

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура предпринимательской деятельности. Наряду с многопрофильными компаниями возникают организации, работающие не только с разными типами объектов недвижимости. Так, в странах с развитой рыночной экономикой на рынке недвижимости, как правило, действуют крупные диверсифицированные компании, работающие в сфере как девелопмента, строительства, так и управления и консалтинга.

Застройщик — физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов, а также инженерные изыскания, подготовку проектной документации для строительства, реконструкции, капитального ремонта. В основе этого определения — собственность (участок). Однако в рамках современной специализации собственником является инвестор, который, формально и фактически не имея технологической строительной компетенции, поручает управление процессом строительства техническому заказчику и генеральному подрядчику. Именно поэтому актуальная система хозяйственных отношений подразумевает взаимодействие трех субъектов: инвестора (собственник участка, инвестиционного бюджета и результатов строительной деятельности), технического заказчика и генерального подрядчика. Если инвестор выражает финансовую компетенцию, то инвестиционно-строительный процесс может быть разделен и выражен компетенциями двух субъектов — технического заказчика и генерального подрядчика.

Технический заказчик — уполномоченное инвестором физическое и юридическое лицо, реализующее проект строительства объекта. Под генеральным подрядчиком понимают организацию, которая является главным исполнителем договора подряда на строительные работы. Генеральный подрядчик выражает технико-технологическую компетенцию процесса строительства, и технический заказчик реализует компетенцию менеджера в отношении всего инвестиционно-строительного процесса,

представляя интересы инвестора. Технический заказчик «...может не обладать узкой строительной компетенцией, то есть технологической, но обязан иметь технико-экономический опыт и навыки организации, управления и координации всего процесса, включая финансово-инвестиционную составляющую». Технический заказчик рассматривается как проектный управляющий всего инвестиционно-строительного проекта. То есть у технического заказчика и генерального подрядчика различная ключевая компетенция, выражающая различное институциональное содержание и рыночное позиционирование услуг.

Исходя из доминантных связей профессиональных участников, занятых созданием объектов недвижимости, представим организационно-экономическую схему взаимоотношений субъектов.

Рассмотрим зафиксированные основные связи субъектов, их организационно-экономические отношения, выражающие институциональную структуру рынка создания объектов недвижимости.

1. Девелопер разрабатывает для инвестора функциональную и маркетинговую идею объекта и представляет ее в виде маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования.
2. Инвестор заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта — риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства и коммерческих объектов), поручая ему сбытовую функцию.
3. Риелтор осуществляет продажу (передачу в аренду) объекта потребителю.
4. Инвестор заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовых функций объекта в соответствии с его назначением.
5. Оператор вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта в рамках его функционального назначения.

6. Инвестор заключает соглашение с техническим заказчиком на реализацию объекта, то есть передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса техническому заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой и инвестиционной деятельности.
7. Технический заказчик оформляет от лица инвестора всю определенную законодательством разрешительную документацию по объекту в органах власти.
8. Технический заказчик оформляет от лица собственника (инвестора) права собственности на объект.
9. Технический заказчик организует процесс архитектурно-строительного проектирования, а именно формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и принимает их работу от лица собственника.
10. Технический заказчик заключает договор с изыскателями на выполнение инженерно-геодезических, инженерно-геологических и других видов изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства.
11. Технический заказчик заключает договор с разрешительными организациями и поставщиками в системе инженерных коммуникаций.
12. Технический заказчик заключает договор от лица инвестора на строительство (реконструкцию) объекта с генеральным подрядчиком.
13. Генеральный подрядчик выбирает строительных субподрядчиков и организует процесс строительства.
14. Генеральный подрядчик выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле.
15. Генеральный подрядчик заключает договор аренды или на оказание услуг с использованием технологического транспорта, строительных машин и оборудования, необходимых в рамках конкретного строительного проекта.

Роль инвестора является консолидирующей по отношению ко всем субъектам, занятым созданием объектов недвижимости и связанным с ними процессами в пределах финансово-инвестиционной и маркетинговой компетенций. Инвестор определяет состоятельность маркетинговой идеи девелопера, контролирует выполнение маркетинговых, сбытовых и распределительных функций, получает плату за инвестиционный риск (прибыль проекта). Он способен управлять деятельностью субъектов строительного рынка в пределах их компетенции по виду деятельности (маркетинговое и бизнес-планирование, сбыт, эксплуатация объекта) и реализовать свои управленческие функции путем финансирования соответствующих процессов. Таким образом, инвестор занимается объектом недвижимости в виде либо бизнес-проекта, либо имущественного комплекса, который можно продать или передать в аренду.

Осуществление инвестиционно-строительного проекта рассматривается как управленческий процесс, куда входят архитектурно-строительное проектирование, формирование юридической базы проекта (разрешительная документация, оформление прав собственности) и технико-экономическое сопровождение процесса строительства. Если финансово-инвестиционную компетенцию можно отнести к стратегическому циклу, а технико-технологическая рассматривается как операционная, то именно управленческая компетенция является тактическим уровнем реализации задачи. Управленческие компетенции по проекту консолидирует технический заказчик, признающий компетенцию связанных с ним субъектов; он воплощает замысел инвестора в конкретный объект недвижимости (строительство плюс юридическое обеспечение функциональной принадлежности).

Третью институциональную компетенцию — технико-технологическую, которая выражается через совокупность видов деятельности по подготовке участка, выполнение строительно-монтажных работ, поставке сырья, материалов, строительных машин и оборудования, а

также через специализированный контроль выполнения работ, реализует генеральный подрядчик, то есть строительная компания.

Сущность субъектов рынка создания объектов недвижимости, а также сложившаяся практика функционирования строительной отрасли убеждают нас в том, что лидерами должны быть субъекты, отвечающие за риски, компетентность и работу группы в инвестиционно-строительном цикле:

- инвестор в инвестиционно-функциональном кластере чаще всего выступает как собственник объекта недвижимости и несет базовые рыночные риски, обусловленные функциональностью объекта недвижимости, целью его строительства и эксплуатации;
- технический заказчик в кластере управления, будучи представителем инвестора, несет ответственность (и связанные с ней риски) за организацию и управление всем инвестиционно-строительным проектом;
- генеральный подрядчик в строительном кластере отвечает за процесс строительства объекта недвижимости, несет технико-технологические и технико-экономические риски производственного процесса.

Субъекту «Девелопер» в инвестиционно-строительном процессе отводится специализированная функция разработчика функциональной и маркетинговой идеи объекта. Процесс создания объектов недвижимости предполагает высокий уровень предпринимательского риска, а длительность инвестиционно-строительных циклов предъявляет высокие требования к маркетинговому прогнозу в отношении объекта недвижимости. Именно поэтому разработка бизнес-плана, функциональной и маркетинговой концепции объекта недвижимости стала обязательной (если не главной) составляющей инвестиционно-строительного процесса.

В отечественном научном и хозяйственном обороте термин «девелопер» часто ассоциируется с термином «застройщик», и ему приписываются функции девелопера, инвестора, технического заказчика, генерального подрядчика и частично риелтора.

Рост объема инвестиций в сфере отечественной недвижимости привел к увеличению спроса и росту цен на земельные участки (особенно под коммерческое строительство) и, как следствие, к активному развитию ленд-девелопмента, главной задачей которого является подготовка территорий к началу строительного процесса. Иностранцы и российские инвесторы не хотят тратить время на решение проблем перевода земель из одной категории в другую, на согласование интересов частных собственников в процессе выкупа у них земельных участков или выяснять потенциальную возможность подключения к инженерным сетям. Классический ленд-девелопмент — это формирование среды обитания, повышение ликвидности участков и их инвестиционной привлекательности.

В российских условиях сам термин «ленд-девелопмент» включает достаточно широкий спектр деятельности — от перевода земель из категории сельхозназначения до комплексного развития территорий, а результат ленд-девелопмента — это прежде всего инвестиционный продукт, то есть участок земли, подготовленный к началу строительного процесса. Для достижения этого результата необходимо решить три группы проблем:

- разработку концепции (выбор наиболее эффективного варианта использования земельного участка);
- правовое обеспечение земельного участка, включая изменение категории этих земель;
- инженерно-техническую (подключение к инженерным коммуникациям, строительство дорог и сетей, а также обустройство).

В обязанности девелопера обычно входят выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта. Этому предшествует анализ наилучшего развития объекта. В зависимости от функциональной направленности различают офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент.

Предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в другой, новый объект, с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает, в западной экономике называется редевелопментом. В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется развитием территорий (вторичная застройка), их регенерацией. Редевелопер — это лицо, управляющее процессом развития территорий.

Рабочим инструментом, позволяющим привлекать инвестиции на разных этапах развития девелоперского проекта и снижать его риски, является мастер-план. Этот термин можно объяснить как прообраз, предвидение проекта, попытку взглянуть на будущее развитие территории. Классический мастер-план необходим при реализации проектов, связанных с редевелопментом, а также с освоением крупных первичных (более 100 га) земельных территорий, и для так называемых opportunity-проектов, подобных проектам олимпийской территории в Лондоне, бывшей территории ЗИЛа в Москве, «Набережной Европы» в Санкт-Петербурге, то есть в проектах, реализуемых общими усилиями нескольких собственников объектов недвижимости.

Риелторская деятельность — деятельность юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

Первые риелторские компании, легально действующие на рынке жилья, появились в 1991 г. после принятия Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» и перехода квартир в частную собственность. В последние годы рынок недвижимости развивался стремительно. Однако становление единой идеологии работы коммерческих организаций на этом

рынке было затруднено из-за отсутствия законодательной и нормативной базы.

Деятельность риелторской компании имеет огромное социальное значение. Сегодня на рынке большинство сделок — это сложные цепочки, в которых зачастую участвуют до десяти семей. В этих операциях нередко задействованы жилищные субсидии, ипотечные кредиты. Непрофессионализм риелтора может привести к развалу сделки, потере денег или даже квартиры.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская, деятельность в качестве поверенного и дилера, посредническая и торговая. Новыми для российских условий являются информационные технологии, юридическое сопровождение объектов недвижимости. Основным из перечисленных видов считают брокерскую деятельность, осуществляемую за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости, подлежащие регистрации в соответствии с Законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Брокеры выполняют следующие основные услуги:

- консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости;
- подбор и организацию показов объектов недвижимости;
- сбор и подготовку документов, необходимых для осуществления сделки;
- оценку планируемой сделки на предмет вероятности ее оспоримости;
- содействие в организации взаиморасчетов между сторонами сделки, в том числе и ипотечных брокеридж;
- документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Для сделок, подлежащих государственной регистрации, в состав брокерских услуг входит регистрация сделки перехода прав на объект недвижимости.

Главная особенность современной риелторской деятельности — это большое количество участников сделки и ее многоступенчатость. В этом случае задача агента — правильно выстроить цепочку и постоянно контролировать процесс. Объект, который продает покупатель для дальнейшего приобретения большей площади, выставляет на продажу с указанием о встречной покупке. Параллельно ищется объект, который покупатель хочет приобрести взамен.

Когда все объекты найдены, а продавцы и покупатели договорились о цене и условиях сделки, происходит закладка денег в ячейку плюс доплата — это могут быть собственные средства, субсидии или ипотека. Затем происходит одновременный нотариат по отчуждению всех жилых помещений и регистрация сделок в УФРС.

После того как сделки зарегистрированы, составлен и подписан акт приема-передачи жилья, которое остается у клиента в итоге, риелтор забирает средства из ячейки. Таким образом цепочка замыкается.

При оценке планируемой сделки на предмет ее оспоримости риелторская организация определяет круг лиц, обладающих правами на объект недвижимости (сособственники, залогодержатели и др.), а также круг лиц, возникновение прав которых на объект имеет вероятностный характер.

Практически все риелторские компании предлагают своим клиентам застраховать титул собственности, но в силу ментальности граждан, их культуры, а главное — стоимости этой услуги к ней прибегают в исключительных случаях.