

ЕСЛИ НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИТЬ,
ДОМА ПОСТЕПЕННО УЙДУТ
ПОД УПРАВЛЕНИЕ ТСЖ.



PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT

PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT

**Драйверы развития
рынка управления жилой
недвижимостью**



Новое строительство

- УК выбирается застройщиком на этапе строительства и назначается на 3 месяца безальтернативно;
- Только часть домов полностью реализуются на этапе строительства, соответственно на этапе выбора УК Застройщик ориентируется на привлекательно низкую ставку эксплуатационных расходов;
- В случае, если дом не реализован, то практически в 95% случаев собственник будет рассчитывать на скидку 50% и более от тарифа на этапе продаж после окончания строительства. Это делает заселение особенно мучительным.
- Часть застройщиков имеет свою собственную УК, ключевая задача которой максимально уменьшить выплаты по гарантийным обязательствам;
- Несмотря на то, что в бизнес-классе, как и в премиуме стали всё чаще "продавать" образ жизни, а не квадратные метры, фактически качество эксплуатации в рамках рыночной ставки в среднем низкое;
- Безысходность данной ситуации фактически "заставляет" собственников создавать товарищества собственников.

PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT

Поколения Y и Z

ПОКОЛЕНИЕ



1. Чувствуют себя в безопасности
2. Высокая самооценка
3. Плохо управляют финансами
4. Зависят от мнения других людей
5. Оптимистичные и прогрессивные
6. Фокусируются на причинах
7. Хотят все сразу
8. Наивные

1. Осторожны и сильно обеспокоены безопасностью
2. Заботятся об окружающей среде
3. Расчетливы
4. Бережливы и рациональны
6. Фокусируются на проблемах
7. Ищут баланс и хорошие сделки
8. Реалистичны и прагматичны

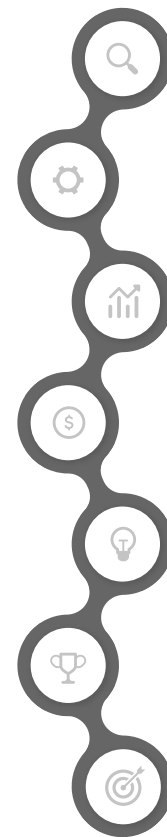
PROFESSIONAL
FACILITY
MANAGEMENT

**Современный
образ жизни**

**Нельзя отучить людей
от хорошего;**

**Требовательность к
мелочам;**

**Влияние шеринг
экономики и экономики
ощущений;**



**Нельзя второй раз
произвести первое
впечатление;**

**Тренд на осознанное
потребление;**

**Высокий уровень
диджитализации;**

**Урбанизация и Smart
Cities.**

Состав работ

		Важно для собственников	Важно для здания
	Техническое обслуживание инженерных систем	★	★★★
	Текущий ремонт здания и благоустройство прилегающей территории	★★★	★★
	Уборка внутренних помещений жилого комплекса и прилегающей территории	★★★	★★
	Вывоз снега	★★★	★
	Дератизация, дезинфекция	★★	★★
	Озеленение	★★★	★
	Обслуживание лифтов	★★★	★★★★
	Запасные части и принадлежности (резерв)	★	★★★★
	Вывоз бытовых отходов	★★★	★★
	Клиентский сервис	★★★	★★
	Обеспечение безопасности	★★★	★★

**Базовые потребности
собственников**

1

Офис управляющей компании должен работать в удобное для жильцов время (в том числе в выходные);

2

Круглосуточная диспетчерская;

3

Мобильный хелп-деск и оплата услуг online;

4

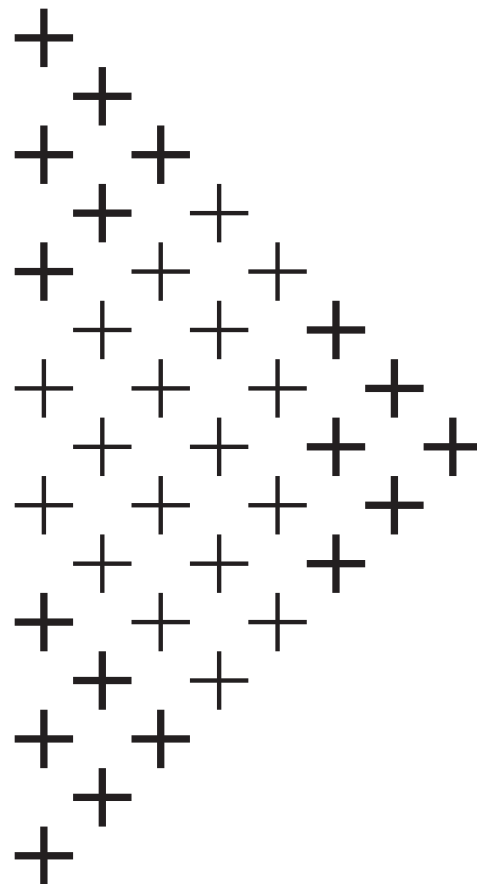
Сроки реагирования не более 45 минут;

5

Широкий спектр дополнительных работ.

Преимущества ТСН

- + ТСН и ТСЖ – некоммерческие организации и могут рационально уменьшать стоимость услуг, находясь на УСН;
- + Товарищества состоят непосредственно из жильцов и принимают решения, ориентируясь на результат, который будет влиять непосредственно на образ жизни каждого, принимающего решение;
- + Товарищества нанимают эксплуатирующие компании и передают им наиболее рациональную ответственность (вплоть до всей), оставляя всю гибкость принятия решений на своей стороне;
- + Товарищество формирует реальное, а не номинальное сообщество на объекте и развивает ответственное потребление;
- + Профессиональные эксплуатирующие организации гораздо более заинтересованы в сотрудничестве именно в формате ТСН-ЭК, что даёт возможность привлечение наиболее прогрессивных (в том числе из сферы коммерческой недвижимости) ЭК для оказания услуг.



ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

АЛЕКСАНДР УСТИНОВ

Директор по развитию
Professional FM
au@pro-fm.com

