

Операционные, ситуационные и административные риски в управлении и эксплуатации КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

Валентина Филонова
Генеральный директор
ООО «АСКВЭЛ»
Преподаватель ИЭН ГУ ВШЭ

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА

- Загородная недвижимость — один из самых популярных и перспективных сегментов рынка недвижимости в России. Наибольшее развитие получила в Подмосковье, Ленинградской области, Екатеринбурге, Сочи.
- Основные типы жилья — загородные дома и коттеджные поселки (более 75% всех предложений на рынке), таунхаусы, многоквартирные и малоэтажные комплексы.
- Новые виды загородной недвижимости — усадьбы, ранчо, лейнхаусы.
- Более 20% всех операций на загородном рынке занимают сделки с земельными участками без подряда. Участки без подряда делится на две категории: организованные поселки и участки в «чистом поле».
- Активное развитие рынка загородной недвижимости и бурное строительство новых коттеджных поселков вызвано такими объективными факторами как перенаселенность городов, плохая экология, отсутствие комфорта проживания и стремлением большинства горожан иметь свой отдельный загородный дом или коттедж с участком на природе.

ФОРМЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ

- В организованном поселке девелопер изначально берет на себя обязательства по подведению и строительству инженерных коммуникаций, созданию общего ограждения и периметра поселка, заключает договора с ресурсоснабжающими организациями, создает социальную инфраструктуру поселка: магазины, рестораны, спортивные и детские площадки.
- В неорганизованных поселках не предусматривается строительство инженерной и социальной инфраструктуры. Собственник участка под поселок проводит межевание и распродает участки «в нарезку».

БАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- В Московской области наблюдается дисбаланс спроса и предложения на рынке загородной недвижимости. В сегменте «бизнес» и «элит» предложение значительно превышает спрос на коттеджи, что способствует появлению на рынке все более качественных и экстраординарных продуктов. В сегменте коттеджных поселков эконом класса ситуация обратная — спрос значительно превышает предложение, как правило, такие коттеджные поселки находятся на значительном удалении от города и на менее престижных направлениях.
- В связи с кризисом 2008 года большую популярность приобрели поселки класса эконом, в том числе без готовых объектов, только для самостоятельного строительства.
- Сейчас более 90% спроса приходится на участки в организованных поселках. Стоимость земли в них практически не отличается от участков в «чистом поле». Спрос на организованные поселки связан с тем, что для будущих жителей крайне важно наличие коммуникаций и инфраструктуры, хотя бы самых необходимых объектов.
- Чрезвычайно важная опция – управление поселком. Около 85% потенциальных покупателей готовы вносить ежемесячные взносы за работу фирмы, которая будет обеспечивать круглосуточную охрану, централизованную уборку территории.

ОРГАНИЗОВАННЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ

- Во время и после кризиса интерес к готовому жилью увеличился, и загородную недвижимость данная тенденция тоже не обошла стороной. По сравнению с осенью 2008 года, доля рынка готовых объектов выросла на 5%. Дело тут не только и не столько в возросшем спросе «на готовое», ведь после кризиса в 2008 году покупательский спрос снизился даже на коттеджи высокой степени готовности. Основная причина – заметное увеличение сроков экспозиции загородных поселков.
- Организованные коттеджные поселки с готовыми домами можно разделить на две категории:
 - - коттеджные поселки, концепция которых предусматривает реализацию только готовых объектов (на стадии строительства дома в них не продаются).
 - – коттеджные поселки, продажи в которых открыты на протяжении всего процесса строительства, и которые на сегодня построены не менее чем на 90%. В последнем случае покупателям предлагаются дома, не распроданные ранее и давно выставленные на продажу.
- Проекты с готовыми домами, в свою очередь бывают:
 - 1) достроенные, но не сданные Госкомиссии,
 - 2) сданные ГК, но находящиеся на стадии отделки
 - 3) сданные ГК и полностью готовые к заселению.

ПРОДАЖИ В ОРГАНИЗОВАННЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКАХ

- Спрос на поселки с готовыми домами на сегодня вполне приличный.
- С наступлением кризиса покупатели стали обращать более пристальное внимание на потенциальные риски, такие как банкротство застройщика, замораживание объекта и т.д., предпочтение стали отдавать готовым объектам, пусть даже в ущерб цене. На сегодня более 70% заявок на покупку загородной недвижимости – это заявки на готовое жилье.
- Немаловажная причина такой популярности - уровень цен на загородное жилье снизился по сравнению с концом 2008 года, поэтому в ряде случаев стоимость готовых домов стала сопоставимой с докризисной ценой строящихся объектов и участков с подрядом.
- Несмотря на большой спрос на поселки с готовыми домами и готовность покупателей платить за такие объекты, на рынке их все же не много. Прежде всего, их количество сократилось из-за кризиса. В этот период основной спрос пришелся как раз на готовые дома, поэтому многие проекты, начинавшиеся до кризиса, уже распроданы и ушли с рынка, а новых поселков практически нет.
- В ближайшем будущем и в среднесрочной перспективе большинство экспертов рынка прогнозируют постепенное сокращение проектов с готовыми домами, а потом даже и их дефицит.

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- Все вышесказанное позволяет сделать вывод о прохождении рынком точки бифуркации и о появлении на рынке, становлении и укоренении нового вида бизнеса – профессионального управления и эксплуатации загородной недвижимости.
- Вместе с тем, большая волатильность рынка приводит к тому, что профессиональные Управляющие компании/УК присутствуют на рынке sporadически, в основном управление и эксплуатация коттеджных поселков осуществляется так называемым «хозяйственным способом», т.е. абсолютно кем угодно и как угодно.
- В целом можно говорить о «кулаке» коттеджного управления и эксплуатации, где большой палец – это объединение собственников и его высший орган Общее собрание, указательный палец – Управляющая компания, средний палец – ресурсоснабжающие организации, безымянный палец – местная муниципальная власть, а мизинец – государственное регулирование правоотношений в сфере загородной недвижимости в виде применимых Законов и подзаконных актов, а также судебной практики.

ВЫБОР СПОСОБА УПРАВЛЕНИЯ КОТТЕДЖНЫМ ПОСЕЛКОМ

В любом случае необходим выбор способа управления коттеджным поселком:

Прямое



Формирование Администрации коттеджного поселка

- штаты
- бюджет
- материально-техническая база
- аутсорсинг части функций
- договорная база
- разработка нормативов и стандартов обслуживания
- ценообразование

Профессиональная УК



Сформированная девелопером



Аутсорсинг

SWOT-АНАЛИЗ для ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- Как и любой вид бизнеса управление и эксплуатация загородной недвижимости испытывает в своем развитии определенные вызовы, имеет свои сильные и слабые стороны, перспективы развития и угрозы. Возможно впервые Вашему вниманию предлагается расширенный SWOT-анализ по управлению и эксплуатации коттеджных поселков

Strength/Сильные стороны	Weakness/Слабые стороны
Opportunities/Возможности	Threats/Угрозы

Strength/Сильные стороны

- Традиционный набор ценностей/д-к-м=м-к-д/
- Мода
- Общая концепция застройки
- Единый архитектурный стиль
- Оптимальное соотношение площади земельного участка и возводимого дома
- Центральные коммуникации
- Собственные объекты инфраструктуры
- Благоустройство территории
- Прогрессивные технологии строительства и строительные материалы и оборудование
- Обеспечение безопасности проживания, охраны, общего периметра, КПП
- Автономность функционирования
- Собственные коммунальные ресурсы
- Однородная социальная среда
- Единые правила поведения и проживания
- Экология
- Возможность растить детей
- Плановое развитие поселка
- Собственная кадровая база
- Общее имущество собственников коттеджей
- Обслуживание и эксплуатация поселка
- Капитализация инвестиций

Weakness / Слабые стороны

- Колхозный уклад в наследство
- Удаленность от социальной инфраструктуры
- Необходимость строительства своей социальной инфраструктуры
- Недружественная внешняя среда
- Нон-конформизм
- Индивидуальное «беспорядочное» поведение
- Сложности подключения к сетям и обеспечения коммунальными ресурсами: электро- и газоснабжение, вода, канализование
- Отключения от энергоснабжения
- Сложности в реализации своих законных прав на образование, здравоохранение, защиту МВД и МЧС, избирательных прав
- Повышенные тарифы на коммунальные ресурсы
- Неразвитая транспортная инфраструктура
- Отсутствие профессиональных кадров и специалистов по эксплуатации
- Обслуживание и ремонт общего имущества
- Заполнение объектов инфраструктуры арендаторами и пользователями

Opportunities / Возможности

- Государственные программы в сфере малоэтажного строительства
- Государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса
- Государственно-частное партнерство
- Америку после депрессии 30-х годов прошлого века вытянуло коттеджное строительство
- Новые потребители: возвратчики/утекшие мозги, новые пенсионеры, эмигранты, национальные и религиозные общины
- Загородный Trade-in/город на загород, ближние дачи на дальние, самострой на организованный поселок/
- Изменение категории землепользования
- Ипотечное кредитование и целевые кредиты
- Реконцепция объектов
- Внедрение ВИЭ
- Перфоманс-контракты, сетевые компании II и III
- Внедрение автоматизированных систем учета расхода и потребления коммунальных ресурсов

Opportunities / Возможности

- Создание учреждений образования и здравоохранения/ в пуле
- Агротуризм
- Тематические парки и рекреационные зоны
- Собственное дело на земле
- Продажа дополнительных услуг
- 1-й и 3-й возраст/детская и дедская площадки
- «Дачная» амнистия
- Возможность постоянной регистрации и прописки
- Участие в выборах законодательной и исполнительной власти
- Появление профессиональных УК
- Профессиональная подготовка кадров для загородной недвижимости
- Аутсорсинг несвойственных функций /бухгалтерия, аудит, клининг и т.д./
- Автоматизированный/бесчеловечный сервис и инновации
- Создание методологии и идеологии обслуживания
- Повсеместный переход на общие нормы и правила коммунального обслуживания, единые стандарты и ставки

Threats/Угрозы

- Москва – экс-лидер инвестиционной привлекательности
- Климатические/дом сошел со свай
- Отсутствие целевого Законодательства и подзаконных актов/правовая неопределенность
- Новые итерации Законодательства
- Права собственности/изъятие земель по ст.284 ГК, юридически безупречные права
- Гео-федеральные/новая трасса на Питер, ЦКАД
- Если толпа не может поймать хана – она бьет нукера/ VIP-махалля в Киргизии
- Престолонаследие=поселконаследие
- Неквалифицированное проектирование
- «Обманутые дачники»
- Высотка на сотке
- Налоги
- Рост стоимости энергоресурсов
- Стихийная застройка и архитектура/русское баракко, чумовая застройка
- «Заморозка» объектов
- Банкротство застройщика

Threats/Угрозы

- Вы полагаете все это будет носиться (письма в прокуратуру) – я полагаю, что все это могут пришить
- Уход поселков за долги
- Оставление коммуникаций на «бесхозку»
- Создание сега-мега поселков со всеми формами домовладений/уживаемость
- Точка ремонта и подключение коммуникаций
- Продавцы «волшебных ламп Алладина»
- Master of Disaster
- «Дачная» амнистия
- Рейдерство в коттеджных поселках
- Потребительский бойкот/митинг 10.4.10
- Кассовый разрыв как подрыв хозяйственной деятельности
- Нанодевелопмент=наноэксплуатация
- Снижение классности объектов: люкс- бизнес-эконом- социал/Синая
- Обесценение недвижимости и деградация поселка
- Если Вы не управляете поселком – поселок управляет Вами