

УДК 332.6:69.003

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Грахов В.П., Мохначев С.А., Тарануха Н.Л., Пушкарев В.О.

*ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова»,
Ижевск, e-mail: pgs@istu.ru*

В статье приведены результаты проведенного авторами исследования девелопмента на основе сопряженного анализа развития экономических и социальных процессов в социальном и экономическом времени и пространстве. Определено, что девелопмент не только обеспечивает эффективное управление объектами рынка жилой недвижимости в регионе, но и рассматривается как экономическая основа развития данного рынка, источник формирования конкурентной среды на рынке жилой недвижимости. Авторы статьи рассматривают девелопмент как современную концепцию проектного управления, системный подход к развитию и реализации проектов в сфере недвижимости, ориентированный на удовлетворение потребностей пользователей недвижимости и на максимизацию ее стоимости. Эффективный девелопмент формирует устойчивую экономическую основу развития отечественного рынка жилья. Авторы статьи считают, что жилищная политика региона предполагает целенаправленную деятельность органов власти по формированию и реализации социально-экономического потенциала рынка недвижимости. Региональная жилищная политика предполагает реализацию системы мер органов власти по управлению жилищной сферой и регулированию социально-экономическими отношениями субъектов рынка жилья. Сделан вывод о том, что деятельность девелоперов в социальном и экономическом времени и пространстве обеспечивает эффективное управление объектами жилой недвижимости в регионе и формирует конкурентную среду на рынке жилой недвижимости.

Ключевые слова: экономика, инвесторы, девелопмент, жилищная политика, девелопер

DEVELOPMENT AS AN ECONOMIC BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

Grakhov V.P., Mokhnachev S.A., Taranukha N.L., Pushkarev V.O.

Izhevsk State Technical University named after M.T. Kalashnikov, Izhevsk, e-mail: pgs@istu.ru

The article presents the results of the authors' study of development on the basis of the coupled analysis of the development of economic and social processes in social and economic time and space. It is defined that development not only provides effective management of objects of the market of residential real estate in the region, but also is considered as an economic basis of development of this market, a source of formation the competitive environment in the market of residential real estate. The authors of the article consider development as a modern concept of project management, a systematic approach to the development and implementation of projects in the field of real estate, focused on meeting the needs of real estate users and maximizing its value. Effective development forms a stable economic basis for the development of the domestic housing market. The authors of the article consider that the housing policy of the region assumes purposeful activity of authorities on formation and realization of social and economic potential of the real estate market. Regional housing policy involves the implementation of a system of measures of the authorities to manage the housing sector and the regulation of socio – economic relations of the subjects of the housing market. It is concluded that the activity of developers in the social and economic time and space provides effective management of residential real estate in the region and forms a competitive environment in the residential real estate market.

Keywords: economy, investors, real estate development, housing policy, the developer

Модернизационно-инновационный этап развития современной России характеризуется все расширяющимся применением инструментов проектного управления. Субъекты хозяйствования ведут поиск новых возможностей для совершенствования управления объектами недвижимости, в том числе и жилой недвижимости [1–3]. Современной концепцией проектного управления, использующей системный подход к развитию и реализации проектов в сфере недвижимости, ориентированный на удовлетворение потребностей пользователей объекта недвижимости и на максимизацию его стоимости, является девелопмент [4, с. 4]. Цель работы состоит в выявлении роли девелопмента как экономической ос-

новы развития рынка жилой недвижимости путем сопряженного анализа развития экономических и социальных процессов в социальном и экономическом времени и пространстве.

Материалы и методы исследования

В качестве методов научного познания послужили методы анализа, синтеза, построения гипотез, сравнительного исследования, логического анализа, индуктивного и дедуктивного анализа. Для выявления роли девелопмента как экономической основы развития рынка жилой недвижимости авторами статьи применена новая парадигма анализа социально-экономических процессов во времени и в пространстве – социэкономика. Социэкономика как таковая в отечественной науке стала формироваться в начале XXI века, наиболее важные концепты этой парадиг-

мы были обобщены Ф.М. Бородкиным, М.А. Шабановой, В.А. Сухих [5–7].

Авторы статьи считают, что сложившиеся категории концепции девелопмента должны быть дополнены базовыми категориями социэкономии – «социальное и экономическое» время и «социальное и экономическое» пространство.

Учитывая различные трактовки понятия социального времени, отметим, что категория «социальное время» понимается как форма существования, развития и преобразования общества. Это время общественного бытия людей, т.е. их материальной деятельности и отношений, в которые они вступают в процессе этой деятельности. Социальное время объективно представляет собой нематериальную форму полезного общественного богатства. Социальное время может ускоряться и замедляться

Авторы статьи обращают внимание на то, что возникновение и развитие социального пространства всецело связано с деятельностью человека. Сущностными характеристиками социального пространства выступают социальные связи, взаимодействия, взаимовлияния и отношения между отдельными «слоями» и внутри них. В процессе своей эволюции социальное пространство может постепенно расширяться или уплотняться (сжиматься).

Необходимо отметить, что в ряде выполненных ранее исследований заложены определенные предпосылки для социэкономической трактовки сути девелопмента. К примеру, С.А. Сайгак [8] сформировано факторное пространство, определяющее эффективность управления девелоперской компанией на рынке жилой недвижимости, на основе разработанной автором оптимизационной организационной модели взаимодействия основных участников реализации проекта строительства объекта жилой недвижимости.

Результаты исследования и их обсуждение

Авторы статьи считают, что девелопмент следует определять как систему экономических, организационных, правовых и физических отношений в социальном и экономическом времени и пространстве между субъектами рынка недвижимости, нацеленную на прирост стоимости объектов и приносимых ими доходов посредством использования возможностей развития, оценки рисков, учета изменяющейся ситуации. Эта система отношений включает в себя отношения, связанные с постановкой инновационной идеи, разработкой, финансированием и осуществлением инвестиционно-строительного проекта с учетом установленных ограничений и ожидаемой коммерческой выгоды в намеченные сроки, в том числе отношения во времени и пространстве по поводу подготовки земельных участков, проведения строительных работ, инженерных изысканий, управленческих и иных операций с недвижимостью.

Следует отметить, что профессиональных девелоперов в России и, в частности, в Удмуртии до 1994 г. практически не существовало. Их функции частично выполняли

заказчики, частично – строительные организации, выступавшие в качестве генеральных подрядчиков. Стремительные перемены в социально-экономическом развитии страны привели к появлению комплексных девелоперов – нового вида девелоперских компаний, занимающихся формированием и реализацией портфеля проектов, состоящего как из собственных проектов, так и проектов для внешних заказчиков [9]. В целом активное развитие девелопмента в России происходит на всех основных направлениях недвижимости, включая жилую, коммерческую, индустриальную недвижимость, а также земельные активы.

Отмечая, что категория «экономическое время» – обязательный атрибут экономического развития, среда экономического развития и фактор экономических изменений, универсальная форма деятельности хозяйствующих субъектов, одним из важнейших свойств которого является его неравномерность, сформулируем суждение о том, что во времени изменяется состав участников девелоперских проектов, распределение функций и ответственности между ними. Эти изменения зависят как от сложности, так и от фаз жизненного цикла проекта строительства жилья. Основываясь на результатах ранее выполненных исследований, нами предлагается структура субъектов рынка жилой недвижимости, основанная на их экономических интересах и отношениях во времени и в пространстве – собственник объекта развития; девелопер; инвесторы, обеспечивающие финансирование проекта развития (это страховые и пенсионные фонды, иные юридические и физические лица); государственные органы, регулирующие развитие недвижимости; проектные и строительные подрядные организации; потребители, оценивающие проект, принимая или не принимая решение по покупке объекта недвижимости; объекты воздействия (в том числе соседние собственники, защитники охраны окружающей среды, активисты охраны памятников и др.); контактные аудитории: аудиторы, консультанты по планированию, экономике, агенты по недвижимости, оценщики и другие.

В свою очередь, категорию «экономическое пространство» принято понимать как сферу создания материальных благ, в пределах которой осуществляется потребительская деятельность человека. Это хозяйственно освоенная часть территории, где осуществляется производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг. Учитывая, что экономическому пространству, как и социальному пространству, присущи и расширение и сжатие, виды

отношений в социальном и экономическом времени и пространстве девелопера и заинтересованных сторон в реализации проекта строительства объекта недвижимости на различных этапах реализации девелоперского проекта могут иметь различный характер и содержание. К примеру, отношения по поводу решения земельных вопросов связывают с последовательностью действий, в которых основу составляют последовательные линейные цепочки: «муниципалитет – конкретный девелопер», «девелопер – инвестор» и так далее. В ряде случаев девелопер или специализированная компания покупает земельный участок (берет в аренду), если собственником земли, необходимой для реализации проекта строительства объекта недвижимости, является муниципалитет. Отношения «муниципалитет – девелоперы». Муниципалитетом подготавливаются земельные участки и предлагаются девелоперам для развития. Необходимо отметить во времени влияние макроэкономической ситуации на данный вид отношений, проявляющееся, к примеру, в кризисный период в ярко выраженном снижении спроса, даже в условиях государственной поддержки, а также в том, что влияние макроэкономического фона накладывается на региональные особенности конкретного рынка жилой недвижимости.

Отношения «девелопер – владелец земли». Девелопер, определив рыночные перспективы у возводимого объекта недвижимости, заключает сделку с владельцем земли. Грамотно реализованные девелоперской фирмой в этих отношениях возможности создают предпосылки для формирования и реализации её доминирующей стратегии девелопмента, получившей название «ценовые войны».

Отношения «девелопер – инвестор». Девелопер стремится заинтересовать инвестора, который может быть и институциональным инвестором. Однако у большинства инвесторов интерес к участию в проектах состоит в их стремлении стать собственниками здания, а не его пользователями. Необходимо отметить, что осуществляемые девелопментом связи во времени и в пространстве характеризуют его как вид предпринимательской деятельности, значительно более сложный, чем строительство. Если компания-застройщик имеет на балансе дорогостоящие активы (рабочие машины и строительное оборудование, транспортные средства, запасы строительных материалов и пр.), то активом девелопера является участок под застройку и широкие возможности по преобразованию в объекты недвижимости. Девелопмент предполагает

кардинальное изменение недвижимости и повышение экономического эффекта от использования этой недвижимости.

В девелопменте важное значение имеет управление вложением средств в проект, включающее в себя: выбор эффективного проекта строительства объекта жилой недвижимости; получение от органов власти всех предусмотренных разрешений на его реализацию; преобразование объекта жилой недвижимости; определение условий привлечения средств в проект, поиск инвесторов; разработка механизмов и форм возврата вложенных в проект средств, отбор и привлечение подрядчиков и субподрядчиков, контроль за их работой. Для достижения цели девелоперского проекта необходимо регламентировать состав и содержание проектной документации, четко организовать и спланировать работы, распределить роли и ответственность участников проекта и т.п.

На взгляд авторов статьи, для полноты анализа девелопмента как экономической основы рынка жилой недвижимости следует применять тринитарную модель как инструмент описания управленческих информационных ситуаций. Отметим, что тринитарная система имеет три сущности, между которыми существует не менее трех разных связей или отношений. Тринитарные системы имеют два основных свойства: 1) между сущностями тринитарной системы можно построить множество связей; 2) тринитарная система может связывать между собой разные пространства и разные многомерные объекты. Например, выбор субподрядчика для исполнения договорных работ с применением тринитарной системы «цель – метод – результат» подразумевает, что в этом случае «цель – заказчик»; «метод – исполнитель», «результат – результат».

Анализ реализуемых стратегий современными девелоперами позволяет сделать вывод о том, что во времени на различных стадиях развития рынка жилой недвижимости доминирующие стратегии девелопмента в своей эволюции имеют пять стадий: 1) все, что строится – продается; 2) ценовые войны; 3) продуктовая дифференциация; 4) готовое жилье; 5) жилье в аренду.

Для первой стадии доминирующей стратегии девелопмента характерно большое число новых проектов, при этом для девелопера объем проектов важнее себестоимости, усилия девелоперской фирмы направлены на наращивание производственной базы. В рамках второй стадии, получившей названия «ценовые войны», девелопер осуществляет не только формирование эффективного земельного банка, а также контроль за себестоимостью, и эф-

фективную маркетинговую и рекламную стратегию. На третьей стадии «Продуктовая дифференциация» девелопер концентрируется на максимальном учете потребительских предпочтений, основной акцент переносится на концептуальные свойства проектов, важное значение для девелоперов на этой стадии развития имеют архитектура и планировочные решения. Четвертая стадия «Готовое жилье» в развитии девелопера связана с формированием эффективной схемы проектного финансирования, характеризуется максимальным снижением сроков строительства и внедрением эффективных материалов и технологий при строительстве объектов жилой недвижимости. Пятую стадию «Жилье в аренду» составляют управление недвижимостью, формирование собственного пула недвижимости, проектное управление – аутсорсинг.

В регионах страны девелопмент обеспечивает эффективное функционирование и развитие регионального рынка жилья, увеличивает уровень доступности жилья для всех категорий граждан. Большинство российских городов испытывают проблемы жилищного воспроизводства. Например, недостаточная степень развития рынка жилой недвижимости в Удмуртии во многом обусловлена недостатком бюджетных средств, которые не могут обеспечить необходимых темпов его развития [10]. Как следствие этого, значительную часть строительства жилья осуществляют девелоперы (частные застройщики), которые реализуют инвестиционную деятельность в виде капитальных вложений в региональных границах. Необходимо отметить, что инвестиционную привлекательность любого локального рынка жилой недвижимости определяют три ключевых фактора: 1) уровень цен на объекты жилой недвижимости; 2) абсолютный объем сделок на рынке жилой недвижимости в количественном выражении; 3) уровень активности спроса, выражающийся в отношении числа совершенных сделок к численности постоянного населения. Кроме этого, на общий уровень инвестиционной привлекательности конкретного рынка жилой недвижимости оказывают воздействие: 1) большой объем спроса на вторичном рынке (свидетельствует о перспективах и на первичном рынке жилой недвижимости); 2) коэффициент поглощения – это период времени, за который при определенном темпе продаж реализуются все квартиры на первичном рынке жилищного строительства. Данный показатель отражает текущий баланс рынка; 3) девелоперская активность – это объем вводимого в эксплуатацию жилья, приходящийся на

одного жителя. Характеризует общий климат строительного рынка в регионе.

Рост стоимости жилья по сравнению с доходами населения в России привел к снижению инвестиционных возможностей физических лиц. Во всех регионах России, в том числе и в Удмуртии, выявлена диспропорция между стоимостью строительства и величиной эксплуатационных затрат жилищного фонда и реальным уровнем доходов населения. Потенциальных застройщиков серьезно волнуют существующие сегодня формы приобретения жилья. Рынку жилой недвижимости не позволяет развиваться сохраняющиеся противоречия между низким платежеспособным спросом основной массы населения и высокой стоимостью жилья, несоответствие повышенных требований к качеству предъявляемого к продаже коммерческого жилья со стороны обеспеченных граждан и реального качества возводимого жилья.

Эффективное функционирование рынка жилой недвижимости определяет сформированный в регионе механизм стимулирования девелоперской деятельности. Во многих регионах России средства будущих потребителей недвижимости являются основным источником финансирования девелоперских проектов [11], то есть необходимо предоставить им надежные гарантии возврата своих средств и получение «нужного им товара» – жилой недвижимости. Именно этим обстоятельством, по нашему мнению, обусловлена необходимость дальнейшего совершенствования формирования и реализации жилищной политики на региональном уровне.

При формировании региональной жилищной политики основными объектами государственной поддержки должны стать приоритетные инвестиционные проекты (программы), направленные на развитие районов с критическими социально-экономическими проблемами (жилищная проблема). Практика реализации жилищной политики в передовых регионах подчеркивает необходимость полнее использовать возможности девелопмента в совместной деятельности с местными и региональными администрациями: введение дополнительных инвестиционных условий контрактов, в связи с предоставлением земельных участков и инженерной инфраструктуры под застройку; осуществление социальных проектов и градостроительных программ на основе государственно-частного партнерства. В этой связи возрастает роль региональных органов власти. Авторы статьи считают, что развитие девелопмента могут ускорить реновация физически и морально

устаревшего жилого фонда в регионах страны, снос аварийного и ветхого жилья.

Заключение

Субъектно-объектная структура отечественного рынка жилой недвижимости отражает социально-экономическую систему взаимоотношений в социальном и экономическом времени и пространстве между его основными субъектами, формирующуюся в ходе достижения их разнонаправленных целей, встречно-согласующихся экономических интересов. Экономической основой развития отечественного рынка жилой недвижимости является девелопмент, но при этом сохраняется существенная роль государства в оптимизации экономических интересов и отношений на отечественном рынке жилой недвижимости. Деятельность девелоперов в социальном и экономическом времени и пространстве обеспечивает эффективное управление объектами жилой недвижимости в регионе и формирует конкурентную среду на рынке жилой недвижимости, способствует решению ряда социальных проблем, содействует росту социального благополучия.

Список литературы

1. Грахов В.П., Кислякова Ю.Г., Якушев Н.М. Возведение зданий с монолитным каркасом: монография. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2014. – 148 с.
2. Мохначев С.А., Грахова Е.В., Власов Д.С. Особенности управления предметной областью проекта общенационального значения // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 2–2. – С. 411–415.
3. Суевин С.Н., Титов С.А. Управление портфелем проектов: стратегический уровень проектного управления // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. – № 5–2 (46–2). – С. 509–515.
4. Солунский А.И., Орлов А.К., Куракова О.А. Девелопмент в коммерческой недвижимости: учебн. пос. – М.: МГСУ, 2010. – 72 с.
5. Бородин Ф.М. Взаимодействие социологических и экономических наук. Что впереди? // *Социологические исследования*. – 2005. – № 12. – С. 113–115.
6. Шабанова М.А. Социоэкономика: от парадигмы к новой науке // *ОНС: общественные науки и современность*. – 2006. – № 1. – С. 121–133.
7. Сухих В.А. Социоэкономика региона: методология исследования, тенденции развития и механизмы управления / В.А. Сухих. – Пермь: Перм. гос. ун-т, 2008. – 264 с.
8. Сайгак С.А. Методы формирования эффективного механизма управления девелопментом на рынке объектов жилищной недвижимости: дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2007. – 173 с.
9. Попова И.В., Толпегина С.О. Анализ развития теории девелопмента в инвестиционно-строительной сфере // *Современные проблемы науки и образования*. – 2014. – № 5.; URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=14789> (дата обращения: 10.05.2018).
10. Тарануха Н.Л., Нанеишвили Т.Г. Анализ эффективности инвестиций в жилищное строительство региона // *Фотинские чтения 2015*. – 2015. – № 2(4). – С. 123–125.
11. Юркина Е.Ю. Девелопмент как форма развития регионального рынка жилья в условиях экономики России: На примере Санкт-Петербурга: дис. ... канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2006. – 194 с.