

УДК 332.5

М.А. Столбова, асистент

Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”, м. Київ, Україна

ПРОЕКТИ З РОЗВИТКУ НЕРУХОМОСТІ: СТАДІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ**М.А. Столбова**, ассистент

Открытый международный университет развития человека “Украина”, г. Киев, Украина

ПРОЕКТЫ ПО РАЗВИТИЮ НЕДВИЖИМОСТИ: СТАДИИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ**Mariia Stolbova**, assistant

Open International University of Human Development “Ukraine”, Kyiv, Ukraine

PROJECTS ON REAL ESTATE DEVELOPMENT: STAGES AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

Розглянуто стадії проектів з розвитку нерухомості, що проводять девелоперські компанії. Охарактеризовано типи реалізації девелоперських проектів, розкрито зміст цих стадій.

Ключові слова: ринок нерухомості, проекти з розвитку нерухомості, стадії проектів.

Рассмотрены стадии проектов по развитию недвижимости, которые реализуют девелоперские компании. Охарактеризованы типы реализации девелоперских проектов, раскрыто содержание этих стадий.

Ключевые слова: рынок недвижимости, проекты по развитию недвижимости, стадии проектов.

This paper examines the development stage projects in real estate development companies spend. We characterize the types of implementation of development projects, the content of their stages.

Key words: real estate market, projects in development real estate, stage projects.

Постановка проблеми. Останніми роками дослідження у сфері нерухомості та будівельної галузі активізувалися, водночас поза увагою залишається багато проблем, зокрема, пов'язаних із галузевою специфікою управлінських рішень. Управління діяльністю визначають як процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності та який пов'язаний з модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту. В цьому контексті важливим постає визначення методологічних, теоретичних основ побудови ефективної системи управління діяльністю девелоперських компаній для пошуку напрямів розвитку потенціалу цих підприємств, що визначає можливості до здійснення ефективної управлінської діяльності в усіх сферах економіки.

Метою дослідження є розгляд стадій проекту з розвитку нерухомості, що проводять девелоперські компанії на ринку нерухомості України для розкриття їх особливостей, визначення проблем та недоліків для можливого їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Девелопмент визначається як напрям бізнесу, пов'язаний з наданням послуг із якісного перетворення нерухомості з метою зростання її вартості [1, с. 137]. Ю. Бакрунов вказує, що цільова направленість усіх різновидів девелоперських відносин може бути охарактеризована як управління розвитком нерухомості, що у всіх випадках передбачає інтеграцію діяльності учасників будівництва і відрізняється ступенем охоплення стадій життєвого циклу об'єктів нерухомості; при цьому предмет праці в усіх випадках є тотожним за своєю економічною сутністю і, незважаючи на те, що засоби праці можуть знаходитись у різній власності, являє собою єдність знарядь праці і робочої сили, що технологічно об'єднані внаслідок реалізації функцій управління проектом [2, с. 13]. Таким чином, сфера девелопменту охоплює достатньо різнопланові напрями управління нерухомістю: економічний, юридичний та технічний.

На ринку нерухомості працюють різноманітної спрямованості компанії, підприємства, фірми тощо.

Девелоперські компанії – це відносно новий вид компаній на вітчизняному ринку нерухомості. Новоз'явлені компанії схильні до широкого спектра діяльності на ринку

нерухомості, пов'язаної з організацією інвестиційного проекту розвитку об'єктів нерухомості (розробленням концепції проекту, підбором команди учасників проекту, дослідженням ринку, проектуванням, фінансуванням, будівництвом, маркетингом, управлінням та реалізацією результатів діяльності, пошуком найкращих місць для розташування об'єкта, постачанням засобів, отриманням дозволу на будівництво/реконструкцію, організацією ремонтних робіт, здачею в оренду нерухомості тощо).

Однак основною метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутків. Для успішної діяльності й отримання прибутків девелоперській компанії необхідно мати чіткий алгоритм дій щодо реалізації певного проекту.

Алгоритм дій девелоперської компанії складається з певних етапів. Реалізація інвестиційних проектів, пов'язаних з нерухомістю, як і інших інвестиційних проектів, охоплює певні етапи. Найчастіше виділяються такі:

- перед проектна стадія, що включає аналіз ринку нерухомості та взаємодію з бізнес-структурами, які працюють на ринку нерухомості (аналітичні агенції, агенції нерухомості тощо) для того, щоб з'ясувати тренди і тенденції функціонування ринку нерухомості і суміжних ринків. До цього також необхідно віднести й аналіз факторів, що впливають на попит та пропозицію на ринку нерухомості (макроекономічні фактори, місцеві фактори, інституційні фактори, фактори навколишнього середовища, соціальні, демографічні тощо), підбір об'єктів нерухомості (місце розташування об'єкта нерухомості). Одним з ключових завдань знайти оптимальне місце, щоб заробити гроші. Оптимальне розташування не обов'язково в центрі міста, тому що це, ймовірно, є найвищими цінами області. Найбільш успішні забудовники шукають місце під об'єкт подешевше з перспективою продажу або здачі в оренду за високою ціною, формування стратегії проекту, інвестиційний аналіз, оформлення документації, залучення кредитних та інвестиційних коштів;

- стадія проектування, що включає розроблення фінансової схеми, організацію фінансування: аналіз можливих джерел фінансування відповідно до масштабу проекту; вибір форм і методів залучення і запозичення фінансових ресурсів; вибір кредиторів, інвесторів, фінансових установ спроможних профінансувати проект, формування архітектурно-інженерної групи. Розробники можуть купити земельну ділянку для розроблення (проектування) комерційних приміщень, торгових одиниць, офісів, готелів, житла або інших будівель. Можлива участь у конверсії або ремонті наявних будівель, керівництво проектуванням, проведення тендеру на будівельні роботи;

- стадія будівництва, що включає координацію будівельних робіт, контроль якості будівництва і кошторисних розрахунків. На цьому етапі розробники повинні мати знання будівельних норм і правил і, можливо, потрібна команда інших професіоналів (архітектор, землемір, інженер, дизайнер інтер'єрів, будівельники, електрики, менеджер проекту);

- стадія реалізації, що включає маркетинг, реалізацію об'єктів нерухомості, контроль за експлуатацією споруди і роботою інженерних систем після завершення будівництва, реклама нерухомості [3, с. 4–5].

Кінцева мета процесу розвитку нерухомості – отримання прибутку від продажу або оренда нерухомості. Прибуток залежить від розміру і характеру проекту.

Протягом усього процесу розвитку нерухомості дуже важливо зберегти контроль над витратами. Не прорахований проект може призвести до істотних витрат, у той час як успішний проект може принести великі прибутки.

При цьому обсяги об'єднання в межах діяльності девелопера різних стадій процесу впровадження інвестиційних проектів можуть відрізнятись. Так, виділяються декілька типів функціонування девелоперських проектів (табл.).

Таблиця

Типи реалізації девелоперських проектів

Типи економічних відносин	Ознаки				
	Характер прав власності	Ступінь самостійності в реалізації девелопменту	Широта охоплення стадій реалізації проекту і життєвого циклу об'єкта нерухомості	Цілі, задачі, функції учасників	Характер відповідальності за результати діяльності
Централізований	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь на всіх стадіях	Отримання прибутку від реалізації проекту з відсутністю функцій фінансування	Відповідальність за кінцевий результат. Девелопер несе усі ризики
Концесійний	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Високий ступінь самостійності на всіх стадіях реалізації проекту	Участь у проекті з моменту фінансування до експлуатації	Повернення інвестицій, отримання прибутку від експлуатації об'єктів	Вся повнота відповідальності від інвестиційної до експлуатаційної стадії
Аутсорсинговий	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь з моменту бізнес-планування до здавання об'єкта	Отримання винагороди за введення об'єкта в експлуатацію	Відповідальність за створення об'єкта. Відсутні лише ризики фінансування
Генпідрядний	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Повна самостійність в організації управління будівництвом	Участь, починаючи зі стадії управління проектом до здавання об'єкта	Винагорода за введення і забезпечення експлуатації об'єкта	Повнота відповідальності, несе усі ризики до передачі об'єкта замовнику
“Під ключ”	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь, починаючи зі стадії управління проектом до здавання об'єкта в експлуатацію	Винагорода за організацію будівництва	Відповідальність за організацію будівництва. Ризики господарської діяльності
Базовий	Відсутність у девелопера прав власності на об'єкт	Гнучка конфігурація встановлюється угодою сторін	Участь зі стадії поставок до стадії будівництва включно	Винагорода за роботи по забезпеченню будівництва	Відповідальність за забезпечення будівництва. Ризики господарської діяльності
Господарський спосіб	Наявність у девелопера прав власності на об'єкт	Повна самостійність	Участь на всіх стадіях реалізації проекту	Повернення інвестицій та отримання прибутку від експлуатації	Вся повнота відповідальності. Всі ризики, включаючи фінансові

Джерело: складено автором за [2, с. 14–15].

Кожен із зазначених типів має власні особливості, а їх вибір залежить від конкретних умов. Так, якщо замовник має розроблений проект, досвід будівництва проте обмежений фінансовими ресурсами, йому не вигідно залучати проектно-будівельне під-

приємство або переплачувати професійному керуючому, доцільно провести тендер і за критерієм мінімальної ціни відібрати підрядника [4, с. 99].

Успіх реалізації девелоперських проектів залежить від багатьох факторів: правильного передбачення та врахування поведінки ринку, забезпечення ефективного контролю за всіма стадіями інвестиційного проекту, які реалізуються девелопером, добір оптимальної моделі фінансування проекту, мінімізації затрат коштів та часу на реалізацію проекту. Слід наголосити, що доступність фінансування є однією з важливих передумов ефективної реалізації девелоперських проектів у розвинених державах. Так, характерною рисою для західноєвропейських держав та США є головна роль венчурних компаній, що створюються під кожний проект з метою консолідації фінансових коштів; не менш важливим є й наявність істотної державної фінансової та організаційної підтримки, направленої на створення сприятливих умов девелопменту нерухомості [5, с. 12]. Натомість в Україні широкий розвиток девелоперської діяльності гальмується відсутністю адекватного довгострокового фінансування.

Не меншою проблемою є й неврегульованість девелоперської діяльності. Так, чинне законодавство не містить визначення такого виду діяльності, що суттєво підвищує трансакційні витрати, пов'язані з необхідністю щоразу визначати оптимальний правовий режим відносин, що виникають між девелопером та споживачами його послуг.

Список використаних джерел

1. *Украдыженко М. С.* Методологические вопросы исследования девелопмента / М. С. Украдыженко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 2. – С. 137–139.
2. *Бакрунов Ю. О.* Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / Юрий Октавьевич Бакрунов. – М., 2010. – 38 с.
3. *Солунский А. И.* Девелопмент в коммерческой недвижимости : учеб. пособие / А. И. Солунский, А. К. Орлов, О. А. Куракова. – М. : МГСУ, 2010. – 72 с.
4. *Скочилас С. М.* Організаційні форми взаємодії учасників інвестиційного процесу / С. М. Скочилас, С. П. Черничинець // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 96–102.
5. *Гауб Т. В.* Особенности финансирования девелоперских проектов недвижимости в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. В. Гауб ; Гос. ун-т упр. – М., 2010. – 19 с.