

Н.Ю. Ковалевская

ВЫБОР СЕГМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ДЕВЕЛОПМЕНТА

Выбор сегмента рынка недвижимости является одним из ключевых вопросов для реализации девелоперского проекта наряду с выбором формы девелопмента, наиболее соответствующей интересам участников проекта. С этой точки зрения анализируются основные проблемы реализации девелоперского проекта в сфере коттеджного строительства как одного из перспективных направлений развития малого предпринимательства в регионе. Отмечаются особенности управления девелоперским проектом в этой сфере. Обобщаются основные тенденции, формирующиеся при реализации девелоперских проектов; рассматриваются критерии выбора территории для реализации таких проектов. Анализируются факторы, влияющие на принятие решения потенциальными потребителями. Рассматриваются виды эффективности проектов, используемые в управлении проектами девелопмента.

Ключевые слова: управление девелоперским проектом; эффективность девелоперского проекта; выбор сегмента девелопмента; развитие территории.

N.Y. Kovalevskaya

CHOOSING A SEGMENT FOR THE IMPLEMENTATION OF A DEVELOPMENT PROJECT

The choice of a segment of the real estate market is one of the key issues for the implementation of a development project, along with the choice of the form of development that best suits the interests of the project participants. From this point of view, the main problems of implementing a development project in the field of cottage construction as one of the promising areas of small business development in the region are analyzed. The features of the management of a development project in this area are noted. The main trends emerging in the implementation of development projects are summarized; the criteria for choosing the territory for the implementation of such projects are considered. The factors influencing the decision-making by potential consumers are analyzed. The types of project effectiveness used in the management of development projects are considered.

Keywords: management of a development project; efficiency of the development project; choosing a development segment; development of the territory.

Девелопмент как вид предпринимательской деятельности представляет собой «особый вид бизнеса, конечной целью которого является увеличение рыночной стоимости объектов недвижимости за счет ряда организационно-технических мер, используемых девелоперскими организациями» [1, с. 7]. Одним из условий успеха девелоперского проекта является правильный выбор сегмента для его реализации. Под «правильным» понимается соответствие идеи проекта интересам его

участников, а также стратегии развития территории. Эти вопросы являются ключевыми при разработке и управлении реализацией девелоперского проекта. Специфика девелоперских проектов, позволяющая сочетать направленность на развитие территории и использовать возможности развития малого и среднего предпринимательства, определяет актуальность выбора сегмента реализации проекта и формы девелопмента.

Реализация девелоперской деятельности как вида предпринимательства на отечественном строительном рынке имеет свои особенности, связанные с развитием и полноценным функционированием рынка земельных участков. Связано это с тем, что «переход от точечной застройки к освоению новых территорий способствовал заимствованию западных образцов девелоперской деятельности, но с российской спецификой» [3]. Проекты развития территории получают все большее распространение и как перспективный способ организации и управления жилищным строительством, прежде всего загородным, чему способствует сокращение затрат на строительство за счет эффекта масштаба [2].

Наиболее соответствующим развитию территории видом девелопмента с позиции соблюдения баланса интересов как территории, так и самих девелоперов, является «чистый» или fee-development. Спекулятивный девелопмент можно отнести к предшествующему этапу развития девелопмента как преимущественно ориентированный на интересы застройщиков. Исходя из этого, цель и задачи данного исследования заключаются в определении особенностей выбора формы реализации девелоперского проекта как предпринимательского проекта при условии достижения интересов всех его участников.

В российской практике долгое время право на земельный участок переоформлялось уже как следствие совершенной сделки по существующему объекту недвижимости, и только в последнее время, с принятием новой редакции Земельного кодекса¹ и Градостроительного кодекса² эта ситуация стала изменяться и приближаться к зарубежной практике деятельности, в которой переход права собственности на здание следует за переходом права на земельный участок, а не наоборот, как это практиковалось ранее. Тем не менее вопрос, возможно ли развитие девелопмента без свободного земельного рынка, пока остается открытым. В соответствии с общепринятыми международными стандартами управления девелоперскими проектами исходной точкой для реализации такого проекта является бизнес-идея, а результатом — продажа объекта.

Однако уже сейчас складывается разделение участников девелоперского рынка в соответствии с выбранной стратегией, когда одни выбирают венчурный (спекулятивный) тип деятельности, занимаясь строительством и последующей продажей объекта, а другие, выбирающие консервативную стратегию, занимаются поддержанием стабильности созданного бизнеса. Отмечается, что «в целом

¹ Земельный кодекс Российской Федерации : закон Российской Федерации 25 окт. 1999 г. № 136-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г. № 349-ФЗ) // СПС «Консультант-Плюс».

² Градостроительный кодекс Российской Федерации : закон Российской Федерации от 29 дек. 2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 7 марта 2017 г. № 31-ФЗ) // СПС «Консультант-Плюс».

в России девелопмент был воспринят как развитие недвижимости», но «фактически модель девелоперского бизнеса, сформировавшаяся в докризисный период, оказалась неэффективной» [3].

Эта модель сформировалась в период строительного бума и предполагала продажу начатых проектов на начальных стадиях реализации. Причины неэффективности сложившейся модели ведения девелоперской деятельности следует искать в том числе и в подходах к управлению созданными объектами недвижимости, и в выборе стратегии территории, т.е. осваиваемого земельного участка. Такие подходы сформировались в период становления и развития девелоперской деятельности, когда еще сохранялся стереотип максимальной застройки территории. Однако «экстенсивное хозяйствование приводило к появлению большого числа новостроек на необжитых территориях страны», которые «начинались не с инфраструктурного обустройства территории, а с приезда на пустое место» [3], или, в современном варианте, со строительства микрорайонов и коттеджных поселков, оторванных от городской (пригородной) коммунальной и транспортной инфраструктуры. Поэтому девелоперские проекты коттеджного строительства могут рассматриваться как один из наиболее благоприятных секторов для развития малого и среднего предпринимательства.

Развитие лэнд-девелопмента, являясь стимулом для развития рынка земли, прежде всего в пригородной зоне, в итоге приводит к строительному буму в виде многочисленных жилых комплексов и коттеджных поселков [2]. В результате появилось большое число не пользующихся спросом объектов. Если строящийся массив выигрывал за счет престижного территориального расположения, это приводило к существенному удорожанию стоимости жилья в таком районе, а при невозможности увеличения цен в силу рыночной ситуации компании-застройщики вынуждены были нести убытки.

При выборе сегмента девелопмента следует учитывать кроме территориальных рисков еще и риски, связанные с управлением и обслуживанием жилого фонда, характерные не только для многоквартирных домов и чаще всего попадающие в поле зрения исследователей, изучаемые в исследованиях [4], но и для малоэтажного строительства. Прежде всего это относится к выбору площадок для реализации девелоперских проектов загородного строительства и необходимости соблюдать соответствующие базовые характеристики участков, основные показатели выбора которых представлены в таблице [1]. В качестве примера был выбран участок на 9-м км Александровского тракта Иркутского района для строительства коттеджного поселка «Урочище Камень».

Сравнение характеристик выбранного участка
с базовыми характеристиками

Показатель	Уровень требований потенциального потребителя			
	Элит-класс	Бизнес-класс	Эконом-класс	Исследуемый объект
Неблагоприятные факторы природного происхождения	Отсутствуют	Отсутствуют	Возможно присутствие в минимальной степени	Отсутствуют

Показатель	Уровень требований потенциального потребителя			
	Элит-класс	Бизнес-класс	Эконом-класс	Исследуемый объект
Антропогенные загрязнения	Отсутствуют	Отсутствуют	Возможно присутствие в минимальной степени	Отсутствуют
Факторы внешнего социального воздействия	Отсутствуют	Отсутствуют	Возможно присутствие в минимальной степени	Отсутствуют
Категория леса	Сосновый бор	Сосновый бор, смешанный лес	Смешанный лес, поле	Смешанный лес
Дорожное покрытие	Отличное	Отличное, хорошее	Хорошее, удовлетворительное	Хорошее
Степень отдаленности от города	20 км	40 км	Любое	8,2 км
Наличие инфраструктуры	На территории поселка	Не далее 10 км от поселка	На территории поселка	Не далее 10 км от поселка

По оценкам риелторов¹, в связи со сложившейся ситуацией на рынке недвижимости традиционные коттеджи смогут вытеснить с рынка таун-хаусы в классическом варианте исполнения только через 5–10 лет, после преодоления последствий экономического кризиса. Относительно низкая емкость рынка таун-хаусов как результат завышения цены привела к возникновению высокой конкуренции в этом сегменте рынка. В результате вступили в действие методы неценовой конкуренции за счет таких факторов, как территориальное расположение участков, целенаправленная рекламная кампания, наличие объектов транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры, технологии строительства и др.

Выбор участка для коттеджного строительства в данном случае определялся на основании проведенного анализа рынка загородной недвижимости, по результатам которого были определены наиболее привлекательные районы для застройки. В качестве критериев выбора учитывались такие факторы, как транспортная доступность; состояние коммунальной и социальной инфраструктуры; экологическая ситуация и состояние природной среды в районе будущей застройки (рис. 1).

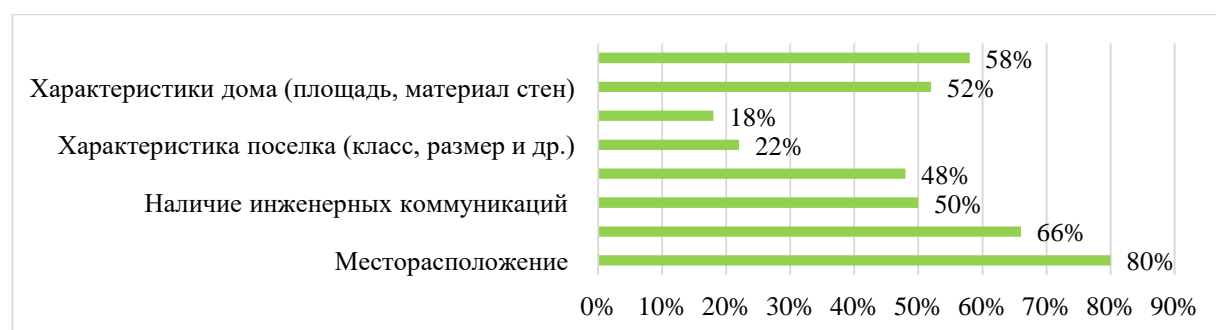


Рис. 1. Критерии выбора территории для строительства коттеджного поселка

¹ СуперРиэлт : портал недвижимости. URL: <https://irkutsk.superrielt.ru/articles>.

Анализ полученных данных показал, что помимо инвестиционной привлекательности при выборе участка строительства на основе указанных критериев, а также его престижности или территориальной выгоды, современные девелоперы осознали необходимость учитывать возможность дальнейшего развития объектов инфраструктуры после сдачи объектов жилых объектов в эксплуатацию на основе предпочтений потенциальных потребителей. В настоящее время пришло понимание того, что формирование соответствующего рынка или сегмента рынка начинается с формирования потребителя. В отношении рынка недвижимости «воспитание грамотного потребителя строительной продукции происходит путем доведения до него новых норм и стандартов потребления, после чего навязывание ему устаревшей и экологически вредной недвижимости станет невозможным» [3]. Это особенно актуально для такого специфического сегмента как коттеджное строительство, которое стало более динамично развиваться лишь несколько лет назад.

Основная проблема этого сегмента рынка недвижимости заключается в неравномерности распределения потенциальных потребителей по их предпочтениям (рис. 2).

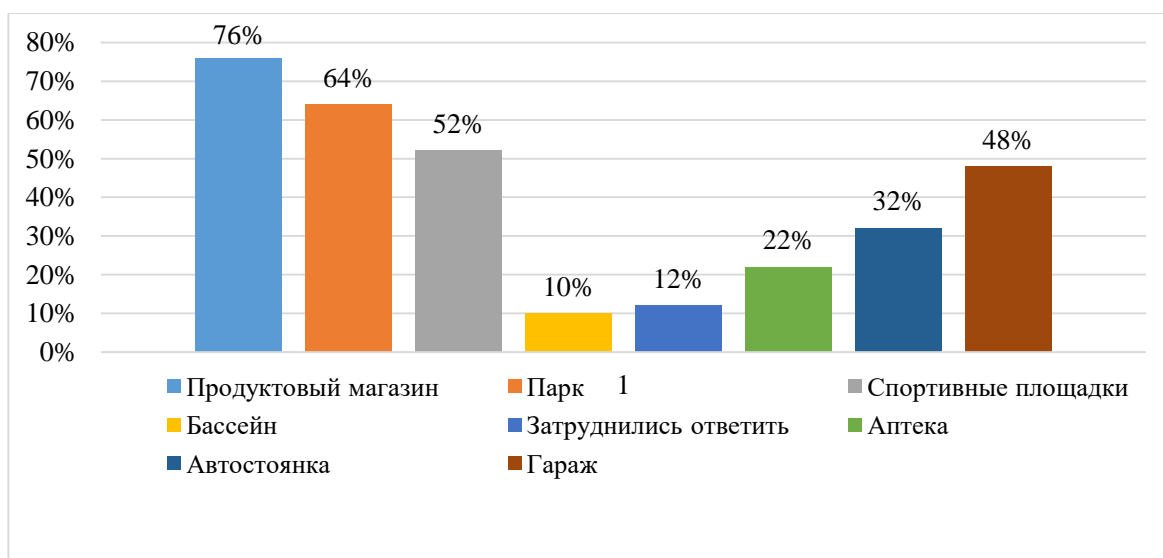


Рис. 2. Результаты анализа предпочтений потенциальных потребителей в отношении развития инфраструктуры коттеджного поселка

Анализ показал, что, хотя состоятельные покупатели обращают внимание прежде всего на собственные загородные дома, а покупатели среднего класса еще не имеют возможности приобретения таких дорогостоящих объектов, уже сформировалась целевая группа потенциальных потребителей, интересующаяся коттеджами. Это связано с тем, что потенциальные покупатели со стабильно высоким доходом заинтересованы помимо городской квартиры еще и в приобретении жилья за городом, чему в немалой степени способствовали и ограничения в период пандемии. Таким образом, развивается тенденция строительства «одноэтажной России», а формирующиеся предпочтения, приводят к повышению требований к уровню комфортности и развитию территории застройки.

В соответствии с общими принципами оценки эффективности инвестиционных проектов, для проектов девелопмента также можно выделить соответствующие уровни эффективности: отраслевую, бюджетную, социальную, коммерческую эффективность [1]. Эффект от реализации девелоперских проектов определяется высоким мультиплицирующим эффектом инвестиций в сферу недвижимости, что позволяет говорить о возможности расчета отраслевой эффективности инвестиций. Отраслевой эффект проектов девелопмента проявляется ростом активности в смежных секторах экономики, таких как жилищно-коммунальное хозяйство, производство строительных материалов, транспортная инфраструктура, обеспечивая прирост валового продукта на инвестируемой территории [5].

Расчет бюджетной эффективности проекта предполагает прогноз денежных потоков с учетом будущих поступлений в виде налогов, формирующихся при реализации данного проекта и направляемых в бюджеты разного уровня (федеральный, региональный, муниципальный) [6]. К доходам бюджета относятся: «платежи за право застройки, арендная плата за земельные участки, налоги на прибыль застройщиков и инвесторов, налоги с заработной платы работников, занятых в процессе реализации проектов» [5]. Наличие бюджетной инвестиционной поддержки проектов развития территории позволяет говорить о перспективах данной формы взаимодействия частных инвесторов и бюджета при реализации общественно значимых проектов, однако в девелоперских проектах, предполагающих жилую многоэтажную или коттеджную застройку, бюджетная поддержка может рассматриваться только применительно к инфраструктурной составляющей.

Таким образом, предложение мини-формата загородного жилья, следуя за спросом, все увереннее укрепляет свои позиции на рынке загородной недвижимости, и крупные застройщики стремятся удовлетворить потребность населения в таком загородном жилье. В свою очередь, реализация объекта на ранней стадии строительства очень важна для девелопера, так как позволяет снизить объем собственных инвестиционных вложений и отражается на величине коммерческой эффективности проектов, которая рассчитывается с позиций девелопера (инвестора) в соответствии с производимыми затратами и получаемыми результатами от реализации проекта.

Девелоперские проекты, представляя одну из перспективных форм развития малого предпринимательства в строительстве, могут рассматриваться и как инструмент развития территорий. Это требует предварительного проведения сравнительного анализа и формирования на основе этого стратегий развития территорий. Критерии для проведения сравнительного анализа как выбранных территорий, так и предполагаемых к реализации девелоперских проектов, могут различаться в зависимости от стратегии и вида девелопмента. В рассмотренном в статье случае основные особенности реализации девелоперских проектов развития территории за счет коттеджного строительства заключаются в правильности выбора участка для застройки с учетом его наилучшего соответствия интересам и ожиданиям потенциальных потребителей. Максимально полное выполнение этих условий возможно лишь при тесном взаимодействии государства как регулятора землепользования и застройки территории, застройщика (девелопера) и потребителя как ключевых участников девелоперского проекта.

Список использованной литературы

1. Девелопмент в строительстве : учеб.-науч. изд. / под ред. Е.Е. Ермолаева, С.Б. Сборщикова. — Москва : Стройинформиздат, 2013. — 360 с.
2. Фатхриева Д.И. Комплексное освоение и развитие крупных земельных участков / Д.И. Фатхриева, Е.С. Рахматуллина // Иннов : электронный научный журнал. — 2018. — № 3 (36). — С. 22. — URL : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32741970>.
3. Светник Т.В. Ресурсы для возрождения отрасли строительства / Т.В. Светник // Известия ИГЭА. — 2009. — № 6 (68). — С. 70–74. — URL : <http://izvestia.bgu.ru/reader/article.aspx?id=5296>.
4. Самаруха В.И. Жилищный бизнес: доходность и риски / В.И. Самаруха, Т.Г. Краснова // Известия ИГЭА. — 2010. — № 5. — С. 197–202. — URL: <http://brj-bguer.ru/reader/article.aspx?id=13912>.
5. Коновалова А.В. Девелоперские проекты как основа развития инвестиционно-строительной деятельности / А.В. Коновалова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 4 (48). — С. 118–125. — URL: https://elibrary.ru/query_results.asp.
6. Ковалевская Н.Ю. Бюджетная эффективность как основной критерий выбора проектов комплексного развития территории / Н.Ю. Ковалевская, Д.М. Молокова // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития : материалы 7-й Всерос. научно-практ. онлайн-конф., Иркутск, 14–15 апр. 2020 г. — Иркутск, 2020. — С. 253–259.

Информация об авторе

Ковалевская Наталья Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики строительства и управления недвижимостью, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: kovalevskayanu@bgu.ru.

Author

Natalia Y. Kovalevskaya — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Construction Economics and Real Estate, Baikal State University, Irkutsk, e-mail: kovalevskayanu@bgu.ru.