно примерно одинаковое во всех новых проектах одного класса. Можно „подстроиться“ под пожелания компаний по нарезке помещений: вместо больших площадей и open space, которые были модны и востребованы во времена, когда новые бизнес-центры только проектировались, предложить небольшие офисы, например, по 50 кв. м. Конечно, при этом будет потерян объем полезных площадей, но зато, возможно, удастся сохранить приемлемый уровень арендных ставок. Еще один путь, по которому сейчас вынужденно идут собственники объектов, — снижение уровня арендной ставки. При этом лучше всего разработать гибкую программу скидок, а также заключать с арендаторами краткосрочные договоры».

Зося Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что в зимний период большой расход коммунальных платежей идет на обогрев помещений, зачастую этот расход можно уменьшить за счет более эффективного использования систем теплоснабжения, кондиционирования и вентиляции помещений. «Стоимость затрат на услуги клининга также необходимо регулярно проверять, сравнивая затраты собственной службы и клининговых компаний. В условиях кризиса появляются предложения клининговых компаний по более низким ценам, это необходимо учитывать в своей работе управляющей компанией», — говорит она.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International отмечает, что чаще всего экономят за счет снижения заработной платы линейного персонала (уборщиц, сантехников, секретарей на ресепшн и т. д.). «Как правило, давно работающий персонал имеет более высокие требования к работодателю. В то же время новые работники готовы выполнять такой же или больший объем работ за меньшие деньги. Еще один из вариантов — снижение нормы выработки. Например, если раньше график предполагал уборку один раз в полчаса, то сейчас — раз в час. Объем работ меньше, соответственно — и заработная плата», — говорит госпожа Васильева. Также практикуется переход на более дешевые, но и менее качественные расходные материалы: лампочки, туалетные полотенца, мыло и прочее. Нередко происходит сокращение затрат на обслуживание систем вентиляции, кондиционирования, отопления, слаботочных и других жизнеобеспечивающих сетей и систем. Это можно сделать за счет увеличения периодичности обслуживания. Есть также примеры, когда управляющие компании пытаются наладить обслуживание этих систем самостоятельно (увеличивая нагрузку на собственный штат без увеличения зарплаты), не прибегая к услугам аутсорсинговых компаний. Происходит также сокращение количества, либо перераспределение и оптимизация постов физической охраны; отказ от ночной подсветки; снижение затрат или полный отказ от имиджевой рекламы и PR бизнес-центра.

«В зависимости от поставленных задач за счет перечисленных статей расходов можно сэкономить до 20 процентов. В условиях кризиса многие управляющие компании идут на такие меры, частично или полностью. Но вряд ли кто-либо готов это афишировать, поскольку эти меры нежелательны и приводят к снижению уровня сервиса и классности обслуживания», — говорит госпожа Васильева.

Сергей Акулич, вице-президент BlackStone Keeping Company, рекомендует использовать в работе эксплуатационной службы современные технологии в области CMMS (computerized maintenance management system) для управления техническим обслуживанием, ремонтами и составлением отчетов. Использование данной системы дает возможность сократить затраты на персонал инженерной службы, вести постоянный контроль за состоянием исправности оборудования, предупреждать аварийные ситуации, отслеживать наличие расходных материалов и прогнозировать периоды и объем их закупки. Кроме того, господин Акулич рекомендует периодически организовывать тендеры среди поставщиков товаров и услуг. «Конечно же, на каждом объекте ситуация бывает разная, как и отношение собственника здания к работающим подрядчикам. Дело в том, что работая с одной и той же компанией многие годы, собственник привыкает к устоявшемуся режиму и качеству оказываемых услуг, а, соответственно, и расценкам. Надо признать, что брендовые компании все же не снижают стоимость своих услуг ниже определенного уровня, хоть и возможностей для этого у них больше, чем у небольших и не настолько известных компаний. Поэтому сегодня, проводя тендеры жестко, так сказать, невзирая на лица, можно найти маленькую компанию, которая только формирует свои преимущества и для завоевания рынка, для входа в бизнес-нишу готова работать за небольшое вознаграждение с полной отдачей в плане качественного предоставления услуг», — отмечает господин Акулич.

Также одним из путей сокращения издержек можно назвать популярный в последнее время аутстаффинг, т. е. выведение некоторого персонала за штат, что позволяет снизить административные расходы на ведение кадрового учета, расчета и выплаты заработной платы, взимания подоходного и единого социального налогов. Данный способ эффективен для собственника применительно к позициям низшего звена — секретари, администраторы, которые зачастую имеют регулярную смену кадров, а также для временного персонала, например, менеджер по аренде, обязанности которого при стопроцентной заполненности здания выполняет основной административный персонал управляющей компании.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», отмечает, что оптимальное управление персоналом понимается не как сокращение численности, а гармонизация найма-удержания-тренинга-противодействия «износу» кадрового состава данной управляющей компании. Она полагает, что это позволило бы людям работать с большей отдачей.

Евгения Скачкова, директор отдела управления и эксплуатации компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, считает, что в период кризиса можно отказаться от ряда услуг, которые не являются избыточными, но желательными, как то: сокращение времени работы ресепшен, изменение графика работы обслуживающего персонала и пересмотр его числа. «Недостаточное техническое обслуживание могут стоить собственнику очень дорого: аварии и выходы инженерных систем из строя повлекут за собой вложение крупных сумм, что может свести на нет весь эффект „экономии“. На короткий промежуток времени можно отказаться от обслуживания ряда инженерных систем: вентиляции, кондиционирования, промывки сетей и т. д. И, конечно, ни в коем случае нельзя отказываться от обслуживания систем противопожарной защиты здания», — предостерегает госпожа Скачкова.

Забегая вперед

Александр Шарапов, президент Becar Realty Group, говорит, что особенно актуальной в существующих условиях стала работа по двум типам эксплуатации объектов: эконом- и мобильная эксплуатация.

Эксплуатация «эконом» включает основные услуги по эксплуатации бизнес-центра в соответствии с существующими нормами технического обслуживания объектов. Сокращение издержек при таком варианте обусловлено оптимизацией количества сотрудников службы эксплуатации на объекте.

Мобильная эксплуатация — самый экономичный вариант для собственника, так как не требует присутствия сотрудников службы эксплуатации на объекте. Все плановые и внеплановые работы осуществляет мобильная ремонтно-техническая служба, которая при необходимости оперативно выезжает на объект. Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St.Petersburg, считает, что привлекать управляющие компании следует еще на стадии проектирования бизнес-центра. «Я считаю крайне важным привлечение уже на стадии проектирования профессиональных инженеров-эксплуатационщиков, которые подготовят разделы ТЗ, касающиеся инженерного оборудования, проведут аудит проектных решений, разработают детальные спецификации по каждой из систем. Ведь большинство принятых на данном этапе решений в дальнейшем изменить будет сложно или невозможно. Не все принимают во внимание, что проектное решение или модель оборудования, которые дешевле с точки зрения их реализации в дальнейшем могут оказаться чрезмерно затратны с точки зрения эксплуатации, планового обслуживания и ремонта, в том числе — с точки зрения надежности», — говорит господин Кокорев.

С ним согласна Зося Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН: «Для того чтобы эффективно управлять БЦ, необходимо привлекать эксплуатирующую компанию в качестве консультанта еще на этапе проекта и строительства БЦ. Это необходимо, чтобы выбрать наиболее подходящие данному объекту инженерные системы, чтобы конструктивные особенности здания при эксплуатации в будущем не позволяли расходовать впустую большое количество тепла, чтобы современные отделочные материалы способствовали быстрой и эффективной уборке помещений и т. д».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

№

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ, КАДАСТРА И КАРТОГРАФИИ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ФГУП “РОСТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ – ФЕДЕРАЛЬНОЕ БТИ“
В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

ФГУП «Ростехинвентаризация-Федеральное БТИ» — Предприятие,оказывающее широкий спектр услуг.
Мы работаем как с крупными объектами, расположенными на территориях нескольких субъектов Российской Федерации, так и с небольшими объектами капитального строительства.

Мы выполняем полный комплекс работ:

- Техническая инвентаризация объектов капитального строительства
  – оформление технической документации для: постановки на государственный кадастровый учет, приватизации, сделок.
- По геодезии
  – определение координат опорно-межевой сети
  – составление межевого плана
  – составление проектов территориального землеустройства
  – формирование землеустроительного дела
- По топографической съемке объектов землеустройства (оформление прав на земельные участки)
- По межеванию объектов землеустройства
  – постановка на государственный кадастровый учет
  – регистрация и выдача правоустанавливающих документов на землю
- По обследованию технического состояния фундаментов, несущих и ограждающих конструкций, инженерных коммуникаций и подготовка заключения по вопросу технического состояния объекта недвижимости
- По подготовке и оформлению проекта переустройства и перепланировке жилого помещения (с согласованием и регистрацией прав собственности)
- По юридическому сопровождению оформления гражданами и юридическими лицами сделок с недвижимостью, консультации
- По реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры)
- Научно-исследовательские работы
- Изыскательные и проектные работы
- По картографии
- Выдача сведений о местоположении, наличии, составе, оценке, техническом состоянии объектов

Преимущества сотрудничества с нами:

– Широкая филиальная сеть
– Опыт работы с крупными корпоративными клиентами
– Возможность инвентаризации протяженных объектов
– Высокая техническая оснащенность
– Современное производственное оборудование
– Высокая степень компьютеризации
– Полное соответствие оформляемой документации законодательству РФ

Мы выполняем заказ любого уровня сложности качественно и в максимально короткие сроки!

Контакты: 191144, г. Санкт-Петербург, ул. 5-я Советская, д. 44/12 Тел. (812) 449-56-10, факс (812) 449-56-09 http://szfo.rosinv.ru, email: nw@rosinv.ru

РЕКЛАМА