

УДК 338:69

М.Р. Бекмансуров

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова,
г. Ижевск, email: bekmanurov2@mail.ru

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ДЕВЕЛОПМЕНТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Ключевые слова: девелопмент, механизм, анализ, недвижимость.

Рассматривается и анализируется девелопмент недвижимости. Проводится анализ основополагающих целей и основ девелопмента коммерческой недвижимости, также анализируются данные механизма девелопмента коммерческой недвижимости в различных стадиях актуального цикла.

M.R. Bekmansurov

Izhevsk technical University named after M.T. Kalashnikov, Izhevsk,
email: bekmanurov2@mail.ru

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT MECHANISM OF COMMERCIAL REAL ESTATE AT THE STAGES OF THE LIFE CYCLE

Keywords: development, mechanism, analysis, estate.

Real estate development is considered and analyzed. The analysis of the fundamental goals and foundations of the development of commercial real estate is carried out, as well as the data of mechanism of development of commercial real estate in various stages of the current cycle.

В наши дни проблемы девелопмента торговой недвижимости в Российской Федерации кажутся достаточно актуальными, так как многочисленные собственники от мала до велика стали понимать ценность высококлассного подхода к управлению недвижимостью только в последние годы. Тем не менее формирование девелопмента недвижимости в Российской Федерации, как автономного потока работ, по сравнению с европейскими государствами, формируется медленно и недостаточно освоено.

Девелопмент недвижимости представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, целью которой является получение дохода в результате развития недвижимости, а именно качественного преобразования исходного объекта недвижимости в другой -новый объект недвижимости, обладающий большей стоимостью.

В отличие от строительных организаций, функционировавших в условиях советской экономики и гарантированного государством финансирования и материально-технического обеспечения, а также в отличие от современных строительных компаний, нанимаемых заказчиком

с целью организации строительных работ, девелоперские компании самостоятельно управляют своей инвестиционно-строительной деятельностью.

Формирование стратегии управления девелоперской деятельностью во многом определяется цикличностью развития рынка недвижимости сменами фаз роста, стабильности и спада. Серьезную проверку девелоперы проходят в условиях кризиса, характеризующегося падением деловой активности, ростом числа замороженныхстроек и проектов, ликвидацией бизнеса. Такие периоды требуют от профессиональных участников рынка мобилизации усилий и умения применять на практике все свои знания в области эффективного управления.

Трудности доступа к земельным ресурсам, административные барьеры выводят иногда на первый план непонимание структуры рынка и профессионализм девелопера, а наличие связей и характер отношений с органами власти. Преодоление этих и многих других проблем современного девелопмента возможно благодаря разработке и следованию рациональной стратегии на основе

анализа рынка недвижимости и выбора научно обоснованных целей девелопера.

В современный период коммерческая недвижимость переходит в новое качество – свойство универсальности, свойственное всем без исключения видам деловых отношений.

Необходимо подчеркнуть, что на сегодняшний день наблюдается повышенный интерес к вопросу разнообразия элементов застройки, предлагаемых на разных этапах текущего цикла, что объясняется отсутствием комплексной концепции планировки застройки коммерческой недвижимости, сложившейся проверено эмпирически.

В связи с этим актуальность проблемы исследования определяется необходимостью совершенствования адаптации девелопмента коммерческой недвижимости с учетом этапов текущего цикла.

Цель и постановка задачи исследования

Целью статьи является анализ механизма девелопмента коммерческой недвижимости с учетом стадий жизненного цикла.

Результат предоставленной цели предполагает постановку и разрешение последующих вопросов: анализ основополагающих целей и основ девелопмента коммерческой недвижимости, анализ данных механизма девелопмента коммерческой недвижимости в различных стадиях актуального цикла.

Основной раздел с результатами и их анализом

Девелопмент недвижимости выступать как внешне сложная целенаправленная процедура, предусматривающая личное сочетание с управлением объектами недвижимости с учетом их назначения и особенностей эксплуатации в сложившихся социальных и финансовых условиях.

Девелопмент в России представляет новый вид бизнеса, который сформировался при становлении рыночной экономики из смежных направлений предпринимательской деятельности с помощью синтеза сфер недвижимости, инвестиций и строительства. В советское время организация и финансирование капиталовло-

жений являлась одной из наиболее контролируемых сфер экономики. При переходе к рыночной экономике вложением в строительство стали заниматься организации из других отраслей экономики.

Идущий в это же время процесс приватизации предоставил условия для рыночного оборота объектов недвижимости, одним из следствий этого стало появление рынка вторичного жилья. Однако полноценное функционирование рынка недвижимости основывается не только на операциях купли-продажи или аренды объектов недвижимости.

Необходимо создавать новые инвестиционные проекты с целью возведения зданий и сооружений и их дальнейшей эксплуатацией. Вследствие формирования первичного рынка недвижимости стали возникать специализированные девелоперские фирмы. Фирмы, ранее занимавшиеся строительством, вынуждены были сами определять стратегию своего выживания на рынке, искать наиболее выгодные проекты, определять источники финансирования, и способы реализации созданной недвижимости.

Девелопмент в процессе создания и преобразования объектов недвижимости объединяет физические, территориальные, экономические, финансовые, правовые и другие аспекты.

Появление новых востребованных потребительских качеств у объекта недвижимости напрямую связано с его физическими изменениями, различной степени масштабности. К ним относятся как появление зданий на ранее незастроенном участке земли, так и изменение функционального назначения используемого помещения, целевого назначения земельного участка и др. Наличие таких изменений является ключевым признаком девелопмента и необходимым условием повышения экономического эффекта. В современном динамично меняющемся мире важной является способность объекта недвижимости меняться и приспосабливаться под различные виды использования. В связи с чем грамотная проработка внутреннего объемнопланировочного решения, возможность преобразования планировок способствуют повышению востребованности таких зданий и помещений на рынке. Таким образом, девелопмент

представляет собой процесс улучшения продуктивности земли, который реализуется в виде нового строительства на неосвоенной земле, замены существующих зданий новыми или модернизации существующих зданий.

Идентификация девелоперских фирм на начальном этапе формирования первичного рынка недвижимости осуществлялась на основе двух критериев – цели деятельности и содержании выполняемых функций, характерных для развитого жилищного рынка, таких как приобретение участка и разрешительной документации, организация финансирования, организация и проведение строительства, получение дохода от реализации построенного жилья.

Выделим цели девелопмента коммерческой недвижимости:

1. Операционные цели. Здесь происходит сохранение капитала, уменьшение расходов, и выполнение всех поставленных задач.

2. Коммерческие цели. Получить прибыль и преумножить её, поднять цену на недвижимость, снижение затрат на эксплуатацию

3. Социальные цели. Развитие малого и среднего бизнеса, увеличить привлекательность для инвестиций, улучшение среды для населения.

Опираясь на данные цели, можно выделить некоторые задачи:

1. Создание базы, которая будет основываться на многочисленных анализах

2. Создание и формирование новых стратегий по управлению

3. Уменьшение и сокращение расходов на техническое содержание

4. Развитие недвижимости в целом

5. Анализ и мониторинг рынка недвижимости.

Понятие «недвижимость» является одним из ключевых в девелоперской деятельности, законодательно оно закреплено в Гражданском кодексе РФ. Согласно ст.130 Гражданского кодекса РФ, к недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Основные характеристики недвижимости могут быть представлены следующим образом:

1. Недвижимость является функциональной основой национального богатства и важнейшим элементом культурно-исторического наследия;

2. Рынок недвижимости – своеобразный генератор экономического роста страны;

3. Недвижимость обеспечивает удовлетворение базовой потребности всех без исключений членов общества

Также стоит понимать рынок, а именно рынок недвижимости и чем он отличается от других отраслевых рынков.

Отличительными свойствами рынка недвижимости от других отраслевых рынков является:

- более низкая ликвидность товаров в силу их специфичности и уникальности
- слабость механизмов саморегулирования рынка, сложности в предугадывании спроса и предложения

- Высокая роль государственных учреждений и организаций при проведении сделок

- Сложная внутренняя структура рынка недвижимости

- Многообразие рисков (политические, правовые, экономические и др.)

- Разделение рынка недвижимости на первичный и вторичный.

- Замкнутость информации при совершении сделок на рынке недвижимости.

Коммерческая недвижимость подразделяется минимум на 5 видов:

1. Коммерческая недвижимость – торговая. Сюда входят различные центры, отделы магазинов.

2. Коммерческая недвижимость – офисная. Различные административные здания, бизнес-коуч-центры, цокольные этажи и многое другое.

3. Коммерческая недвижимость – складская. Специальные оборудованные места, так и обычные складские зоны на промзонах.

4. Промышленная недвижимость – хотя тут и ходят различные споры, может задеть и рынок коммерческой недвижимости и привести примеры, такие как производственные корпуса и базы.

5. Также сюда входят различные – заправочные станции.

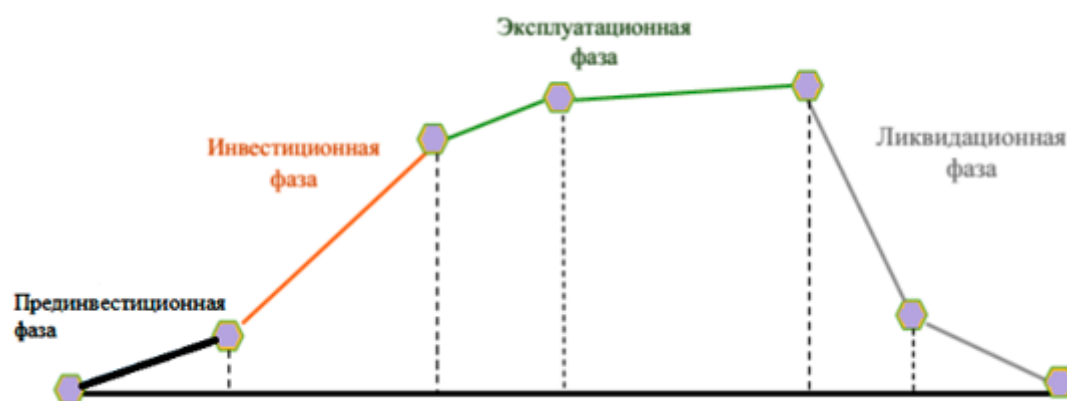


Рис. 1. Жизненный цикл проекта создания коммерческой недвижимости

Примечание: данный рисунок разработан автором.

Чтобы улучшить адаптацию развития коммерческой недвижимости и оптимизировать функцию объекта, необходимо проанализировать уже существующие компоненты с социальной точки зрения.

Социальный компонент будет включать, в частности, отношения между недвижимостью и ее окружением, отношения с покупателями и арендодателями, а также маркетинг и регулирование мотивации.

Помимо любого вида собственности, недвижимость важна не только для целей владельца, но и для общества в целом. Точно так же результатом строительства коммерческой недвижимости для владельца является заработок, а в социальных целях вероятность извлечения высококачественных продуктов и услуг и создания бизнеса. Следовательно, любой план застройки коммерческой недвижимости в большей или меньшей степени последовательно ориентирован на какую-то общественную цель.

Исследования показали, что разделение планов на этапы может быть разнообразным, но общепринятого универсального сценария разделения процесса реализации проекта на этапы не существует, поэтому рынок недвижимости считается совсем другим, и любой план в чем-то уникален. При этом данное подразделение должно выявлять значимые контрольные точки (вехи), при прохождении которых может формироваться вспомогательная информация и оцениваться возможный ход развития проекта.

Точно так же жизненный цикл проекта – это период времени от этапа замысла до реализации плана и этапа ликвидации. Как установлено эмпирически, столица, через которую проходит проект, отмеченная контрольными точками, устанавливает различные фазы или этапы проекта в рамках его текущего цикла. При этом любая фаза (период) может быть разбита на подфазы следующего уровня с тем или иным уровнем детализации. Не существует универсального макета для разделения хода проекта на этапы.

На данном рисунке мы можем увидеть 4 фазы, а именно:

1. Прединвестиционная фаза. На данной фазе происходит ознакомление с тем объектом, куда будут вливаться инвестиции. На этом этапе реализации, происходит структурирование и создание самой сути проекта. Выделим несколько этапов для этой фазы:

1) Определение возможностей, а именно инвестиционных.

2) Проведение анализа других вариантов, анализ рынка и предварительный выбор проекта

3) Подготовка ТЭО

4) Выводы по проекту

2. Инвестиционная фаза. После некоего осмысления и принятия дорожной карты, наступает вторая фаза, а именно – инвестиционная. Во время этой фазы вводятся переговоры с подрядчиками, поставщиками и другими участниками.

Подписываются и заключаются нужные договора: по поставке, услугам и т.д. В завершении этой фазы – объект сдается и наступает следующая фаза.

3. Эксплуатационная фаза. Данная фаза сменяет предыдущую. Самым важным является контроль над производством, поддержание объемов.

4. Ликвидационная фаза. Переходя от эксплуатационной фазы, в конце-заключении жизненного цикла наступает этап ликвидации или ликвидационная фаза. Производится полный анализ всей деятельности, анализируются все достигнутые и не достигнутые результаты, выделяются и фиксируются различные проблемы, чтобы можно было скорректировать их в будущем. Также, происходит ликвидация или изменение оборудования, производственных площадей. Если были выявлены какие-то экологические, социальные и иные проблемы – их устраняют.

Это может показаться очевидным, но представление текущего цикла строительного проекта считается одним из основных для руководителя проекта, так как сам этап устанавливает задачи и виды работ, используемые технологии и инструментальные ресурсы.

Проложенный анализ позволяет модернизировать и расширить текущий проектный цикл формирования коммерческой недвижимости. Основное отличие обновленного выравнивания от формирования фаз текущего цикла заключается в обеспечении регулярной структуры и последовательности фаз, между которыми принимаются решения о продолжении работы над проектом. Весь фактический цикл можно разделить на 7 фаз:

1. Инициирование проекта. На этой фазе происходит «текстовое закрепление» концепции плана, анализ сложности (построение целей и вопросов проекта, внутренний потенциал руководства) и выбор ключа финансирования. На этом этапе определяется первая возможность реализации плана.

2. Разработка концепции. На этой фазе необходимо разработать визуальную часть проекта, определить его подробный план, цель, общую стратегию и модель реализации проекта. Теория плана фактически развивается и в смысле

исходного важного документа составляет часть предполагаемой документации.

Инициирование и разработка концепции очень важны, ведь благодаря этим пунктам мы позволяем себе увидеть и понять, стоит ли вносить ту или иную мысль. И только после этих этапов мы можем перейти к следующей фазе, а именно к проектированию.

3. Проектирование. На этой фазе принимаются решения, проводится анализ и создается теория планировки и дизайна следующей коммерческой недвижимости. В течение этого периода определяется запланированный уровень выполнения проекта. Ошибки и погрешности в проектировании приводят к детальным последствиям и из-за этого к убыткам.

4. Строительство. Данная фаза заключается в выборе поставщика, согласовании строительных работ и контроле качества строительства, составлении сметы и сметы. В этот период появляются реальные свидетельства возводимого здания условиям сферы недвижимости, заранее определенным логикой жизненного цикла. В этот период происходит решение проблемы увеличения количества вложений со стороны потенциальных покупателей, ведь помимо увеличения объема услуг и прибыли речь идет об очень широком признании на рынке.

5. Организация и проведение продаж. Эта фаза содержит соответствующие функции и задачи: оценка и изучение возможностей и рисков для обнаружения и изучения самых последних возможных рынков; маркетинг; выявлять и привлекать потенциальных покупателей. Делать предложения, осуществлять продажи и заключать контракты; подписать необходимые договоры с арендаторами или управляющей компанией; осуществление полных платежей.

6. Ввод в эксплуатацию. Эта фаза происходит уже после принятия внешнего плана перед промоутером встает задача его реализации. По мере выполнения плана руководитель обязан регулярно контролировать рабочий процесс. Супервизия заключается в сборе достоверной информации о рабочем процессе и сопоставлении ее с плановыми показателями. По этому фактору задача про-

моутера состоит в изучении вероятного влияния отклонений в объеме произведенной работы на процесс выполнения плана в целом и на выработку отдельных управленческих решений.

7. Ликвидация. Заключительная фаза начинается, когда истекает срок ее реализации или достигаются цели, поставленные перед ней. В некоторых вариантах прекращение проекта происходит внезапно и преждевременно, а также в этих вариантах, если берется решение на прерывание плана до его завершения в соответствии с графиком. Если план заканчивается, его руководитель должен реализовать несколько мероприятий, определенный набор которых зависит от архитектурно-конструктивных, многофункциональных и других особенностей проекта.

Разобрав данные этапы-фазы, мы получаем широту картины, и они просто

и понятно дают описание всему жизненному циклу строительства недвижимости, а именно – коммерческой.

Выводы

Исследование показало, что только грамотно разработанная стратегия управления деятельностью девелоперской компании способна стать опорой в нестабильных условиях окружающей среды при чередовании циклов развития.

Необходимо проведение анализа механизма в различных стадиях цикла, а именно: на этапах инициирования проекта, разработки концепции, проектирования, строительства, организации и проведения продаж, ввод в эксплуатацию, ликвидацию.

Вышеперечисленные этапы максимально широко и обоснованно охватывают весь период действия плана развития коммерческой недвижимости.

Библиографический список

1. Грахов В.П., Мохначев С.А., Тарануха Н.Л., Пушкарев В.О. Девелопмент как экономическая основа развития рынка жилой недвижимости // *Фундаментальные исследования*. 2018. № 6. С. 94-98.
2. Грахов В.П. Мохначев С.А., Тарануха Н.Л., Пушкарев В.О. Перспективы развития девелопмента в России // *Экономический вестник Донбасса*. 2018. № 3 (53). С. 198-200.
3. Сидоров В.А. Девелоперские компетенции. Инжиниринговое обеспечение девелоперского проекта: учебное пособие. М.: Дело, 2017. 317 с.
4. Цопа Н.В., Стречкис М.И. Организационно-экономические особенности оценки строительных проектов с учетом стадий жизненного цикла // *Экономика строительства и природопользования*. 2019. № 1 (70). С. 33-39.
5. Шевченко М.Д. Инвестиционный потенциал объектов коммерческой недвижимости // *Инновационное развитие строительства и архитектуры: взгляд в будущее: Сборник тезисов участников Международного студенческого строительного форума*. 2017. С. 66- 69.
6. Соболева Е.А., Канхва В.С. Развитие российского девелопмента в современных условиях: монография. М.: Московский государственный строительный университет, 2016. 152 с.