

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Рассмотрим процесс организация инвестиционной деятельности на рынке недвижимости на примере рынка коммерческой недвижимости. Рынок коммерческой недвижимости, как никакой другой, опирается на понятие «собственность». Его ядром и средоточием экономических интересов участников являются права собственности на объекты.

Навыки, знания и умения, характерные для рынка услуг, и технологии, характерные для производства, можно тиражировать и даже перемещать на другие территории. Недвижимость переместить нельзя, следовательно, можно изменять только права на нее и их обременения. Кроме того, каждый объект уникален в силу своего проектного решения, технического состояния и местоположения. Значит, экономическая основа, и права на него тоже уникальны.

Исходя из того, что экономической основой рынка коммерческой недвижимости являются права собственности, целесообразно рассматривать его основных участников через призму их отношений к этим правам. Условно взаимоотношения участников инвестиционной деятельности на рынке недвижимости можно представить на рис. 1.1, в центре которого находится собственник (инвестор), обладающий всеми правами на недвижимый объект. В первом (внутреннем) круге сосредоточены те участники рынка, которые в своей деятельности тесно связаны с собственностью. Участники второго (внешнего) круга непосредственно с собственностью не связаны и работают с ней через участников первого круга. Отдельно, вне всех кругов, обозначены профильные и бизнес-СМИ, не связанные с собственностью, но взаимодействующие со всеми участниками рынка недвижимости.

Центральное положение в представленной схеме занимает собственник, понимаемый нами как инвестор. В дальнейшем под собственником (инвестором) мы подразумеваем только такого субъекта, Рост объемов инвестиций и подъем экономики в целом ожидался и прогнозировался начиная с 1993 года, однако выхода из состояния циклического спада не произошло до сих пор. В связи с этим по-прежнему актуален вопрос о поисках эффективных источников инвестиций и, как следствие, об основных факторах инвестиционной активности.

На наш взгляд, есть несколько основных факторов низкой инвестиционной активности компаний на рынке недвижимости, помимо макроэкономических, одним из которых является отсутствие у основных участников инвестиционного процесса продуманной инвестиционной стратегии, охватывающей период до нескольких лет, а также общая неготовность субъектов инвестиционного рынка раскрывать информацию о своем функционировании; несовершенная система бухгалтерского учета, позволяющая инвестиционным реципиентам скрывать полученные ресурсы и сдерживать их нецеле-

вое использование; большие объемы вывоза капиталов за рубеж, что свидетельствует о высокой степени криминализации экономики. Анализу процессов организации и управления инвестиционной деятельности на рынке недвижимости (преимущественно на рынке коммерческой недвижимости) посвящена эта работа.

Профильные и бизнес-СМИ



Рис. 1.1 Участники инвестиционной деятельности на рынке недвижимости

Основной целью собственника является получение прибыли от того или иного использования или распоряжения своим недвижимым имуществом. Прибыль может быть получена:

- в результате текущей деятельности по управлению объектом (сдача его в аренду);
- результате продажи, причем в этом случае на прибыль влияют как объем произведенных инвестиций, так и изменения конъюнктуры рынка (например, общий ценовой рост).

Для принятия решения об инвестировании или о приобретении объекта будущий собственник должен совершить следующие действия:

- произвести оценку объекта, для того чтобы убедиться, что предложенная цена не превышает его рыночную стоимость на данный момент;
- если предлагается готовый или незавершенный строительством объект, то необходимо произвести техническую экспертизу состояния строительных конструкций и инженерных сетей;
- произвести юридическую экспертизу всех документов на собственность;
- сформировать предварительную концепцию будущего использова-

ния объекта, т.е. провести анализ наилучшего и наиболее эффективного использования;

- произвести расчеты инвестиционной привлекательности объекта;
- оценить риски инвестирования.

Только всесторонне изучив результаты, можно принимать решение о приобретении или инвестировании. Надо отметить, что иногда, стремясь сэкономить на этих предварительных действиях или за недостатком времени, потенциальные собственники опускают один или несколько пунктов, что впоследствии почти всегда приводит к гораздо большим затратам сил, средств и времени.

После приобретения прав собственности на объект инвестор открывает его новый жизненный цикл, являясь инициатором каждой его фазы. В течение этого цикла сами собственники могут несколько раз меняться. В зависимости от решаемых задач они могут делиться на несколько типов:

- профессиональный инвестор - наиболее значительный и только появляющийся на отечественном рынке тип инвестора, в силу того, что инвестиции в недвижимость являются для него главным видом бизнеса, профессиональные инвесторы наиболее тщательно выстраивают стратегию поведения по каждому из своих объектов, стремясь просчитывать каждый шаг с помощью внешних консультантов и организовывать каждую фазу жизненного цикла объекта при помощи специализированной компании;

- институциональный инвестор - тип инвестора, для которого наиболее важна стабильная доходность на вложенный капитал. К этому типу относятся различные фонды (в том числе и с участием зарубежного капитала) и страховые компании. Условие стабильности дохода для них настолько важно, что зачастую они готовы идти ради него на снижение доходности. Именно такой тип инвестора производит так называемые инвестиционные приобретения недвижимости, например бизнес-центры класса А+;

- собственник-девелопер - присутствует на первых фазах жизненного цикла объекта. Он организует процесс создания объекта, а затем реализует его. Собственник-девелопер всегда рассчитывает на более высокую по сравнению с профессиональным или институциональным инвесторами доходность, поскольку на девелоперской фазе жизненного цикла объекта риски выше, чем на стабильной;

- спекулятивный собственник - приобретает объект для его последующей перепродажи. Длительность владения имуществом у него невысока - 1-2 года, инвестиций в объект не производится. Зачастую спекулятивными собственниками выступают риэлтерские компании;

- рейдер - сравнительно недавно появившийся на отечественном рынке тип собственника. Поскольку до сих пор в отношении этого вида бизнеса не выработалось общеупотребительной терминологии, то мы воспользуемся термином «рейдер», взятым из американской практики, где данный тип инвестора присутствует давно. Суть действий рейдера состоит в следующем: в результате банкротства или каким-либо иным способом он приобретает объект, чаще имущественный комплекс производственного предприятия, по невысо-

кой цене. Она обусловлена тяжелым финансовым положением этого предприятия, плохим техническим состоянием зданий и инженерных сетей, отсутствием или неправильным оформлением прав собственности (аренды) на здания и земельные участки. Рейдер оформляет всю собственность в соответствии с установленными правилами. Зачастую это довольно трудоемкий и затратный процесс, особенно в отношении земельных участков. Далее имущественный комплекс бывшего предприятия разбивается на лоты и продается новым собственникам. В силу того, что рейдер всерьез борется за снижение входной цены, а затем его права на собственность практически постоянно оспариваются третьими лицами, риски в этом виде бизнеса достаточно высоки, что компенсируется высокой прибыльностью.