

ФУНКЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ

Кроме архитектора в разработке проектной документации участвуют проектировщики. Их задача - проектирование отдельных элементов строительных конструкций и внутренних инженерных систем. При этом либо архитектор сам привлекает проектировщиков (на условиях субподряда или из своих подразделений), либо их привлекает инвестор, а архитектор формулирует технические условия по проектированию. Крупные архитектурные мастерские предпочитают работать как генпроектировщики, сами привлекают субпроектировщиков и согласовывают проект в надзорных органах. Если проект небольшой, то вполне оправданной может оказаться вторая схема.

Отдельно следует сказать о дизайне интерьеров, поскольку, строго говоря, это не входит в задачу архитектора и проектировщиков. Дизайнер зачастую работает напрямую с собственником, а с архитектором только согласовывает свои разработки.

Задачей оценщика является определение рыночной стоимости того или иного объекта недвижимости. Оценочная стоимость является справочной величиной и служит неким ориентиром для участников рынка при формировании цены сделки. (Исключением является приватизация. При отчуждении государственного имущества его рыночная стоимость, установленная независимым оценщиком, является стартовой ценой продажи.)

При проведении оценки эксперт одновременно использует три метода:

1) метод капитализации дохода - основан на вычислении потенциального годового дохода объекта; затем, при помощи ставки дисконтирования, определяется стоимость объекта;

2) метод сравнения продаж - на основе данных об уже прошедших сделках с помощью поправочных коэффициентов определяется стоимость данного объекта;

3) метод восстановительной стоимости - оценщик определяет сумму, необходимую для строительства на этом месте такого же объекта, а затем, учитывая различные виды износа, приводит эту сумму к стоимости данного здания.

После определения стоимости тремя методами эксперт присваивает каждой из полученных величин соответствующий весовой коэффициент и формирует единый результат оценки, который и называется оценочной стоимостью.

По роду своей деятельности оценщик обрабатывает обширный массив данных о рынке недвижимости вообще и в данном городе (области) в частности. Поэтому квалифицированные специалисты могут создавать очень качественные аналитические отчеты по недвижимости.

Строго говоря, оценочная стоимость зависит не только от состояния рынка и объекта, но и от целей оценки. Например, если она нужна для получения кредита под залог объекта, оценщик определяет так называемую ликвидаци-

онную стоимость - стоимость для продажи при минимальном времени экспозиции. Обычно она составляет около 70% от рыночной оценки. Для целей страхования не учитывается стоимость земли под зданием и применяется только метод восстановительной стоимости, который обычно дает результат несколько выше, чем другие. При переоценке активов, наоборот, метод восстановительной стоимости учитывается в гораздо меньшей степени, чем доходный и особенно сравнительный методы.

Под западным термином «фасилити» понимается весь спектр услуг, связанных с текущим обслуживанием объекта: техническая эксплуатация и обслуживание, клининг (уборка) и охрана. В узком смысле под фасилити понимается администрирование и поддержание всех систем жизнеобеспечения здания в исправном состоянии:

- управление (в том числе автоматическое - в случае «умного здания») инженерными системами;

- обслуживание всех систем электроснабжения (обычно их две, в современных бизнес-центрах - три);

- обслуживание системы отопления;

- обслуживание водоснабжения и канализации;

- обслуживание кондиционирования и вентиляции; -обслуживание систем пожарной сигнализации и пожаротушения;

- обслуживание лифтового и эскалаторного оборудования;

- обслуживание систем безопасности - видеонаблюдения и контроля доступа.

Кроме того, часто сюда входит и обслуживание телекоммуникационных систем - телефонии и линий передачи данных.

В современной отечественной практике комплекс фасилити-услуг включает в себя также внутреннюю и внешнюю уборку, вывоз мусора, организацию контрольно-пропускного режима, озеленение, фитодизайн и уход за прилегающими территориями, перепланировку и косметический ремонт помещений арендаторов, в некоторых случаях - услуги курьерской службы и телефонного коммутатора.

Фасилити-компания должна начать работать с девелопером еще на этапе рабочего проектирования, поскольку в дальнейшем именно ей придется обслуживать все инженерные системы. Она должна подсказать проектировщику и строителю, как сделать каждую из систем ремонтноудобной и где лучше расположить узлы той или иной системы.

Кроме того, фасилити-компания берет на себя взаимодействие собственника с городскими коммунальными службами, т.е. заключение договоров о предоставлении коммунальных услуг, ведение счетов, контроль за потреблением, тарифами и ставками, а также ведение всей регулярной финансовой отчетности по вышеперечисленным услугам.

Организационные варианты фасилити-решений могут быть очень разными: от пары электрик и сантехник до большого коллектива с круглосуточной диспетчерской службой и своим автопарком.

Технический эксперт играет крайне важную роль в процессе принятия

инвестором решения о приобретении готового или недостроенного объекта недвижимости. Задача такого эксперта - провести полную и детальную экспертизу состояния строительных элементов и конструкций здания, а также его внутренних инженерных систем, после чего обрисовать собственнику правдивую картину того, что представляет собой здание с точки зрения его строительной и эксплуатационной надежности, а также того, с чем придется столкнуться собственнику в процессе ремонта или реконструкции объекта.

Поскольку меру ответственности технического эксперта за его выводы определить довольно затруднительно, на первый план выходит его профессиональная репутация. Экспертиза может проводиться с применением различных инструментальных методов, однако это не гарантирует безошибочных выводов. Только обширный профессиональный опыт и некое «чувство здания» могут повысить степень доверия к эксперту. Как правило, круг подобных профессионалов даже в крупных городах достаточно узок, и все они хорошо знакомы друг с другом, что облегчает задачу выбора конкретного специалиста для проведения технической экспертизы.

Юрист консультирует инвестора в течение всего жизненного цикла объекта. Особо нужно отметить его роль при принятии будущим собственником решения о приобретении недвижимости. Юрист должен провести детальную экспертизу всех правоустанавливающих документов: свидетельства о собственности, кадастрового плана, всех существующих и возможных в будущем обременении объекта, оснований для возникновения права собственности у продавца и т.д. Кроме такой экспертизы юрист сам составляет договор купли-продажи объекта и подготавливает к государственной регистрации перехода права собственности все необходимые документы. В дальнейшем юрист составляет договоры со всеми партнерами собственника по объекту и анализирует все необходимые для этого документы. В целом главной задачей юриста является юридическая защита права собственности инвестора на объект недвижимости.

Задача финансового консультанта сродни задаче юриста - защита интересов собственника, но уже в сфере финансов. В частности, в его компетенции выработать такую схему сделки, которая бы минимизировала налоговые платежи собственника и предотвратила излишние финансовые потери, если сделка не состоялась или пошла не тем путем, который изначально планировался. То есть финансовый консультант стремится сократить до предельно возможного уровня все возможные расходы собственника перед партнерами или бюджетом.

Существенную роль на рынке недвижимости играют средства массовой информации (СМИ) как профильные, так и относящиеся к категории бизнес-изданий. Не имея отношения к собственности, они взаимодействуют со всеми участниками рынка, освещая те или иные события в сфере недвижимости (реализацию наиболее значимых проектов, проведение крупных сделок, реорганизацию или банкротство компаний, изменение правовой среды и т.п.) и анализируя основные рыночные тенденции. Развитие профильных и

бизнес-СМИ повышает информационную прозрачность рынка и одновременно является свидетельством его цивилизованности. СМИ делятся на печатные, электронные и специальные. Печатные - это газеты и журналы как специализированные, так и общей бизнес-направленности. Влиятельные деловые издания в последнее время обзавелись специальными разделами или приложениями, посвященными рынку недвижимости (они, например, есть в «Коммерсанте», «Ведомостях», «Эксперте» и др.). К электронным СМИ относятся телевидение, различные интернет-ресурсы: порталы, открытые базы предложений и т.п. К специальным — агентства экономической информации, которые работают только адресно (с конкретным клиентом), как правило, по выделенным каналам связи и через клиентские терминалы (например, «Reuters», «Dow Jones Telerate», «Dun&Bradstreet», «Lexis-Nesis» и др.).

Как и в остальных сферах жизни, СМИ на рынке недвижимости во многом формируют общественное мнение в отношении тех или иных инициатив власти или конкретных инвестиционных проектов. Сотрудничество со СМИ - необходимый элемент грамотного управления инвестиционным проектом. В идеале оно должно происходить на каждом этапе его жизненного цикла. Чем масштабнее проект, тем больше внимания уделяется его «раскрутке». Общение с представителями СМИ происходит через собственную PR-службу компании-собственника или девелопера, или через привлеченное PR-агентство, которое может взять на себя организацию информационных поводов и проведение пресс-конференций и презентаций. Информация о проекте также может поступать в СМИ от консультантов, архитекторов, юристов или управляющих, сопровождающих данный проект. Однако подобные контакты, как правило, визируются собственником (девелопером).

Если такой информационный обмен грамотно и планомерно организован, он приведет к узнаваемости объекта на рынке, что положительно скажется на его ликвидности, и будет способствовать повышению капитализации. При этом затраты на прямую рекламу могут быть сокращены, в том числе за счет роста ее эффективности.

Стандартными информационными поводами для специализированных СМИ (применительно к конкретному проекту) являются следующие:

- старт инвестиционного проекта - если его масштаб, локация или внутреннее наполнение заслуживают внимания профессионального сообщества. Даже если эти преимущества неочевидны, их все же необходимо изыскать или компенсировать их отсутствие нетривиальным PR-ходом (например, презентацией в виде перформанса, экологической акцией и т.п.);)

- привлечение к реализации проекта статусного партнера с известным брендом (соинвестора, генподрядчика, архитектора, консультанта, управляющего и пр.);

- получение кредита в уважаемом финансовом институте, например, ЕБРР;

- заключение контрактов с «якорными» арендаторами;

- успешный финиш проекта. Если он оказался не настолько успешным, как вы ожидали, найдите светлые стороны (например, хотя все сроки были

сорваны, и с объекта ушла часть арендаторов, зато по ходу строительства концепция комплекса подверглась существенным улучшениям, и вы нашли новых клиентов).

Следует учесть, что информация о физических характеристиках проекта (площади участка, площади застройки, этажности, конструктивных особенностях здания и т.п.) а также о его финансовых параметрах (сумме инвестиций, планируемом сроке окупаемости и (или) внутренней доходности, арендных ставках и пр.) является базовой для деловых СМИ и должна фигурировать в пресс-релизе или предоставляться по запросу журналистов с максимально возможной степенью подробности и достоверности.