

## РОЛЬ ДЕВЕЛОПЕРА В РАЗВИТИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Основная цель деятельности девелопера, или застройщика, - получение дохода за счет продажи созданного им объекта недвижимости. Девелопер - это, по сути, главная фигура первой фазы жизненного цикла объекта: именно он организует весь процесс проектирования и строительства (реконструкции) объекта вплоть до предъявления его межведомственной комиссии и получения прав на новый объект. При необходимости девелопер может сформировать предварительную бизнес-идею будущего объекта и далее развернуть ее в полноценную концепцию с помощью консультанта. Иногда на девелопера возлагается задача привлечения денежных ресурсов для финансирования всей девелоперской фазы проекта.

В понимании многих специалистов девелопер и строитель - это одно и то же. Это смешение понятий возникло из-за того, что девелоперами часто становились организации, выросшие из советских строительных трестов (особенно это характерно для рынка жилой недвижимости). Необходимо провести четкую границу между этими двумя участниками рынка: строительный подрядчик отвечает только за сроки и качество строительно-монтажных работ, тогда как девелопер отвечает за то, чтобы на рынке появился новый объект недвижимости - продукт, готовый к реализации.

Иногда девелопер может совмещать в одном лице две функции: собственника и собственно девелопера, что, как показывает мировая практика, является следствием недостаточного развития рынка недвижимости. Другое дело, что собственник может привлечь девелопера еще и как партнера, выделяя ему долю в проекте. Плюсы такой схемы заключаются в том, что девелопер принимает на себя часть коммерческих рисков по проекту, что многократно повышает его ответственность. Для него становятся актуальными все риски собственника плюс специфические девелоперские риски. К ним, в частности, относится неверная оценка коммерческого потенциала и неверная оценка строительных рисков. Не секрет, что строительные подрядчики часто срывают плановые сроки и превышают согласованные сметы, что приводит к ухудшению экономических показателей проекта: росту процентов по кредитам, удорожанию работ и т.д. Некоторая непредсказуемость результата деятельности строительных подрядчиков, несомненно, повышает риски девелопера, а следовательно, приводит к увеличению цены продажи объекта, поскольку девелопер в этом случае вправе получить свою премию за риск. Итак, доходность девелопера как собственника выше доходности профессиональных или институциональных собственников.

Анализируя строительные риски, девелоперы стремятся преодолеть их, различным образом выстраивая стратегию поведения на рынке. Исходя из этого положения всех девелоперов условно можно отнести к одному из трех типов:

1) девелопер «западного» типа - является только организатором процесса, предпочитая привлекать сторонние организации для решения той или иной

задачи. Как правило, имеет хорошо поставленную маркетинговую службу и на достаточно высоком профессиональном уровне умеет работать с привлеченным капиталом. Его бизнес-процессы хорошо отлажены. Такой девелопер легко перестраивается при изменении конъюнктуры рынка. К недостаткам можно отнести большую зависимость от внешней среды;

2) вертикально интегрированный холдинг - имеет в своем составе все необходимые строительные мощности и большой штат персонала. В основном такие девелоперы есть результат развития строительных трестов и управлений советского периода в условиях рынка. Естественно, основной упор в таких компаниях делается на строительный процесс. Они относительно независимы от неблагоприятных изменений рынка и устойчивы к колебаниям спроса-предложения. Недостатком компаний такого рода являются негибкость организационной структуры и зависимость от объема предложения земельных участков для застройки;

3) горизонтально интегрированный холдинг-является девелоперским бизнес-подразделением больших финансово-промышленных групп. Это результат освоения этими группами новых привлекательных видов бизнеса. С другими бизнес-подразделениями своей группы такие девелоперские компании строят отношения на чисто рыночной основе, внутри группы часто присутствует внутренний рынок капитала. С нашей точки зрения, такие компании наиболее устойчивы на рынке и приспособлены к неблагоприятным колебаниям спроса и предложения.