

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

УДК 365.642.2(476)

Н. Г. Синяк¹, В. А. Паламарчук¹, Г. Г. Калёнов²

¹Белорусский государственный технологический университет

²Международная ассоциация менеджмента недвижимости

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Управление жилой недвижимостью как самостоятельное направление деятельности в Республике Беларусь находится только на стадии развития. При отсутствии межсекторного сотрудничества и усилий в поисках решений накопившихся проблем это развитие очень затруднено. Был выполнен анализ жилищного фонда Республики Беларусь, а также законодательных актов, касающихся данной тематики, проведено социологическое исследование среди владельцев квартир, проживающих в многоквартирных жилых домах. Исследования проводились совместно с Международной ассоциацией менеджмента недвижимости (МАМН) и ООО «Зеркало-Инфо». Был детально рассмотрен международный опыт управления жилищным фондом Германии и Эстонии в качестве возможных моделей для сравнения. Представлен путь развития управления в Эстонии как стране постсоветского пространства.

Результаты проведенного исследования показали, что недостаточная информированность владельцев квартир должна повышаться с помощью средств массовой информации и работников данной сферы. Сделан вывод о том, что в системе управления жилищно-коммунальным хозяйством требуется переход от сильно контролируемого и регулируемого общества к более либеральной политике, поддерживающей так называемое тонкое государство и рыночные отношения. Для решения ряда проблем в управлении жилищным фондом предложена модель межсекторного социально-экономического партнерства для сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: жилищный фонд, совместное домовладение, управление многоквартирными жилыми домами, хауз-мастер, межсекторное социально-экономическое партнерство.

N. G. Sinyak¹, V. A. Palamarchuk¹, G. G. Kalyonov²

¹Belarusian State Technological University

²International Association for Real Estate Management

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF HOUSING MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Residential property management as an independent activity in the Republic of Belarus, is only at the stage of development. In the absence of cross-sectoral collaboration and effort in finding solutions to problems that have accumulated this development is very difficult. An analysis of the housing management of the Republic of Belarus, and also legislative acts relating to this subject, conducted by the sociological research done among apartment owners living in multi-family residential to a-max. The research was conducted jointly with the International Association IU management and real estate (IAPM) and the Zerkalo-info. Has been thoroughly reviewed international experience of housing management in Germany and Estonia, as a possible model for comparison. Presents the path of development management Estonia as post-Soviet countries.

The results of the study showed that lack of information, the participation of owners shall rise with the help of the media and the employees of this sphere. It is concluded that the system of housing and communal services requires a transition from a highly controlled and regulated society to more liberal policies supporting the so-called thin state and market relations. To address some of the problems in the housing management the proposed model of cross-sectoral socio-economic partnership for housing and communal services.

Key words: housing management, cooperative homeownership, manager multi-apartment building, housemaster, intersectoral socio-economic partnership.

Введение. В настоящее время управление жилой недвижимостью как самостоятельное направление деятельности в Республике Беларусь нахо-

дится только на стадии развития. Практически отсутствуют системы подготовки и квалифицированные специалисты по профессиональному

управлению жилой недвижимостью, ощущается острая нехватка структурированных знаний по тематике деятельности, нет единых стандартов и методик профессиональной деятельности [1].

Эффективное развитие управления жилищным фондом при отсутствии межсекторного сотрудничества и усилий в поисках решений накопившихся проблем очень затруднено. Поставщики и потребители жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) оказывают значительное давление на власть: поставщики настаивают на повышении отпускных цен и тарифов, а потребители требуют навести порядок в отрасли и предоставить качественные услуги по приемлемым ценам. При этом первостепенная роль собственников совместных домовладений отходит во второй план, подменяемая их ролью как потребителей ЖКУ.

Возникла классическая макроэкономическая ситуация, когда развившиеся рыночные отношения вступают в принципиальное противоречие с недостаточно эффективной системой общественного и государственного регулирования и контроля, а также методами управления.

Нам нужен инструмент эффективного разрешения конфликтных ситуаций и споров, выработки единых правил и стандартов, содействия в защите прав и интересов всех участников отношений в жилищном секторе частной недвижимости.

Основная часть. Управление многоквартирным жилым домом (МКЖД) – это согласованная деятельность собственников помещений в многоквартирном доме или лиц, привлеченных ими, направленная на обеспечение благоприятных и безопасных условий проживания граждан, надлежащее содержание общего имущества в многоквартирном доме, решение вопросов пользования общим имуществом, а также предоставление коммунальных услуг гражданам, проживающим в таком доме.

Например, Жилищный кодекс (ЖК) РФ предлагает 3 способа управления многоквартирным домом:

- непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
- управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;
- управление управляющей организацией [2].

В Республике Беларусь в соответствии с ЖК, который вступил в силу со 2 марта 2013 г., предусмотрены 4 вида управления совместным домовладением:

- 1) непосредственно участниками совместного домовладения;
- 2) организацией, управляющей общим имуществом (был отменен Указом Президента);

3) уполномоченным лицом;

4) организацией застройщиков или товариществом собственников, в том числе с привлечением организации, управляющей общим имуществом [3].

Выбор способа управления зависит от того, сколько квартир в доме, насколько платежеспособны и дисциплинированы жители, какие управляющие организации есть на рынке жилищно-коммунальных услуг, какие отношения сложились с ресурсоснабжающими организациями, установлены ли общедомовые и поквартирные приборы учета и т. д. [4].

Для рассмотрения более подробно данной проблемы в Минске были проведены опросы владельцев квартир, проживающих в МКЖД до 2005 г. постройки. В опросе приняли участие люди от 25 до 60 лет, мужчины и женщины, при этом более 60% – люди с высшим образованием. Вопросы были связаны:

- с представлением граждан о юридической принадлежности их домов и прилегающих к ним территорий;
- осведомленностью собственников квартир об обслуживающих их дома организациях;
- проведением энергосберегающих мероприятий и др.

Ответы граждан свидетельствуют о невысоком уровне юридических знаний в сфере отношений собственности в совместном домовладении. Недостаточной является информированность горожан о распределении финансовых потоков при выделении бюджетных ассигнований, а также об энергосбережении. По многим вопросам этого блока правильные ответы не превышают 50%-ный барьер. Отсюда вывод – требуется значительная работа по просвещению собственников квартир и предоставлению им возможности получать минимальные знания о совместном домовладении и отношениях собственности [4].

Международный опыт управления жилым фондом. Опыт Германии. Идеальным объектом для изучения опыта управления жильем в развитых странах является Восточный Берлин – район самой плотной панельной застройки в Европе.

В 1990 г. в Восточной Германии было 20% жилищно-строительных кооперативов (ЖСК), 40% частного и 40% государственного жилья. В настоящее время собственность распределена между частными собственниками (80%), коммерческими собственниками (15%) и муниципальными жилищными компаниями (5%).

Причем к 80% частных собственников относятся ЖСК и квартиры, сдаваемые собственниками внаем, 5% государственных жилищных компаний в ближайшее время будут

преобразовываться в частные, так как при всей немецкой педантичности даже немцы не смогли добиться в этих компаниях эффективной работы – затраты в 2 раза выше, чем в частных компаниях, а на качество услуг имеются нарекания у населения. И это единственные управляющие компании в Германии, которые до сих пор просят дотации из бюджета муниципалитета.

Цель у всех одна – повысить рыночную стоимость жилья и привлекательность для жильцов, для этого производится санация домов, включающая пристройку лифтов, утепление фасадов, благоустройство территории.

ЖСК напрямую или через общества с ограниченной ответственностью (ООО) оказывает услуги:

- инфраструктурные (работа управдома, уборка территории и вывоз мусора);
- технического управления (сантехнические и электротехнические, малярные работы);
- экономического управления (бухгалтерия и составление бизнес-планов, отчетов и т. д.).

Кроме того, ЖСК специализируется на сдаче квартир внаем, а ООО – на управлении, включая все технические вопросы.

Товарищество в Германии формируется следующим образом. Инвестор, собственник строительства или реконструкции жилого дома принимают решение о разделении недвижимого имущества и составляют заявление о разделении собственности и управлении недвижимостью, а также план разделения, где уточнено, что является общей собственностью, и имеются планы каждой квартиры и горизонтальные планы дома. План разделения регистрируется и проходит обязательный контроль, до этого продать ничего нельзя. Каждая квартира получает свою земельную книгу, имеющую три раздела:

- 1) собственник и расположение квартиры;
- 2) права третьих лиц на общем земельном участке и ограничения;
- 3) привлечение кредитов.

Общий земельный участок (общее имущество) делится в зависимости от площади на 1000, 10 000 или 100 000 частей, и каждый собственник квартиры получает X условных частей общего земельного участка в зависимости от площади квартиры – это его право голоса на общем собрании [5].

С момента продажи первой квартиры появляются два собственника (дома в целом и первой проданной квартиры) и в этот момент образуется товарищество, которое не подлежит регистрации. Первый контракт с управляющим заключает собственник жилого дома, в последующем – товарищество в лице совета при управляющем (в нашем понимании правление). В Восточной Германии в штате управляющих

компаний, как правило, нет уборщиков, электриков, сантехников, маляров и т. д. – к этим работам привлекаются специализированные фирмы и частные предприниматели по мере необходимости. В штате имеются только специалисты управления по трем направлениям – технический директор с помощниками, финансовый директор с помощниками, секретариат. Кроме того, в каждом жилом доме имеется «управдом», или хауз-мастер, к которому непосредственно обращаются жильцы, и только его они знают. Все остальные работники подрядные (сторонних организаций), они меняются при необходимости.

В Германии жильцы оплачивают 100% коммунальных платежей, малоимущие получают адресную помощь, для этого нужно «раскрыть» семейный бюджет. Кроме того, в Германии принята предоплата, т. е. до наступившего месяца жилец обязан внести оплату. В начале следующего за отчетным года управляющий (управляющая компания) делает расчет и предоставляет его жильцу до 30 июня следующего года. По результатам корректируется величина оплаты за год в ту или иную сторону. Жилец может оспорить расчеты и обсудить проблему с управляющим.

Вне зависимости от того, кто управляет жилым домом, собственники квартир и наниматели получают финансовый отчет и бизнес-план на следующий год. По законодательству, если в течение 6 месяцев управляющий не предоставляет эти документы, он подлежит замене.

Общая квартплата состоит из двух частей – плата за жилое помещение и плата за жилищно-коммунальные услуги и колеблется от 5 до 8 евро/м² в месяц в зависимости от следующих факторов:

- года возведения дома;
- общей площади квартиры;
- длительности проживания в квартире;
- количества членов семьи.

В плату за жилое помещение входят: строительные затраты, стоимость земельного участка, проценты по кредиту на строительство, а также издержки, связанные с содержанием жилья (амортизация 1–2% в год, паушальный платеж за содержание, текущий ремонт и управление). Члены товариществ собственников большую часть платы за жилое помещение не вносят, исключение составляют накопления на ремонт и управление.

В оплату жилищно-коммунальных услуг входит (на 1 м² общей площади, включая 50% площади лоджии) налог на земельный участок и здание, отопление, подогрев воды, уборка подъезда и лестниц, очистка улицы, обслуживание лифтового оборудования, утилизация

отходов, благоустройство двора, общее потребление электроэнергии, услуги трубочиста, страховка, услуги старшего по дому и пр.

При этом в Восточной Германии доля семейного бюджета на оплату квартиры составляет:

- одиноко проживающий – 26%;
- семья из 2 человек – 19,1%;
- семья из 3 человек – 18,2%;
- семья из 4 человек – 17,7%;
- семья из 5 и более человек – 21%.

Существуют нюансы в оплате, так, например, в течение года оплата отопления распределяется равномерно, все платежи начисляются только по метрам квадратным, включая лифт и вывоз мусора, и калькулируются из общих затрат. Разумеется, отопление, вода, газ, электроэнергия оплачиваются по потреблению, т. е. по приборам учета, имеющимся в каждой квартире.

Опыт Эстонии. В 1993 г. в Эстонии фактически еще не было коммерческих объединений, занимающихся уходом за недвижимостью, вся деятельность в этой области, а также преобладающая доля из строительного фонда (за исключением единичных небольших жилых домов и кооперативов) находились в государственной и муниципальной собственности. В 1998–2002 гг. была произведена приватизация учреждений строительного фонда и ухода, возникло значительное количество коммерческих объединений, готовых оказать услуги по уходу за новой недвижимостью в области частной собственности.

В основе деятельности публичного сектора, прежде всего, лежат две основные функции:

- осуществлять публичную власть на государственном и муниципальном уровне;
- обеспечивать населению доступность необходимых услуг для поддержания жизнедеятельности.

Таким образом, если возникнет потребность в услугах, публичный сектор должен либо создать необходимые и мотивирующие условия для их оказания, либо предоставить эти услуги через свои структуры, когда у предпринимательства нет к этому интереса или рынок услуг не работает.

На сегодняшний день в Эстонии насчитывается чуть более 1000 коммерческих объединений в частной собственности, которые при регистрации в коммерческом регистре обозначили уход за недвижимостью как одну из сфер своей деятельности. Среди них можно выделить 200–220 коммерческих объединений со значительным оборотом и активными участниками рынка (из них 115 членов Эстонского союза управляющих и обслуживающих недвижимость, ЕКННЛ), что является достаточным

количеством для функционирования рынка услуг на территории Эстонии.

В Эстонии в 1993–2013 гг. использовались все следующие предпосылки творческого развития для поддержки ключевых мер, исходящие от публичного сектора, касающиеся коммерческого сектора ухода за недвижимостью и рынка услуг:

- создание правового общества (прежде всего, коммерческий кодекс, обязательственно-правовой закон, закон о строительстве, закон о квартирной собственности, закон о квартирном товариществе, закон о государственном заказе);
- обеспечение стабильности, прозрачности и привлечения в правотворчестве, учет взглядов и потребностей предприятий сферы, избегание так называемых непредвиденных изменений в правовых актах;
- финансирование планов развития государственных сфер и мер по их применению, в первую очередь мер, направленных на повышение осведомленности клиентов и профессиональности специалистов (например, план развития жилищной экономики Эстонии);
- поддержка деятельности и развития малых, средних и крупных предприятий (например, SA KredEx, SA EAS, SA Innove);
- создание возможности использования различных международных проектов по развитию, обучению и сотрудничеству (например, INTERREG, PMN);
- создание институтов стандартизации, сертификации и профессиональной основы и организации их деятельности (например, EVS, фонд национальной квалификации Kutsekoda);
- организация профессионального обучения для рабочих, создание системы обучения для специалистов и руководителей (государственные учебные программы, а также обучение на их основе в различных профессиональных и высших учебных заведениях и в Таллинском техническом университете);
- поддержание идеи дополнительного обучения для взрослых (дополнительное обучение ЕКННЛ);
- создание системы социальной поддержки жителей (в том числе услуги в области ухода за недвижимостью для пользователей).

В Эстонии в течение 20 последних лет при сотрудничестве публичного, частного и третьего секторов сделан существенный поворот в сторону перехода от сильно контролируемого и регулируемого общества к более либеральному обществу, поддерживающему рыночные отношения и так называемое тонкое государство. В результате в числе прочей коммерческой деятельности рынок услуг в сфере ухода за недвижимостью функционирует, а качество

обслуживания, состояние недвижимости и уровень удовлетворенности клиентов заметно улучшились.

Заключение. Таким образом, на основании опыта управления жильем Эстонии и Германии можно сделать вывод о том, что рынок услуг по уходу за недвижимостью сможет действовать эффективно в Республике Беларусь, если, прежде всего:

- будет наблюдаться в значительном объеме постоянный спрос на услуги;
- правовое общество будет поддерживать равное обращение, а также принципы честного и профессионального бизнеса, например обеспечение равного обращения – право для всех одно; правовая определенность – обеспечение установленных прав до применения судебных решений; специальные требования в случае необходимости – в публичных интересах (безопасность, компетентность);
- содержание услуги и обычно достижимые цели будут изложены ясно и для всех понятно (рекомендуется в основной части стандартизировать);
- заказчики услуг или их представители будут в достаточной мере сознательны и иметь профессиональные навыки, чтобы составлять качественные документы с предложениями и честно проводить тендер услуг; сотрудничать с предоставляющим услуги предприятием, ориентируясь на лучший результат, и объективно оценивать оказанную услугу;
- на рынке услуг будут иметься в достаточном объеме и количестве конкурирующие поставщики услуг;
- у поставщиков услуг будет достаточный выбор на рынке труда заказов клиентов.

В системе управления жилищно-коммунальным хозяйством, безусловно, требуется переход от сильно контролируемого и регулируемого общества к более либеральной политике, поддерживающей так называемое тонкое государство и рыночные отношения.

Основой преобразования в жилищно-коммунальном хозяйстве является введение обязательного института межсекторного социально-экономического партнерства и на этой основе реорганизация системы управления отраслью, сокращение степени участия органов местного самоуправле-

ния в управлении жилищным фондом, исследование и устранение системных проблем в управлении МКЖД, повышение профессионализма управляющих через подготовку специалистов по единым образовательным программам, обеспечивающим минимальный объем знаний, с возможностью дальнейшей переподготовки и повышения квалификации.

В работах зарубежных авторов о межсекторном социальном партнерстве говорится как о новой структуре общества, которая начинает организовываться и решать общие проблемы. Большой вклад в изучение вопросов в области межсекторного партнерства внес Питер Дракер, который разделил общество на три сектора: государственный, частный (или бизнес-сектор) и некоммерческий (или социальный). Известный американский специалист в области межсекторного взаимодействия С. Ваддок рассматривает партнерство как обязательство корпорации или группы корпорации работать с организациями из различных экономических секторов (правительственного или некоммерческого). Оно включает обязательство ресурсов – времени и усилий людей от всех организаций партнеров. Эти люди работают в кооперации, чтобы решать проблемы, которые затрагивают их всех. Проблема может быть определена, по крайней мере частично, как социальная проблема, ее решение принесет выгоду всем партнерам. Это требует активной, а не пассивной причастности всех сторон. Участники должны создать ресурсное обязательство, которое больше чем просто денежно-кредитные отношения.

Таким образом, в зарубежной литературе межсекторное социальное партнерство рассматривается как новая модель взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческих организаций, основной акцент в которой сделан не на соревновании между секторами, а на их сотрудничестве.

Нельзя не отметить, что пока это только начало пути, сфера ЖКХ требует совершенствования, формирования более эффективных механизмов управления жилищным фондом, о чем свидетельствуют последние публичные высказывания органов государственной власти по данной проблематике, отзывы СМИ и многочисленные обращения граждан.

Литература

1. Латушкина Н.-В. В. Рынок жилой недвижимости и тенденции его развития в Беларуси // Оценка собственности и рынок недвижимости / под общ. ред. М. М. Ковалева, Н. Ю. Трифонова. Минск, 2003. С. 45–79.
2. Пронина Л. И. Совершенствование экономических отношений в системе жилищно-коммунального хозяйства // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2011. № 5. С. 41–46.
3. Жилищный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 18.12.1998: одобрен Советом Республики 08.01.1999. Минск: Амалфея, 2012. 84 с.

4. Каленов Г. Г. Концепция развития жилищных ассоциаций. Минск: МАМН, 2005. 19 с.
5. Синяк Н. Г., Паламарчук В. А. Экономический механизм управления в системе устойчивого развития в жилой недвижимости // Экономика, оценка и управление недвижимостью и природными ресурсами: материалы 4-й Международ. науч.-практ. конф. Минск, 2014. С. 13–15.

References

1. Latushkina N.-V. V. Property and real estate market valuation. *Otsenka sobstvennosti i rynek nedvizhimosti* [Estimation of property and real estate market]. Minsk, 2003, pp. 45–79 (in Russian).
2. Pronina L. I. Perfection of economic relations in the housing and communal services. *Bukhgalterskiy uchyot v byudzhethnykh i nekommercheskikh organizatsiyah* [Accounting in the budgetary and noncommercial organizations], 2011, no. 5, pp. 41–46 (in Russian).
3. Housing Code of the Republic of Belarus: adopted by the House of Representatives 18.12.1998: approved by the Council of 01.08.1999. Minsk, Amalfeya Publ., 2012. 84 p.
4. Kalenov G. G. *Kontseptsiya razvitiya zhilishchnykh assotsiatsiy* [The concept of housing associations]. Minsk, IAPM Publ., 2005. 19 p.
5. Siniak N. G., Palamarchuk V. A. The economic mechanism of management in sustainable development in the residential property. *Ekonomika, otsenka i upravleniye nedvizhimost'yu i prirodnymi resursami: materialy 4-y mezhduar. nauch.-prakt. konf.* [Economics, assessment and management of real estate and natural resources: materials of the 4th International scientific-practical conference], Minsk, 2014, pp. 13–15 (in Russian).

Информация об авторах

Синяк Николай Георгиевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой организации производства и экономики недвижимости. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: siniakn@mail.ru

Паламарчук Вероника Анатольевна – магистрант. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: nika.palamarchuk2014@gmail.com

Калёнов Геннадий Геннадьевич – исполнительный директор. Международная ассоциация менеджмента недвижимости (220014, Минск, ул. Минина, 23/2, Республика Беларусь). E-mail: mamn@gogo.by

Information about the authors

Sinyak Nikolay Georgievich – Ph. D. Economics, Assistant Professor, Head of the Department of Production Organization and Real Estate Economic. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: siniakn@mail.ru

Palamarchuk Veronika Anatolevna – undergraduate. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: nika.palamarchuk2014@gmail.com

Kalyonov Gennadiy Gennad'yevich – Executive Director. International Association for Real Estate Management (23/2, Minina str., 220014, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: mamn@gogo.by

Поступила 09.07.2015