

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЕЛОРУССКОЙ, РОССИЙСКОЙ И ЗАПАДНОЙ МОДЕЛЕЙ ДЕВЕЛОПМЕНТА

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BELARUSIAN, RUSSIAN AND WESTERN DEVELOPMENT MODELS

*Леванюк С.В., Михайлова Н.В.,
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь
Levanuk S.V., Mikhailava N.V.
Brest State Technical University
Brest, Republik of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены особенности девелопмента и сравнение моделей ведения девелоперской деятельности в Республике Беларусь, Российской Федерации и зарубежных странах.

Summary

In the article features of development and comparison of reference models of development activities in the Republic of Belarus, the Russian Federation and foreign countries.

Значительное место на рынке недвижимости занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопментом.

Девелопмент как направление бизнеса начал развиваться в Беларуси, как и на всем постсоветском пространстве, в начале XXI века, однако крупные девелоперы, такие как группа компаний «БНК Инжиниринг», ИП СООО «Итерабелстрой», ИП «Рубироуз Интернешнл», стали появляться на рынке только с 2007 года.

За последние годы в Беларуси построено много объектов коммерческой недвижимости (бизнес-центров, гостиниц, торговых и торгово-развлекательных центров, складских комплексов), которые можно назвать профессиональными с точки зрения девелопмента. Привлечение инвестиций в строительство коммерческой недвижимости, в том числе и иностранных, преобразило многие наши города и приблизило по уровню насыщения к европейским столицам.

Рынок недвижимости в нашей стране в настоящее время проходит стадию кардинальной трансформации. С каждым годом на рынке все больше появляется крупных иностранных девелоперских структур, а также со стороны бизнесменов, сделавших свои накопления в других сферах экономики, возрастает интерес к инвестированию, особенно в торговую недвижимость.

Преимуществом девелопмента является объединение в рамках одной предпринимательской структуры функций инвестирования, организации процессов проектирования и строительства, маркетинга, эксплуатации и продажи возведенного объекта. Все это в совокупности приводит к улучшению потребительских характеристик объектов недвижимости и увеличению их рыночной стоимости, а также сокращению срока окупаемости инвестиций.

Зарубежные тенденции в развитии недвижимости отличаются своей глобальностью, направленностью не только на получение дохода, но и на решение различного рода социальных проблем. Одной из характерных черт развития девелоперской деятельности за рубежом является очень быстрое, можно сказать молниеносное, протекание бизнес-процессов и возникновение крупных девелоперских компаний.

Существенная государственная финансовая и организационная поддержка, направленная на создание благоприятных условий развития девелопмента недвижимости, является характерной чертой девелоперской деятельности в странах с развитой рыночной экономикой. Имеется большая возможность доступа к заемным средствам и широта выбора различных организационных форм их привлечения. В организационных формах финансирования девелоперских проектов недвижимости исключительная роль отводится венчурным компаниям, которые создаются под каждый проект с целью консолидации финансовых средств.

Отличительной особенностью американского рынка является высокая конкуренция и затоваривание рынка недвижимости, поэтому цель девелоперских проектов – создание недвижимости более высокого качества.

Модель развития девелопмента на западе характеризуется возможностью использования многообразных финансовых инструментов. Ответственность девелопера и ответственность инвестора гарантируют существующие юридические и финансовые институты. У девелопера имеется внушительный бэкграунд и партнерские отношения со страховыми и финансовыми компаниями, с банками, которые гарантируют его ответственность перед контрагентами, и все это позволяет инвесторам быть уверенными в отношении девелопера.

В начале 1990-х гг., когда на рынке недвижимости разразился кризис, в Европе девелопмента практически не было: рынок перенасыщен, арендные ставки низкие. Девелоперы начинали новый проект только после того, как имели на руках сформированный пакет договоров с будущими арендаторами. Затоваренность американских и европейских рынков недвижимости заставляет мировых девелоперов и инвесторов обратить серьезное внимание на крупные развивающиеся рынки, где существует значительный дефицит качественной недвижимости при значительном спросе. Это – страны Юго-Восточной Азии и России, Китай и Индия, Аргентина, Бразилия и Мексика. По сути, между этими странами и происходит грандиозный тендер за инвестиции в недвижимость. Большинство западных экспертов считают, что Россия в основном благодаря слабой законодательной базе и плохому инвестиционному климату в таком соревновании занимает место аутсайдера.

Восточная Европа является одним из немногих мест, где конъюнктура местного рынка дает возможности для девелопмента. Рынки всех восточноевропейских столиц, по мнению большинства экспертов, весьма ограничены, и насыщение спроса может произойти весьма быстро.

Девелопмент начал развиваться в Российской Федерации после того, как появились заказчики, которые стали уделять внимание больше качественным показателям реализуемых проектов, чем количественным. Но, к сожалению, пока рынок недвижимого имущества недостаточно насыщен, а спрос на недвижимость высокий: покупают все, особо не обращая внимания на качество выполнения проекта и его концептуальность.

Деятельность российских девелоперских компаний менее организована и имеет ряд особенностей, характерных для рынков недвижимости развивающихся государств. Прежде всего, это особенности, связанные с несовершенством законодательной базы, регулирующей девелоперскую деятельность и управление недвижимостью в России. Законодательная база по управлению недвижимостью формировалась постепенно и в первую очередь разрабатывались законы и нормативные акты по управлению жилой недвижимостью. Управление коммерческой недвижимостью оставалось долгое время слабо отрегулировано. Совершенствование законодательства является важной, но далеко не единственной проблемой практической реализации девелоперских проектов в России. Главными действующими мотивами заключения и реализации девелоперских проектов недвижимости были и остаются финансовые интересы их многочисленных участников [1].

Переговоры по крупным девелоперским проектам в России, да и не только, затягиваются на достаточно длительное время, в течение которого существенно меняются экономические и финансовые условия, меняются цены. В результате чего приоритеты финансовых интересов участников переговоров могут настолько измениться, что переговорный процесс можно начинать сначала, а упущенная финансовая выгода при этом возрастет.

Несмотря на значительное количество девелоперских проектов на рынке, из них проектов инвестиционно-привлекательных и профессионально разработанных крайне мало. Соответственно качество разработки проектов – это еще одна особенность финансирования девелоперских проектов недвижимости в России. Выбор наиболее привлекательного проекта позволит девелоперу и инвестору избежать ошибок при реализации этого проекта и получить максимальный уровень доходности на вложенный капитал.

Основная особенность российского девелопмента жилищной недвижимости состоит в формировании источников его финансирования. Частные инвесторы на российском рынке в основном приобретают такую недвижимость в личную собственность на стадии строительства путем долевого участия в финансировании проектов, в то время как за рубежом в недвижимость вкладывают средства для получения дохода. Нарушение плановых сроков сдачи объектов недвижимости в эксплуатацию и конечных сроков их продажи является еще одной особенностью девелоперской деятельности в России.

В зарубежных странах девелопмент – это особый высокодоходный вид бизнеса, в то время как в России девелопмент рассматривается как физический процесс преобразования объекта и это соответственно является одной из причин отставания развития девелопмента в России.

В России технологии девелопмента существенно не влияют на национальный рынок недвижимости. Количество девелоперских компаний еще невелико, и они действуют в основном в наиболее крупных городах и поселках коттеджной застройки. Кроме того, механизмы эффективного функционирования этих девелоперских компаний в границах существующего правового пространства не до конца сформированы.

Экономический кризис не позволил развиваться девелопменту недвижимости в России достаточно интенсивно, ухудшил финансовое положение девелоперских компаний, вынуждая их продавать свои лучшие объекты или реструк-

турировать свои долги кредиторам на экономически невыгодных условиях, а также изменил цели управления жилой и коммерческой недвижимостью.

На основе вышеизложенной характеристики особенностей развития девелоперской деятельности в Беларуси, России и в западных странах составим таблицу 1, в которой сравним осуществление девелопмента по интересующим параметрам.

Таблица 1 – Характеристика белорусской, российской и западной моделей девелопмента

Сравнительные характеристики	Белорусская модель развития девелопмента	Российская модель развития девелопмента	Западная модель развития девелопмента
1	2	3	4
Нормативно-правовое регулирование	Нехватка законодательных актов касательно девелопмента. Сложность земельного законодательства	Несовершенство законодательной базы, регулирующей управление недвижимостью и девелоперскую деятельность	Существует.
Цель и направленность деятельности	Строительство небольших объектов, получение максимальной прибыли в минимальные сроки	Получение прибыли. Приобретение в личную собственность	Доход, решение социальных проблем
Контроль деятельности	Осложнен отсутствием законодательного закрепления понятия «девелопмент»	Осложнен в связи с несовершенством законодательства	Осуществляется в соответствии с законодательством.
Государственная и организационная поддержка	Сложность оформления разрешительной документации и прав собственности на землю	Сложность оформления сопутствующей документации	Широко развита
Основные фирмы, занятые девелоперской деятельностью	Мелкие отечественные компании. Зарубежные фирмы	Многопрофильные промышленно-строительные холдинги, интегрированные корпорации	Венчурные фирмы
Финансовые инструменты	Практически не используются	Контракт не обладает реальной силой, необходимо дополнительное обеспечение	Многообразие использования финансовых инструментов. Ответственность сторон закреплена контрактом
Особенности финансирования	Трудность привлечения долгосрочного финансирования	Выбор источников финансирования невелик (институциональные инвесторы, банковские кредиты, долевое участие в строительстве)	Существует большая возможность доступа к заемным средствам и широта выбора форм их привлечения
Степень разработанности проблемы	Область слабо изучена. Исследования практически не проводятся	Специализированная направленность изучения девелоперской деятельности	Активно проводится изучение девелопмента в различных направлениях

Сложная экономическая ситуация на рынках европейских и американских стран внесла серьезные корректировки в распределение сил на рынке недвижимости, оптимизировала затраты, избавила рынок от «мнимых» девелоперов. Кризис стал неким индикатором профессионализма и открыл новые возможности удержавшимся на рынке.

Литература

1. Стерник, Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. – М.: Экономика, 2009. – 606 с.