

УДК-330.3

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

REAL ESTATE DEVELOPMENT RELATIONS AS AN INNOVATION FACTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY EVOLUTION

ПЕТРОВ И.И., аспирант, Университет управления «ТИСБИ»

Тел.: +7(960)042-67-10

E-mail: suvar.petrov@mail.ru

PETROV I., a post graduate student, the University of Management «TISBI»

Тел.: +7(960)042-67-10

E-mail: suvar.petrov@mail.ru

Аннотация

В статье раскрывается понятие «девелопмент»; рассматриваются его виды, основные этапы - стадии девелоперской деятельности; выявляется необходимость использования девелоперских отношений как инновационного фактора развития смежных отраслей и российской экономики в целом.

Abstract

In the article the concept of real estate development is detailed, its types, main stages and phases of real estate development activities are discussed, the need to use real estate development relations as an innovation factor of evolution development in related industries of the Russian economy as well as in the whole Russian economy is revealed.

***Ключевые слова:** девелопмент, девелоперские отношения, девелопер, инновационный фактор развития экономики, рынок недвижимости.*

***Key words:** real estate development, real estate development relations, developer, innovation factor of economic evolution, the real estate market.*

В последние годы проводимые в России экономические и правовые реформы в сфере оборота недвижимого имущества внесли важнейшие коррективы в регламентацию вещных прав на объекты недвижимости, отношений по возникновению и переходу прав собственности на недвижимое имущество, по созданию новых объектов недвижимости в ходе реконструкции и нового строительства. Вследствие чего внимание специалистов стала привлекать система правоотношений, охватываемая понятием «девелопмент» (от англ. develop - развивать, разрабатывать, создавать, совершенствовать), которое энергично проникает в отечественную науку и практику из современных работ западных ученых и бизнесменов.

Девелопмент в России - это вид бизнеса, выделившийся в условиях становления рыночной экономики из смежных направлений

предпринимательской деятельности в сферах недвижимости, инвестиций и строительства.

Девелопмент (недвижимости) - это деятельность, предусматривающая качественные преобразования в объекте недвижимости, обеспечивающие превращение его в другой (новый) объект, обладающий стоимостью большей, чем стоимость исходного объекта.

На данный момент правовое регулирование девелоперских отношений в Российской Федерации находится только на стадии становления. Совершенствование правового регулирования и выделение девелопмента как отдельного вида предпринимательской деятельности просто необходимы для столь интенсивно развивающегося рынка недвижимости, как российский рынок.

Законодательно девелоперская деятельность закреплена только в подзаконном акте: в Постановлении Правительства Москвы от 03.07.2007 г. № 576-пп «О порядке взаимодействия органов исполнительной власти г. Москва при реализации прав акционера по акциям, находящимся в собственности г. Москва, и принципах стратегического и оперативного планирования, организации системы контроля и оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности акционерных обществ, акции которых находятся в собственности г. Москва».

Основным признаком девелопмента как вида деятельности является полная, комплексная организация инвестиционного процесса, подразумевающая организацию финансирования и осуществления некоего проекта силами девелопера в заданные сроки и в пределах соответствующих бюджетных ограничений с целью извлечения коммерческой выгоды.

Девелопер - организация, координирующая девелоперскую деятельность, которая инициирует, создает, финансирует, контролирует и организует процесс девелопмента от начала и до конца.

Экономический аспект девелопмента реализуется в повышении ценности объекта недвижимости вследствие произведенных физических изменений. При этом сами физические изменения еще не являются аргументом в пользу увеличения ценности объекта - они влекут за собой изменение ценности объекта лишь постольку, поскольку обеспечивают появление объекта, обладающего потребительскими качествами, делающими данный объект востребованным на рынке. Таким образом, рост ценности обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а такими, которые соответствуют требованиям рынка, запросам потребителей. Чем больше это соответствие, тем выше ценность создаваемого объекта, тем выше эффективность девелопмента.

Девелопмент охватывает различные виды деятельности - от реконструкции и сдачи в аренду существующих зданий до покупки необработанной земли и продажи улучшенных земельных участков. Полный цикл девелопмента включает: выбор и покупку участка земли, определение целевого рынка, разработку проекта и программы строительства, получение необходимой исходно-разрешительной документации, финансирование

проекта, строительство, управление объектом и сдачу в аренду или продажу объекта недвижимости.

В практике различают два основных вида девелопмента:

1. Fee-development.
2. Speculative development.

В схеме «fee-development» девелопер не берет на себя финансовых рисков и работает на гонораре. Чаще всего инвестор нанимает девелопера, чтобы последний на выбранном земельном участке построил здание «под ключ» и, возможно, заполнил его арендаторами. Выбор девелопера происходит, как правило, посредством тендера.

В таком проекте девелопер обычно не участвует своими деньгами. Он лишь проводит проектирование на деньги заказчика, необходимые согласования с властями, строительство и сдачу площадей. На все необходимые работы он привлекает специалистов (архитекторов, подрядчиков, инжиниринговые фирмы и т.д.), но ответственность за весь проект в целом лежит на девелопере.

Схема «speculative development» более сложная, нежели «fee-development». Девелопер создает коммерческую недвижимость, выступая как единоличный организатор проекта. По сути, девелопер выполняет все те же функции, что и в первой схеме, но, кроме того, еще и занимается построением финансовой схемы проекта [6].

Таким образом, исходя из вышеизложенного предполагается, что результатом деятельности девелопера являются, безусловно, физические изменения объекта недвижимости, но одновременно с этим основное содержание его деятельности состоит не в конкретном изменении, а именно в организации данных изменений.

Девелоперский проект - инвестиционный проект, предполагающий комплексный подход к управлению его реализацией.

Финансовые схемы крупных девелоперских проектов, как правило, представляют собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов.

Высокая прибыльность операций «speculative development» объясняется высокими рисками неудачи проекта, которые несет девелопер. В связи с этим большинство специалистов сходится в том, что девелопмент такого рода - наиболее сложная из всех возможных операций на рынке недвижимости, так как в одном проекте совмещены и риэлтерские, и строительные, и архитектурные, и очень сложные финансовые операции [6].

Реализация девелоперского инвестиционного проекта предполагает, что девелопмент и девелоперская деятельность шаг за шагом проходят определенные этапы.

В отечественной практике выделяют следующие основные этапы-стадии девелоперской деятельности по развитию и управлению инвестиционным проектом:

1. Предпроектная стадия. На данной стадии проводится анализ рынка недвижимости, а также его исследование с учетом отличительных особенностей региона, в котором планируется размещение объекта развития.

На основании полученных данных делаются выводы и определяются рекомендации по выбору сегмента для проекта и по типу проекта в рамках сегмента, а также рекомендации по финансовой и маркетинговой стратегии, осуществляется прогноз на ближайшее время.

Инвестиционный анализ - важнейшее мероприятие на предпроектной стадии. Финансовый анализ с позиции инвестора - это ключевой элемент проекта, позволяющий оценить эффективность осуществляемых инвестиций.

Все вышеуказанные данные и иные аспекты приводятся в детально проработанном бизнес-плане, включающем финансовый, юридический, организационный и временной анализ, а также прогноз поступлений денежных средств и расходов. Помимо этого, он должен содержать оценку эффективности инвестиций, сравнительный анализ использования различных источников финансирования (собственные средства; кредит; займ; эмиссия и реализация на рынке ценных бумаг акций акционерного общества, созданного для реализации проекта; распространение облигационного займа и пр.), рекомендации по инвестиционной стратегии проекта, оптимальные финансовые и налоговые схемы его реализации.

Итог данной стадии - полностью сформированный пакет всех разрешений и согласований, необходимых для начала проектирования и строительства.

2. Стадия проектирования. На данном этапе предполагаются следующие шаги: разработка финансовой схемы, организация финансирования; формирование архитектурно-инженерной группы; привлечение для консультаций брокера, который будет реализовывать площади; руководство проектированием; проведение тендера на строительные работы [6].

Основное содержание стадии проектирования - руководство процессом проектирования.

Результат данного этапа - утвержденная и согласованная комплексная концепция проекта и тщательно подобранная команда проектировщиков, подрядчиков и консультантов, готовая приступить к реализации проекта.

3. Стадия строительства. Включает в себя: координацию ведения строительных работ (поставка материалов, инженерных работ); контроль качества строительства и сметных расходов [6].

На данной стадии с точки зрения развития объекта проводятся основные действия - непосредственное управление строительством.

Заключительный этап такой стадии - сдача объекта недвижимости в эксплуатацию, что подразумевает сдачу объекта рабочей и государственной комиссиям, оформление и получение документов на готовый объект.

4. Стадия реализации. В первую очередь, эта стадия предполагает маркетинг на рынке реализуемых площадей.

В ходе маркетинга разрабатываются маркетинговая концепция и стратегия, логотип проекта, пакет рекламно-информационных материалов о проекте для привлечения отечественных и иностранных арендаторов или покупателей; разрабатывается типовый договор аренды или продажи; ведутся переговоры с потенциальными клиентами и заключаются контракты на аренду или продажу помещений.

На завершающем этапе в функции девелопера входит контроль над эксплуатацией здания и работой инженерных систем после окончания строительства [6].

Результатом успешной реализации данной стадии является достижение максимальной эффективности осуществленных инвестиций.

Смысл перехода к новой системе управления инвестиционной деятельности состоит в том, что в соответствии с мировым опытом реальное повышение эффективности инвестиций возможно лишь на основе использования системного пакета мероприятий структурно-функционального, финансово-экономического, конструктивно-технологического и кадрового характера. Система девелоперских отношений является именно тем сплавом решений, совокупное воздействие которых на инвестиционный процесс и приводит к существенному повышению его эффективности.

Изменяя условия хозяйственной и социальной деятельности общества, девелопмент является составной частью общего процесса экономического развития, занимая заметное место в народнохозяйственном комплексе любой страны.

Выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является не только способом умножения богатства собственника или источником для получения дохода девелопером и инвесторами, но и оказывает реальное влияние на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения. С учетом этого эффективность проектов девелопмента может быть оценена с разных точек зрения:

- с позиций девелопера и инвесторов (коммерческая эффективность);
- с точки зрения влияния на экономическое развитие в целом (экономическая, народнохозяйственная эффективность);
- с точки зрения интересов бюджета (бюджетная эффективность);
- с позиций влияния на условия жизнедеятельности (социальная эффективность) [8].

Инвестиции в недвижимость ведут к увеличению активности в целом ряде смежных отраслей экономики: в производстве строительных материалов, жилищно-коммунальном хозяйстве, производстве потребительских товаров длительного пользования и пр., в конечном счете, обеспечивая прирост валового продукта и занятость в стране.

Литература:

1. Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. Управление, эксплуатация

и развитие имущественных комплексов. – СПб.: Гумманистика, 2007.

2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Текст / В.А. Горемыкин: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К^о», 2003. - 836 е.: илл. - Библиогр. - 835 с.

3. Игнатов Л.Л. Экономика недвижимости. – М.: МГТУ, 2004.

4. Кущенко В.В. Девелопмент: современная концепция развития недвижимости. - М., 2005.

5. Львов Д.С. Экономика развития: Текст / Д.С. Львов. - М.: Экзамен, 2002. - 512 е.: илл. - Библиогр. - 508 с.

6. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Девелопмент. - М.: Изд-во «Экономика», 2004. - 522 с.

7. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости: Текст / С.Н. Максимов. - СПб.: Питер, 2000; Организация. Управление. Финансирование. - Питер, 2003. - 256 с.

8. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости): Текст / С.Н. Максимов. - СПб.: Питер, 2003. - 256 е.: илл. - (Серия «Теория и практика менеджмента»).

9. Посталюк М.П. Инновационные отношения в экономической системе: теория, методология и механизм реализации. - Казань: Изд-во КГУ, 2006. - 420 с.

10. [Ричард Б. Пейзер, Анна Б. Фрей](#). Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса. – Изд-во: [Urban Development Publishing \(UDP\)](#), 2004. - 452 с.

11. Тарасевич Е.И. Экономика недвижимости. - М.: Изд-во МКС, 2007. - 584с.

12. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. - 3-е изд., исправл. / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. - 304 с.

References:

1. Asaul A.N., Abaev H.S., Molchanov J.A. Management, operation and development of property complexes. - St.Ptb: Gummanistika, 2007.

2. Goremykin V.A. Real Estate Economics: Text / V.A. Goremykin: a textbook for students enrolled in economics. - 3rd ed., Rev. and add. - Moscow: СТИ «Dashkov and K^o», 2003. - 836 ill. - Bibliography. - 835 p.

3. Ignatov L.L., Commercial property, Bauman State Technical University. - M., 2004.

4. Kushchenko V.V. Real Estate development: a modern concept of real estate development. - M., 2005.

5. Lions D.S. Economy evolution: Text / D.S. Lions. - M.: Examination, 2002. - 512 ill. – Bibliography. - 508 p.

6. Mazur I.I., Shapiro V.D., Olderogge N.G. Real estate development. - M.: «Economy» Publishing House, 2004. - 522 p.

7. Maksimov S.N. Fundamentals of business real estate: Text. / S.N. Maximov. - St.Ptb.: Peter, 2000. Organization. Management. Financing, Peter, 2003. - 256 p.
8. Maksimov S.N. Development (real estate development): Text / S.N. Maximov. - St.Ptb.: Peter, 2003. - 256 ill. - (Series «Theory and Practice of Management»).
9. Postalyuk M.P. Innovative relations in the economic system: theory, methodology and implementation mechanism. - Kazan: Kazan State University Publishing House, 2006. – 420 p.
10. Richard B. Peizer Anna B. Frey. Professional real estate development. ULI guide to business. – Publishing House: Urban Development Publishing (UDP), 2004. - 452 p.
11. Tarasevich E.I. Economy of real estate. - Moscow: Publishing House of the ISS, 2007. - 584 p.
12. Real Estate Economy: a textbook for higher schools. - 3rd ed., Corrected. / A.N. Asaul, S.Ivanov, M.K. Starovoitov. - St.: ANO «IPEV», 2009. - 304 p.