

Девелопмент – новое русское слово¹

В.В. Кущенко

профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Всероссийской государственной налоговой академии Министерства Российской Федерации по налогам и сборам, кандидат юридических наук, доцент

Основные цели и принципы девелопмента

Основными *целями*, которые преследует инвестор проекта, привлекая профессионального девелопера, являются:

- отсутствие необходимости создания и содержания собственной службы для выполнения функций управления проектом;
- профессиональное формулирование стратегии проекта и технического задания;
- обеспечение контроля за разработкой проекта и программой строительства;
- обеспечение контроля за оптимизацией и минимизацией бюджета проекта;
- максимальное сокращение сроков строительства;
- обеспечение контроля за соблюдением качества строительства;
- достижение максимальной финансовой эффективности проекта;
- представление и защита интересов инвестора перед подрядчиком, проектировщиками, консультантами и государственными органами;
- предотвращение ситуации, при которой подрядчик, пользуясь отсутствием профессионального опыта у владельца, стремится либо увеличить бюджет (за счет дополнительных работ), либо (при фиксированном бюджете) снизить свои издержки за счет невысокого качества материалов и работ.

Таким образом, дополнительные расходы на оплату девелоперской компании должны

компенсироваться обоснованностью и жестким контролем за бюджетом строительства, гарантией сроков и качества, а также надежной защитой интересов инвестора на всех этапах реализации проекта.

В конечном итоге *цель девелопмента* – не просто создание объекта недвижимости (это может быть достаточно для подрядчика), а *получение дохода* (прибыли) за счет создания объектов, удовлетворяющих потребности приобретателей (покупателей, арендаторов) недвижимости.

Результатом девелопмента должно явиться возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенные потребности бизнеса и населения по таким характеристикам, как материальность, долговечность, высокая капиталоемкость, участие в ряде воспроизводственных циклов, относящегося к капитальным благам².

Важнейший *принцип девелопмента* – *создание сильной команды* консультантов, которые будут работать на разных стадиях проекта – от маркетингового исследования до реализации площадей и эксплуатации здания. Привлечение таких специалистов стоит дорого, но, как показывает опыт, окупается. Это справедливо для любой стадии девелоперского проекта.

Кроме того, на каждой стадии развития проекта следует выделить ключевые этапы, при удачном осуществлении которых можно ожидать его успешного завершения. На предпроектной стадии девелоперского про-

¹ Окончание. Начало см. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2004. № 10.

² Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003. С. 22.

екта можно выделить два наиболее важных этапа – исследование рынка и выбор местоположения будущего объекта. Именно они способны повлиять на исход всего проекта. В свою очередь, эти этапы формируют другой важнейший принцип девелопмента – *тщательное исследование рынка*. Такое исследование должно дать обоснованный ответ на следующие вопросы:

- в каком секторе рынка существуют незаполненные ниши и сохранятся ли они в дальнейшем?
- какой именно объект нужно строить?
- какой наиболее вероятный уровень цен продажи построенных площадей?
- какая прогнозируется рентабельность проекта?
- какой уровень конкуренции наблюдается в том или ином сегменте?
- какие существуют риски и способы их уменьшения.

Исследование рынка позволяет определить существующее соотношение спроса и предложения в различных сегментах рынка недвижимости и таким образом выявить незаполненные ниши, в которых ощущается недостаток тех или иных площадей. Анализ цен реализации и строительных затрат позволяет выявить, в какой из этих ниш реализация девелоперского проекта будет наиболее эффективной. Большое внимание в исследовании должно уделяться прогнозированию полученных показателей, поскольку ситуация на рынке отличается динамичностью. Исследование также должно включать анализ деятельности конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон и характеризовать общий уровень конкуренции в выбранном сегменте рынка. Не менее важным является анализ существующих рисков и способов их уменьшения.

Выбор времени осуществления проекта должен учитывать такую закономерность в развитии рынков недвижимости, как цикличность. Это особенно важно для девелопмента, поскольку по времени такие проекты, как правило, занимают не менее двух лет: проект может начаться в тот момент, когда конъюнктура рынка благоприятна, а закончиться – в период спада. Поэтому в последнее время на Западе пользуется по-

пулярностью теория девелопмента, согласно которой проекты нужно начинать в тот момент, когда рынок находится в нижней точке активности, но уже появились первые симптомы оживления. Тогда к моменту окончания проекта рынок будет приближаться к пику активности.

Выбор местоположения – один из ключевых принципов развития девелоперского проекта. Всем известно, что продать или сдать в аренду плохое здание в хорошем месте легче, чем хорошее здание в плохом месте. Вспомним известный афоризм риелторов: «Стоимость недвижимости определяется тремя факторами: местоположением, местоположением и, наконец,.. местоположением». Однако, несмотря на всю сложность задачи, подбор участка для *speculative development* намного проще, чем для девелопера, строящего здание для конкретной компании. В первом случае девелопер, имея информацию о рыночных тенденциях и примерное представление о сфере, в которой он будет работать, обладает известной свободой при выборе участка. Во втором случае существуют дополнительные ограничения поиска, связанные с деятельностью компании. Выбор площадки должен учитывать массу факторов: оживленность места, расположение транспортных магистралей, имидж района, перспективы продажи или сдачи в аренду площадей, построенных на участке, назначение и качество застройки прилегающих участков, размеры, топографию, конфигурацию участка, существующие архитектурные ограничения, сложности подведения коммуникаций, зонирование, варианты использования, состояние грунтов, экологию. Для каждого конкретного проекта значимость тех или иных параметров местоположения может меняться. Чтобы прояснить важность каждого пункта, при выборе участка девелопер должен определить, насколько важны для бизнеса, под который предназначено здание, следующие детали: близость к потребителю, клиенту или покупателю, партнерам по бизнесу, обслуживающему персоналу, жилым районам, торговым точкам, предприятиям бытового обслуживания и общественного питания, транспортным

магистралям, удобство сообщения с вокзалами и аэропортами, уровень жизни в районе, возможность расширения для компании-арендатора или покупателя.

Следует отметить, что в Москве задача выбора земельного участка осложняется юридической неопределенностью некоторых аспектов земельного законодательства. Иногда юридические лица, предлагающие земельные участки, не имеют на это права. Кроме того, на эти участки может распространяться действие нормативных актов, не допускающих определенные типы использования. Нередко городские административные органы требуют от застройщика дополнительных компенсаций. Градостроительное задание не содержит детального описания состояния инженерных коммуникаций в районе. Застройщик может столкнуться с непредвиденными затратами, в результате чего строительство окажется нерентабельным.

Для избежания финансовых рисков при выборе участка необходимы тщательные, детально проработанные исследования территории, которые разумно проводить с привлечением соответствующих городских служб. На основе имеющегося анализа участка и исследования рынка разрабатываются функциональная концепция объекта и эскизный проект, которые должны рассматриваться в том числе и с точки зрения их рентабельности.

Для контроля стоимости проекта с позиции его окупаемости функциональная концепция должна разрабатываться межотраслевой группой, включающей застройщика, архитектора и экономистов-сметчиков. Уже на этой стадии возможно привлечение для консультаций специалиста-брокера, который будет «продвигать» площади на рынке.

Выбор адекватного способа финансирования – не менее важный принцип девелопмента. Случаи финансирования из собственных средств встречаются, пожалуй, только в теории. Если обратиться к девелоперскому опыту крупных западных страховых компаний и пенсионных фондов (они, как правило, полностью финансируют девелоперские проекты из собственных ресурсов), то окажется, что и они используют за-

емные деньги, только кредиторами в этом случае выступают не банки или крупные инвестиционные компании, а мелкие клиенты этих организаций. Аксиомой выглядит утверждение, что без собственного капитала невозможно реализовать проект. При реализации девелоперских проектов крайне важно соблюдать оптимальную пропорцию между собственными и заемными деньгами. Классическая схема смешанного финансирования выглядит следующим образом. После вложения 10 процентов собственных средств девелопер привлекает крупного стратегического инвестора, который берет на себя не менее 25 процентов стоимости проекта (при этом по окончании строительства обоим достается по 50 процентов построенной недвижимости). Следующий этап – привлечение банковского кредита на сумму, составляющую 25–30 процентов от стоимости проекта. Затем в проект вступают средства подрядчика (10 %). Остаток добывается за счет предарендных платежей клиентов, поиск которых начинается на стадии 50-процентной готовности объекта. На практике отклонения от классической схемы встречаются довольно часто. Например, подрядчик также может выполнять роль стратегического инвестора и в итоге финансировать до 50 процентов стоимости проекта. Если же инвестор будет найден на начальной стадии проекта, то он сможет принять более серьезное участие в финансировании.

В западной практике для организации финансирования активно используются залоговые уже имеющейся недвижимости (например земельного участка под строительство), однако в России эта схема встречается довольно редко из-за недостаточной проработки некоторых положений законодательства.

Таким же важным принципом девелопмента является *конкурсный подход к подбору исполнителей отдельных этапов проекта*. Когда схема финансирования – ключевой пункт в развитии проекта – выстроена, можно приступать к архитектурному проекту, определяющему внешний вид будущего здания, конструкции, инженерное оборудование и благоустройство территории. Целе-

сообразным будет проведение тендера на проектирование. В этом случае при выборе лучшего эскизного проекта должны учитываться различные параметры, такие как наличие профессиональной страховки у проектировщика, стоимость проектирования, наличие опыта проектирования подобных зданий, наличие связей с городскими структурами, максимальный выход полезной площади здания. В Москве ситуацию осложняет труднодоступность генерального плана города с исчерпывающей информацией о территориальном зонировании и планах будущей застройки.

Когда приходит время организовать строительный тендер, нужно рассмотреть две возможности. Если застройщик или будущий владелец хотят максимально точно воплотить свой замысел, проектное бюро должно четко определить все существенные конструктивные детали. На них должна быть составлена подробная последовательная спецификация, все пункты которой должны быть выполнены генеральным подрядчиком. Если конструктивные детали имеют второстепенное значение, то четко определяются только важнейшие в художественном и конструктивном отношении особенности, а оставшиеся элементы определяются только в отношении их функций и видов работ. Это означает, что подрядчик получает возможность вносить предложения по использованию строительных технологий, с которыми он хорошо знаком по опыту прошлой работы. Второй вариант наиболее предпочтителен, поскольку он, как правило, освобождает от прохождения дополнительных бюрократических процедур, связанных с получением разрешения на импорт определенных строительных материалов.

При оценке результатов тендера предпочтение должно отдаваться тем фирмам, которые доказали свою способность осуществлять проекты подобного рода. Конечно, услуги действующих в Москве и пользующихся хорошей репутацией фирм стоят недешево, но обращение к ним дает больше гарантий, что строительство будет завершено в срок и в соответствии со спецификациями.

При конкурсном подборе подрядчика очень важную роль играют условия, содержащиеся в заключаемом с ним договоре. Договор должен максимально учитывать интересы девелопера и инвестора, а также устанавливать жесткие штрафные санкции за срыв сроков строительства и несоответствие качества работ спецификациям. Для этого необходимо привлечение квалифицированных юристов.

На стадии строительства наиболее важным принципом является *сплошной и непрерывный контроль* сроков, качества работ и строительных затрат. После передачи подряда исполнителю строительство должно осуществляться под постоянным наблюдением группы менеджмента, которая контролирует качество исполнения работ, производит промежуточные выплаты и следит за соблюдением сроков. После завершения строительства проверяется соответствие параметров здания указанным в договоре спецификациям, а также устанавливается срок гарантии. Только после этого готовое здание принимается заказчиком.

Следует отметить еще один принцип девелопмента – *упреждающая подготовка последующих этапов*. Так, например, стадия реализации должна начинаться задолго до завершения строительства. Контракт с брокером по недвижимости на реализацию вновь построенных площадей обычно заключается еще на этапе проектирования. Выбор брокера должен быть продиктован имеющимся у него опытом реализации площадей данного типа и хорошей репутацией. Во всех случаях эффективным оказывается привлечение опытных брокерских фирм. Для успешной реализации площадей необходимо четко определить класс потребителей, на который и должна быть ориентирована рекламная кампания.

Если к моменту готовности здания арендаторы (покупатели) уже найдены, площади могут быть сразу отданы в их распоряжение. Часто договоры аренды могут быть подписаны лишь после завершения строительства, поскольку арендаторы хотят быть уверенными в том, что здание соответствует их требованиям. Если арендаторы все же не найдены, следует или увеличить количе-

ство мероприятий рекламной кампании, или пересмотреть ее стратегию (возможно, группа потребителей была выбрана не совсем правильно). Если период между окончанием строительства и продажей площадей затягивается, вся схема финансирования ставится под угрозу. В таких случаях риелторы должны использовать специальные стимулы для арендаторов (покупателей) – оплата расходов по переезду, безрентный договор за первые два-три месяца или понижение стоимости аренды.

Наконец, следует отметить важнейший юридический принцип девелопмента – *надлежащее правовое закрепление результатов* проекта посредством государственной регистрации объектов. Непременным условием возможности распоряжения вновь созданным объектом недвижимости является правовое закрепление результата развития объекта: только государственная регистрация объекта и прав на него позволяет говорить о завершении процесса девелопмента. До тех пор, пока объект не зафиксирован как объект недвижимости органами технической инвентаризации и права на него не оформлены органами государственной регистрации прав на недвижимость и в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним не сделана соответствующая запись, объект недвижимости юридически не существует, и не может быть объектом рыночного оборота.

Особенности девелопмента при создании жилых, офисных и торговых площадей

Реализация проектов имеет особенности, зависящие от функционального назначения строящихся площадей. В основе каждого вида девелопмента лежат единые принципы управления, однако выбор целевого сегмента (группы потребителей на рынке, на которую рассчитан создаваемый объект) придает определенную специфику процессу реализации проекта.

Особенности девелопмента в различных областях рынка недвижимости связаны с выбором целевого сегмента, осуществле-

нием маркетинга, выбором проектных и архитектурных решений, структурой финансирования проекта, управлением готовым объектом, юридическим оформлением прав на владение собственностью.

Особенности девелопмента на рынке жилья

При выборе площадки под жилую застройку повышенное внимание должно уделяться фактору экологии района. Большое значение также имеет место района в рейтинге престижности, насыщенность района объектами социальной инфраструктуры, удобство транспортного сообщения с центром города и другими районами. Маркетинг ориентирован на физических лиц с определенным уровнем достатка. Среди архитектурных особенностей следует отметить наличие таких деталей, как балконы, лоджии, эркеры. Главная задача застройщика – разбить площадь этажа на небольшие блоки (отдельные квартиры) таким образом, чтобы добиться компромисса между максимальным увеличением полезной площади и долей помещений общего пользования, сохранив при этом принадлежность жилья к определенному классу.

Особенности девелопмента на рынке офисных помещений

При выборе площадки под офисную застройку приоритетным является центр города или районы деловой активности. Здесь фактор экологии имеет гораздо меньшую роль, чем при работе в секторе жилой недвижимости, но все же сохраняет свое значение, поэтому желательно расположение офисного помещения не на главных магистралях, но в непосредственной близости от них. На выбор влияет и возможность строительства подземного гаража или наличие на участке места для парковки автомобилей. Работая на рынке офисной недвижимости, девелопер ориентируется на юридических лиц, то есть может осуществляться продажа или сдача помещений в аренду организациям. Достаточно часто доводка объекта осуществляется на стадии отделочных работ под одного или двух крупных клиентов, которые планируют арендовать поме-

щения после их ввода в эксплуатацию. Важным моментом является подписание предварительных соглашений с такими арендаторами на ранних стадиях проекта.

Цель, к которой стремятся все девелоперы, – максимально увеличить полезную площадь. Правда, в случае строительства зданий экстракласса девелопер обязан жертвовать полезной площадью в пользу общих помещений. Оптимальным вариантом, к которому стремится девелопер, является гибкая планировка помещений. Девелопер предпочитает сдавать помещения этажами, поскольку в этом случае он не теряет полезную площадь, отведенную под коридоры и места общего пользования.

Архитектура офисных зданий практически не имеет значения. Уровень сервиса, отделки, инженерных систем должен четко соответствовать тому классу потребителей, на который рассчитано здание.

При финансировании проекта особую роль играет привлечение средств будущих арендаторов или покупателей еще на этапе строительства. В случае работы под одного клиента возможно привлечение его в качестве стратегического инвестора. Для офисного здания, сдаваемого в аренду, требуется организация долгосрочного кредитования, часто сроком на 5–10 лет.

Особенности девелопмента на рынке торговых площадей

При выборе торговой площадки ключевым фактором является расположение ее в русле транспортных потоков и потоков населения. Перекрестки транспортных магистралей, непосредственная близость вокзалов, станций метрополитена – это идеальные места для создания торговых площадей. В этом случае экология практически не имеет значения. Гораздо меньшее по сравнению с офисными помещениями значение имеет и имидж района, его престижность, однако большое значение приобретает наличие парковки и удобных подъездных путей.

В маркетинге торговых площадей важно ориентироваться на сбалансированный пакет арендаторов (чтобы получить оптимальное соотношение продовольственных, промышленных, детских и других товаров), ко-

торый позволит торговому зданию создать имидж единого комплекса с соответствующим уровнем сервиса и качеством товаров и услуг.

Важно выбирать такие архитектурные решения, в которых соблюдается принцип открытости комплекса для людских потоков. Планировочные решения должны быть направлены на оптимизацию потоков покупателей внутри здания.

Схема финансирования торговых комплексов сходна со схемой финансирования строительства офисных помещений.

Риски, проблемы и перспективы

Оценка рисков проекта осуществляется в тот момент, когда имеются все данные об инвестиционной стоимости проекта с обязательным учетом той доли, которая должна быть передана городским властям или обладателю площадки, а также с учетом стоимости устранения обременений, если таковые имеются. В результате просчитывается рентабельность проекта. Складываются некоторые приблизительные показатели, на которые ориентируются инвесторы. Если проект имеет рентабельность менее двадцати процентов, то опытный инвестор за него не берется: слишком велик риск, что возникнут непредвиденные издержки, и доход от строительства будет очень незначительным. Рентабельность хороших проектов может достигать семидесяти процентов.

Таким образом, расчет инвестиционных рисков – это едва ли не самый важный момент осуществления проекта. Оценка рисков – дело сложное, так как они многочисленны и трудно предсказуемы. Самый распространенный из рисков – это угроза срыва строительства. Как только она возникает, становится невозможным обеспечить необходимый уровень доходов, приходится привлекать дополнительные кредиты, которые влекут необходимость выплаты процентов, увеличение иных издержек и т. д. Причин срыва сроков строительства много. Одна из них является следствием необоснованно оптимистичной оценки процесса строительства, в частности освобождения

площадки от обременений. Как уже отмечалось, в городах, особенно в Москве, подавляющее большинство участков не свободны и имеют обременения. Обременения почти всегда связаны с социальными вопросами отселения граждан или с предприятиями, которые нужно выводить на периферию или в промышленные зоны поселений. Иногда эти процессы проходят дольше, нежели предполагалось. Зачастую при появлении информации о строительстве нового дома и о том, что предполагается расселение, число жителей в предназначенном к сносу доме начинает увеличиваться (жильцы разводятся, вступают в новый брак, потом опять разводятся и т. д.). В результате таких юридических действий в квартире, в которой проживал один пенсионер, к моменту расселения может оказаться зарегистрированными по месту жительства двенадцать человек, а для расселения одной такой квартиры потребуется несколько квартир. Безусловно, в таких случаях подаются заявления в суд, но никто не возьмется предположить, сколько продлится такой процесс.

Еще одна весьма важная проблема, увеличивающая инвестиционный риск, связана с подземными коммуникациями. В старых городских поселениях никто точно не знает, как устроены подземные коммуникации в том или ином районе, и подробных карт практически не существует. Например, в Москве в районе Крестьянской заставы заказчик получил геоподоснову 2000 года, но когда строители начали рыть котлован, из него фонтаном забила вода. Проект пришлось переделывать, вследствие чего число машиномест в подземном гараже было сокращено. Помимо этого, при рытье котлована была обнаружена свалка мусора, который пришлось вывозить.

В числе факторов риска следует назвать протесты населения. Градостроительное законодательство Российской Федерации обязывает городские власти информировать население о строительных планах и согласовывать их с жителями. Практика показывает, что даже в условиях максимального информирования жителей и соблюдения градостроительных норм и планов все-

гда найдутся граждане, неизменно выступающие против любого строительства, какой бы блестящий проект не предлагался. В московской практике известны случаи, когда после расчистки стройплощадки под жилой дом, соседние жители потребовали разбить на этом месте парк. После долгих переговоров удалось найти компромисс: строится жилой дом, а рядом – досуговый детский центр. В таких ситуациях инвестиционная стоимость возрастает (за это будут расплачиваться потенциальные покупатели), а срок окупаемости проекта снижается.

Существуют и макроэкономические риски. При принятии решения об инвестировании приходится оценивать стоимость, по которой недвижимость сможет быть реализована через один или полтора года. Даже экспертам трудно назвать реальную стоимость жилья или торговых площадей по прошествии этого времени. В самой такой оценке уже заложен риск. Из этого можно сделать вывод, что двадцать процентов – это и есть реальный уровень совокупных рисков, который закладывается до реализации проекта. Как правило, имея запас в двадцать процентов, после продажи объекта всегда удастся выйти «в ноль». Конечно, при этом многое зависит от характера источников финансирования. Думается, что схемы финансирования будут постепенно приближаться к используемым в странах с рыночной экономикой.

В России предпосылки формирования классической девелоперской схемы уже сложились. Потенциальные инвесторы проявляют интерес к проектам, существуют компании, готовые занять позицию девелопера, профессиональные консультанты, брокеры, юридические компании, архитекторы, которые имеют опыт проектирования объектов недвижимости, есть и квалифицированные строительные компании, но тем не менее еще долгое время финансирование будет осуществляться так же, как и сегодня, бессистемно. По-видимому, причиной является отсутствие стабильности инвестиционного климата в стране. Большинство девелоперских компаний пока не сформировали кредит доверия перед финансовыми структурами, да и сами эти

структуры еще не могут чувствовать себя уверенно на рынке недвижимости. По мнению специалистов, до последнего времени в Москве наиболее привлекательными для инвестиций были торговые центры. Это окружной комплекс, формула которого такова: гипермаркет плюс торговая галерея, плюс торгово-развлекательная и торгово-сервисная зоны. Сегодня инвесторы и операторы создают проекты, рассчитанные на возврат инвестиций в течение пяти лет. По-прежнему перспективным остается строительство жилья.

В последнее время конкуренция в строительной сфере обостряется. Происходит децентрация основных объемов предложения на рынке новых объектов недвижимости. Большинство фирм, относящих себя к девелоперам или застройщикам, продвигают на рынке только один объект и конкурировать с крупными застройщиками могут лишь за счет демпинга, что делает их проекты более рискованными прежде всего для частных дольщиков или соинвесторов. Долгострой и несколько прецедентов банкротства в любой момент могут дестабилизировать ситуацию на рынке строящегося жилья в целом.

Показательной является обеспокоенность, вызванная изменениями банковской структуры с вероятностью отзыва лицензий у части банков, проведением мер по реформированию валютного регулирования и контроля. Трудности доступа к земельным ресурсам, бюрократизация властных структур, неполное соответствие регионального земельного законодательства федеральному, а иногда и пробелы в земельном законодательстве – все это приводит к тому, что ценятся не понимание структуры рынка и профессионализм девелопера, а наличие связей и характер отношений с органами власти.

Не менее важными проблемами являются состояние риелторского бизнеса и его взаимоотношения со строительными предприятиями.

Но наиболее серьезная деформация наблюдается именно на стадии реализации объектов недвижимости. Часто агенты выполняют чужие функции: оценка, развитие

соответствующей системы страхования, проверка юридической чистоты и общее сопровождение сделки, управление недвижимостью и др.

Собственно, все перечисленные особенности, присущие российскому рынку недвижимости, и препятствуют приходу иностранных инвесторов, а отечественных вынуждают работать по схемам, которые с большой долей условности можно назвать нормальными. Таким образом, можно признать, что в России идет процесс еще только становления девелопмента в его классическом понимании. Длительность этого процесса зависит от многих объективных и субъективных факторов. Тем не менее у рынка недвижимости России – большое будущее. Недостаток капитала, необходимого для инвестирования в проекты недвижимости, неразвитость деловой этики, являющейся непременным условием возникновения доверительных отношений между инвесторами и девелоперами, будет постепенно преодолен. Сейчас в нашей стране формируются значительные капитальные ресурсы, превышающие те, которые могут быть нелегально вывезены за рубеж или инвестированы неофициально и бессистемно. Обвал рынка государственных краткосрочных облигаций (ГКО) повлек за собой необходимость решения особой задачи в банковском секторе: как безрисково и прибыльно инвестировать вклады населения. Сектор страхования, частные и пенсионные фонды начинают испытывать трудности в решении вопроса, как рационально распорядиться имеющимися у них капиталами. Следует заметить, что это – типичная проблема для стран с неразвитой экономикой. В развитых странах вложение в проекты в сфере недвижимости – традиционный метод осуществления крупных капиталовложений.

Ожидается, что в ближайшие годы заинтересованность банков, пенсионных фондов, страховых компаний и институциональных инвесторов в рынке недвижимости будет возрастать. С ростом объема притока капитала, вероятно, возрастут возможности долевого инвестирования, чей капитал будет работать более эффективно вместе с кредитным капиталом и капиталовложениями

институциональных инвесторов. От основных участников рынка ситуация требует координации действий по следующим направлениям:

- применение перспективных схем привлечения инвестиций, в частности развитие ипотеки;
- создание конкурентных преимуществ перед вторичным рынком (снижение себестоимости строительства, продуманная товарная стратегия), ограничение предложения через элементы регулирования рынка.

В некоторых регионах России уже идут процессы самоорганизации участников рынка недвижимости, начинается создание общественных органов. Так, например, в Перми создан Общественный консультационный совет по развитию местного рынка недвижимости. Активно объединяются участники рынка коммерческой и промышленной недвижимости Санкт-Петербурга – несколько известных управляющих компаний города создали Гильдию девелоперов. Целью подобного объединения является выработка стандартов работы на рынке управления, продвижение профессии доверительных управляющих недвижимостью как деятельности, необходимой для эффективного использования городской и частной собственности. В рамках Гильдии планируется создание комиссии по этике и разрешению профессиональных споров.

Возможно, такие общественные организации будут способны четче сформулировать органам власти правила игры на рынке недвижимости. В настоящее время пока не разработан единый кодекс поведения

для всех участников рынка. Этика, прозрачность отношений весьма востребованы в обществе, они могли бы повысить доверие населения ко всем участникам строительных процессов. Практика показывает, что существующее законодательство содержит множество противоречий и неурегулированных вопросов относительно отношений между органами местного самоуправления, застройщиками и инвесторами. Не исключено, что общественные органы смогут выработать предложения законодателям.

Литература и нормативные источники

1. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003.

2. Регламент подготовки и реализации городских инвестиционных проектов по строительству (реконструкции, комплексному капитальному ремонту) жилых объектов в городе Москве, утвержденный постановлением правительства Москвы от 23 января 2001 года № 68-ПП.

3. Методика комплексной оценки затрат по перебазированию, реформированию, ликвидации предприятий, организаций и отдельных производств, расположенных на территории города Москвы, и реабилитации освобождаемых территорий, утвержденная распоряжением мэра Москвы от 20 апреля 1999 года № 375-РМ.

4. Временные методические рекомендации по расчету дополнительных затрат инвесторов, возникающих при реализации инвестиционных проектов, утвержденные распоряжением мэра Москвы от 28 ноября 2000 года № 1244-РМ.