

36



Идеальный подрядчик: как найти свою УК?

С каждым годом растет интерес владельцев недвижимости к профессиональным FM-услугам, они нанимают УК для управления своими объектами. Управляющие компании специализируются на профессиональной эксплуатации недвижимости, что в реальности снижает риски и расходы клиента в долгосрочной перспективе. При огромном разнообразии рынка довольно сложно найти хорошего подрядчика. Как провести тендер и выбрать управляющую компанию?

Текст: Андрей Кротков, генеральный директор и партнер управляющей компании Zeppelin

Топ преимуществ УК

Почему вообще лучше прибегнуть к услугам специализированных подрядчиков для обслуживания объекта недвижимости? Есть несколько основных причин.

Главная заключается в том, что привлечение профессиональных менеджеров положительно отражается на финансовых показателях проектов (увеличение до 10–15%). К тому же собственник получает прозрачность затрат и развернутое обоснование эксплуатационных расходов, включающих частично капитальные затраты владельца.

Указанная выше выгода складывается из многих факторов. Так, например, с затрат на собственный штат работников, обслуживающих объект, хозяин здания не может получить возмещение по НДС, а если эксплуатацией этого же объекта занимается аутсорсинговая УК, то на расходы можно отнести всю стоимость контракта с ней и получить такое возмещение.

Существенно снижается и нагрузка на административные и обеспечивающие подразделения собственника объекта: HR, бухгалтерия, закупка, хранение, снабжение и логистика, юридическое сопровождение, общее администрирование, т. е. по факту накладные расходы владельца здания станут меньше. Да и отвлекаться от основного бизнеса ему не придется.

Важно отметить, что аутсорсинговая УК беспроцентно кредитует собственника недвижимости на срок 1–2 меся-

ца, так как значительную часть необходимых расходов на эксплуатацию и доплаты она авансирует за свой счет, перевыставляя их заказчику в отчете за прошедший месяц.

Если на объекте работает подрядчик, то владельцу здания не надо закупать и вешать на свой баланс (заплатив НДС сразу, а амортизацию распределив на 12/24/36 месяцев) дорогостоящее оборудование (тепловизоры, подъемники, машинки для прочистки канализации и дренажных колодцев, промывочные агрегаты для теплообменников, диагностическое оборудование для слаботочных систем, трактора, поломочные машинки, снегометы и т. д.), которое требуется не постоянно, а только для проведения специализированных, эпизодических или сезонных работ. Причем это оборудование само еще требует сопутствующих расходов (страховка, постановка на учет, обслуживание).

При привлечении подрядчика у собственни-



**Андрей
Кротков**

38

«Обязательное условие для приглашения в конкурс по технической обслуживанию или клининговым услугам – подтверждение факта страхования претендентами своей профессиональной ответственности с достаточным лимитом покрытия»

ка объекта исключается и такая статья затрат, как расходы на обязательное производственное обучение и аттестацию технических специалистов (лифты, электробезопасность, теплоустановки, промбезопасность, охра-

на труда и т.д.), так как УК предоставляет уже подготовленный и квалифицированный персонал. Также исчезает необходимость оплачивать получение обязательных лицензий и сертификатов (МЧС, Сименс, ВМС, СРО).

Есть и косвенная экономия. Оптовая (а значит с дисконтом) закупка субординационных услуг, ТМЦ (чистящих средств, ЗиП, РМ), а также своя служба логистики у аутсорсинговой управляющей компании позволяют собственнику значительно сэкономить и на этих статьях. Если же такими закупками будет заниматься сам владелец здания, то вряд ли он сможет набрать у поставщиков необходимый для такого дисконта объем.

Сотрудничество с УК предоставляет также при необходимости возможность оштрафовать ее за упущения в работе, применяя механизмы оценки полноты и качества услуг по чек-листам и KPI (ключевым параметрам эффективности), а механизмы финансовой демотивации собственных сотрудников Трудовым кодексом не предусмотрены.

Кроме того, специализированные управляющие компании за счет своего богатого опыта обладают более глубокой экспертизой и широкой специализацией, имеют в своем штате сотрудников значительно квалифицированнее, чем может позволить себе владелец здания. Профессиональные УК уже давно оперируют большими объемами данных, анализируют накопленную статистику, постоянно следят за новинками и внедряют передовые технологии.



Исходя из этого, в работе они применяют различные инновации и даже автоматизировали свои бизнес-процессы.

Еще одно преимущество для владельца объекта – при авариях и поломках страхование профессиональной ответственности подрядчика дает хозяину объекта недвижимости гарантии в том, что он получит реальное возмещение ущерба. Тогда как если эксплуатацией занимается его собственный сотрудник, владелец может его лишь уволить, но оплачивать все придется самому.

Напоследок можно отметить, что управляющая компания, которая уже зарекомендовала себя на рынке, более привлекательна не только для арендаторов. Кредитные учреждения лояльнее финансируют, а инвесторы более благосклонно относятся к приобретению объектов с прозрачной схемой управления и эксплуатации объекта.

Поиск через тендер

Сегодня существует огромное количество платформ для проведения закупок. Наиболее удобные: Росэлторг, Сбербанк-АСТ, b2b, а также собственная тендерная площадка владельца.

Правильный FM-тендер проводится в несколько этапов. Первый – предквалификационный отбор, где собственнику необходимо запросить у претендентов следующую информацию:

✓ портфолио, рекомендательные письма, контакты заказчиков, копии договоров – для того, чтобы узнать об опыте компании;



✓ общее количество объектов и площади, на которых УК предоставляет услуги;

✓ штатную структуру, количество персонала и уровень ФОТ, объем автопарка и техники – чтобы понять, какими ресурсами располагает подрядчик;

✓ наличие производственно-складской базы и сертифицированной электролаборатории;

✓ наличие собственной аварийной мобильной бригады 24/7;

✓ имеющиеся сертификаты и лицензии;

✓ статус финансового состояния, отсутствие задолженностей по налогам;

✓ наличие системы управления качеством и системы оценки работы персонала;

✓ историю участия в судебных разбирательствах.

40

На втором этапе запрашиваются и анализируются унифицированные коммерческие предложения участников, а также по системе соответствующих коэффициентов и весов оцениваются установленные критерии отбора. Далее, в финальном отборе, между претендентами целесообразно провести пелеторжку.

Критерии отбора

Определиться с управляющей компанией помогут несколько критериев, которые сильнее

остальных влияют на выбор подрядчика.

Стоимость услуг. Несомненно, деньги – бесспорный лидер этого неофициального рейтинга. Не многие владельцы бизнеса могут позволить себе выбор не по цене, а по совокупности каких-либо других критериев. Как правило, победителем становится тот, кто сумел предложить минимальную стоимость. Особенно сейчас, в период кризиса, когда бизнес сокращает свои бюджеты, а соответственно, и бюджеты на подрядчиков.

Детализация бюджета. Если же стоимость у нескольких кандидатов примерно одинакова, то в приоритете будет детализированное раскрытие информации по затратам. В идеале – по принципу «Open-book». Контракты с закрытой стоимостью вызывают все меньше интереса. Чем скрупулезнее и детальнее управляющая компания расшифрует бюджет, тем больше у нее шансов. Прозрачность, минимум «потайных карманов», честное отражение прибыли – все это позволит собственнику меньше нервничать и больше доверять подрядчику.

Опыт и репутация. Действующие договоры и акты выполненных работ подтвердят факт оказания аналогичных услуг и покажут опыт управляющей компании. Деловая репутация и качество услуг потенциальной УК проверят также представители тендерного комитета в ходе выездов на действующие объекты.





Финансовая устойчивость. Бухгалтерский баланс за последние три года покажет финансовое положение управляющей компании. Важно, чтобы подрядчик не только справился со стартовой закупкой необходимого оборудования и техники, но и выдержал установленную договором отсрочку платежа (45–60–90 суток), а также смог выдержать весьма вероятную дебиторскую задолженность.

Уклонение от налогов. Отдельно необходимо оценить законопослушность претендентов. Участие в АКФО и Реестре «БелыйФМ» гарантированно подтвердят, что УК является «белой» и соблюдает налоговое, трудовое и миграционное законодательство РФ.

Ресурсы. Наличие достаточной нормативной, материально-технической и ресурсной базы, то есть необходимых лицензий, сертификатов, свидетельств, допусков и разрешений, а также специализированного оборудования и техники. Не стоит забывать о квалификации персонала – это очень важный показатель при выборе подрядчика. Так, например, наличие в компании специализированного ПО и мобильного приложения,

центральной диспетчерской и собственного парка автомобильной техники, а также мобильных сервисных бригад, укомплектованных высококвалифицированными инженерами, существенно повысят шансы претендента на победу.

Страхование ответственности. Обязательное условие для приглашения в конкурс по техническому обслуживанию или клининговым услугам – подтверждение факта страхования претендентами своей профессиональной ответственности с достаточным лимитом покрытия.

Найдя идеального FM-подрядчика, собственник снимает с себя ответственность за эксплуатацию объекта. По истечении года, при удачном сотрудничестве, владелец может продлить договор с управляющей компанией или же провести новый тендер, чтобы посмотреть рыночные предложения, как при в сотрудничестве с которым что-то не устроило.