

пришел я к девелоперу...

девелоперская деятельность как фактор усиления инвестиционной активности в регионе

Понятие «девелопмент» подразумевает вид профессионального бизнеса, направленного на поиск и реализацию наилучшего варианта развития рынка недвижимости, начиная от генерации идеи и создания общей концепции проекта, до сдачи объекта «под ключ», реализации его на рынке недвижимости и последующее управление (эксплуатацию). Девелоперские проекты предполагают привлечение крупных инвестиций на длительные сроки. При этом произведенный в ходе реализации такого проекта продукт способен в течение длительного времени своей эксплуатации создавать регулярные финансовые потоки.

В Республике Татарстан девелоперская деятельность находится в зачаточном состоянии. На сегодняшний день нет фирм, которые бы в чистом виде выполняли весь комплекс работ по реализации девелоперских проектов. В зарубежной практике, а в последнее время и в России, существуют две принципиальных схемы девелоперских проектов. *По первой схеме* девелопер не берет на себя финансовые риски и работает за гонорар. В этом варианте инвестор нанимает девелопера, чтобы тот на выбранном земельном участке построил здание «под ключ» и, по возможности, «заполнил» его арендаторами. В таком проекте девелопер обычно не участвует своими деньгами, а проводит проектирование, необходимые согласования, строительство и сдачу площадей за деньги, выделяемые заказчиком, привлекая необходимых специалистов (проектные организации, подрядчиков и т.д.). При этом ответствен-

Ясько А.Д.
*соискатель кафедры
"Промышленная
коммерция
и маркетинг"
Казанского
государственного
технического
университета
им. А.Н. Туполева*

ность за весь проект целиком лежит на девелопере. Гонорар за эти работы в отдельных случаях может достигать 10% от стоимости проекта.

Во второй схеме девелопер создает коммерческую недвижимость, выступая как единоличный

организатор проекта. По сути девелопер выполняет все те же функции, что и в первой схеме, но кроме этого, занимается ещё и построением финансовой схемы проекта, вкладывая в него собственные средства, которые иногда становятся стержнем будущей финансовой схемы.

Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, денег инвестора, банковских кредитов, иногда бюджетных средств, денег подрядчиков, а также авансовых платежей будущих собственников и арендаторов. При реализации таких проектов очень важно соблюдать оптимальную пропорцию между собственными и заемными деньгами. Классическая схема смешанного финансирования выглядит следующим образом.

После вложения 10% собственных средств, которые используются для организации работ на предпроектной и проектной стадиях, девелопер привлекает крупного стратегического инвестора (25% стоимости проекта). Следующий этап - привлечение банковского кредита на сумму, составляющую 25-30% от стоимости проекта. Затем в проект привлекаются средства подрядчика - 10%. Остаток добирается за счет предарендных платежей клиентов и авансовых платежей будущих собственников.

На практике возможны различные варианты этой схемы, например, более весомое участие инвестора или привлечение бюджетных средств в случае включения в состав проекта объектов социальной сферы. В западной практике для организации финансирования активно используется *залог* уже имеющейся недвижимости, например, земельного участка.

при реализации девелоперских проектов важно соблюдать оптимальную пропорцию между собственными и заемными средствами

В связи с наличием высоких рисков, девелоперские проекты, осуществляемые по второй схеме, считаются наиболее сложными из всех возможных операций на рынке недвижимости, так как в данном случае в одном проекте совмещаются и риэлтерские, и строительные, и юридические, и финансовые операции.

Девелопмент как профессиональный бизнес включает в себя такие виды работ как:

- подбор команды участников проекта;
- исследование рынка;
- проведение маркетинговых исследований;
- разработку архитектурной концепции проекта;
- оформление исходно-разрешительной документации;
- проектирование;
- строительство;
- финансирование;
- бухгалтерский учет;
- управление имуществом.

Реализация девелоперского проекта включает в себя четыре стадии:

1. Предпроектную.
2. Проектирования.
3. Строительства.
4. Реализации.

Структурное подразделение компании по управлению недвижимостью включается в активную работу уже на предпроектной стадии, принимая участие в проведении *анализа рынка недвижимости* и *оформлении исходно-разрешительной документации*.

Анализ рынка недвижимости, завершающийся выработкой оптимального варианта проекта,

является важнейшим этапом подготовительной работы. Ведь если в ходе реализации проекта выяснится, что при проведении анализа рынка была допущена ошибка и на рынке нет структуры, которая сразу же готова принять построенные площади, инвестор в течение не-

***анализ рынка недвижимости,
завершающийся выработкой
оптимального варианта
проекта, является важнейшим
этапом подготовительной
работы***

определенного срока будет иметь дело с нереализованным проектом или же столкнется с сокращением притока денежных средств. Такая потеря фактически равна дополнительным капиталовложениям и может в короткие сроки значительно снизить рентабельность проекта.

На стадии оформления исходно-разрешительной документации ключевым

вопросом, с которым придется столкнуться дирекции по управлению недвижимостью, будет вопрос приобретения прав на земельные участки.

В соответствии с пунктом 5 ст. 27 Земельного кодекса РФ, земельные участки аэропортов отнесены к землям ограниченным в обороте, а значит, согласно п. 2 той же статьи, не могут быть предоставлены в частную собственность. Так, экономическая эффективность проекта застройки территории старого аэропорта г. Казани будет в огромной степени зависеть от того, каким образом будут отрегулированы земельные правоотношения и на каком праве за собственниками недвижимости будут зарегистрированы земельные участки.

Проект коммерческой застройки огромного микрорайона г. Казани, каковым является территория старого аэропорта, по своим масштабам является крупнейшим коммерческим проектом в Республике Татарстан и одним из наиболее значимых проектов последнего времени в России. Принятие решения о создании для реализации этого проекта девелоперской компании представляется весьма разумным и прогрессивным решением. Открытое акционерное общество «Татнефть», как стратегический инвестор проекта, создавая такую компанию, сможет решить следующие вопросы:

1. Исчезает необходимость создания и содер-

проект коммерческой

застройки огромного

микрорайона г. Казани, каковым

является территория старого

аэропорта, является

крупнейшим коммерческим

проектом в Республике

Татарстан

жания собственной службы заказчика для выполнения функций управления проектом.

2. Девелоперской компанией на основании проведенного анализа рынка будет профессионально сформулирована стратегия проекта и разработано техническое задание.

3. Обеспечивается контроль за разработкой проекта и программой строительства.

4. Оптимизируется бюджет проекта.

5. Максимально сокращаются сроки строительства.

6. Обеспечивается контроль над соблюдением качества строительства.

7. Достигается максимальная эффективность проекта.

8. Обеспечивается защита интересов инвестора перед подрядчиками, проектировщиками, государственными органами и другими участниками проекта.

Таким образом, дополнительные расходы на оплату услуг девелоперской компании должны компенсироваться обоснованностью бюджета строительства и жестким контролем над его соблюдением, гарантией сроков и качества, а также надежной защитой интересов инвестора на всех этапах реализации проекта.

pn



Научный семинар
кафедры

74
российское предпринимательство