

ПЕРЕДАЧА УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ НА АУТСОРСИНГ.

**Экономические преимущества
для собственника**

1. Кто такой владелец?



ЧАСТНОЕ ЛИЦО

ХОЛДИНГ

с непрофильным подразделением

ДЕВЕЛОПЕР

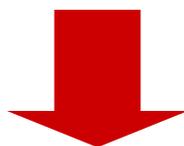
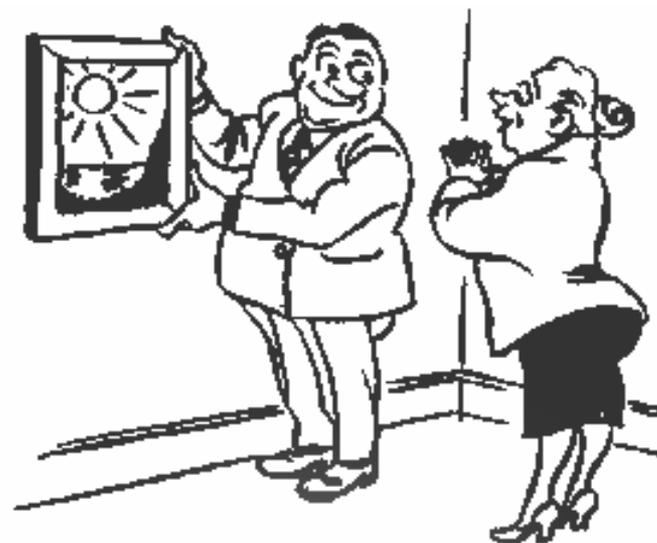
федеральные и региональные
проекты



2. Что важно для владельца?



- рыночная привлекательность объекта – гибкая ценовая политика
- эксплуатация с соблюдением заявленных условий
- удовлетворенность арендаторов



БЫСТРЫЙ ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ:
доходность проекта

3. Что важно для арендатора?



- возможность гибкого выбора \$/Q/V
- отсутствие проблем при эксплуатации
- оперативность реагирования и решения задач
- конкурентная прозрачность
- дополнительный сервис

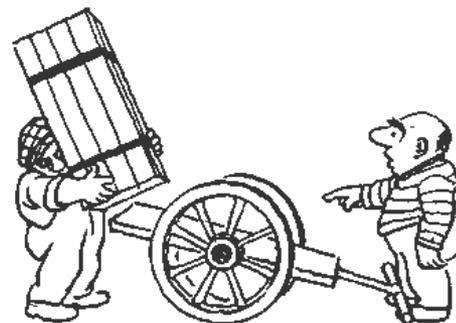


КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ

4. Какой путь у владельца сегодня?



СОЗДАНИЕ
СОБСТВЕННОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ



Эксплуатирующая компания **Клининговая служба**

Охранное предприятие *Другие сервисные функции*

ТОЧКА ЗРЕНИЯ ВЛАДЕЛЬЦА :
прибыль остается у меня

5. Какие проблемы у владельца?



- отвлечение денежных средств на сервис
- содержание непрофильных структур
- отсутствие гибкости
- инертность и безответственность
- эксплуатирующая компания отражает интересы владельца, а не рынка
- потеря времени на поиск собственных путей развития



6. Задачи независимой УК

- взаимодействие с **арендатором**
- обеспечение **денежного потока**
- оказание **услуг по эксплуатации**
- взаимодействие с **коммунальными службами** и снабжающими организациями
- вовлечение **квалифицированного персонала**
- инвестиции в **качество и развитие** сервиса



7. Цели владельца



возврат инвестиций

развитие новых проектов

удовлетворение арендатора

прозрачная система расчетов

систематический контроль качества

сохранение привлекательности объектов

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

8. Выгода при привлечении УК



НЕТ ЗАТРАТ

на эксплуатацию !

НЕТ ПРЕРЫВАНИЙ

в денежном потоке !

НЕТ ОТВЛЕЧЕНИЯ

ресурсов на сервис !



**Повышение уровня сервиса и
привлекательности объекта без инвестиций**

9. Пример: аренда и эксплуатация



ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ: бизнес-центр класса А

площадь	15 000 кв.м.
аренда	1 000 у.е.
эксплуатация	100 у.е.

ВЫВОД: рентабельность в объеме денег от аренды в 10 раз больше, чем от эксплуатации.

ВЫРУЧКА ОТ АРЕНДЫ: 15 000 000 у.е.

ВЫРУЧКА ОТ ЭКСПЛУАТАЦИИ: 1 500 000 у.е.

Централизованные сервисные службы:

- единый круглосуточный контакт-центр
- служба по работе с клиентами
- внутренний аудит и тренинг-центр
- отдел развития дополнительных сервисов
- финансовая и юридическая службы

Затраты на содержание:
около 3 млн. руб. в месяц





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Ждем ваших вопросов

E-mail: cc@iqpm.ru

Тел.: 8-800-200-25-88 (круглосуточно)

**Александр Юнанов,
директор по работе с клиентами IQ PM**