

Игра по-крупному

В последние несколько лет в Иркутской области, да и в целом по России, повышенным вниманием пользуются строительная отрасль и сфера недвижимости. И если года три-четыре назад в основном шло точечное возведение объектов, то сегодня бизнесу интересны уже более масштабные проекты. Но как раз в этом месте и оказалось тонко – в нашем регионе нет опыта работы «по-крупному», не развит девелопмент.

Нужно оговориться, что практически все иркутские строительные компании выступают как девелоперы, то есть сами себе разрабатывают проекты, ищут землю, строят и потом реализуют недвижимость. Но это скорее вынужденный шаг, чем сознательный выбор девелоперского поприща. Естественно, выполнение несвойственных задач приводит к неэффективной работе – расширяется штат сотрудников, много сил и времени уходит на поиски финансирования и так далее. Выполнение этих функций отвлекает от основной – строительства. Хотя стоит заметить, что некоторые строительные компании уже могут называться полноправными девелоперами.

Итак, девелопмент означает развитие недвижимости – проведение строительных, инженерных и иных операций над недвижимым имуществом, ведущих к качественным изменениям в земле, зданиях и сооружениях. То есть девелопер придумывает концепцию будущего проекта в какой-либо сфере, это может быть как торговое или офисное помещение, так и жилой комплекс, а возможно, и целый микрорайон, все зависит от возможностей и опыта компании. Далее ему необходимо разработать проект, купить или взять в аренду участок земли, «привязать» проект к земельному участку, согласовать подведение всех коммуникаций, а потом построить объект. Затем новую недвижимость можно сдать в аренду как целиком, так и отдельными офисами, или продать. Это зависит от дальнейших планов девелопера. Главное для него – окупить все затраты и получить прибыль.

Фее-девелоперы «в пролете»

Эксперты делят девелоперов на три группы: инвесторы, смешанные и фее-девелоперы. В первую группу входят те компании, которые вкладывают собственные средства в проекты. Ко второй группе относятся те, кто инвестирует только небольшую долю, порядка 10 процентов стоимости проекта. В категорию «фее» попадают те компании, которые прорабатывают и развивают проект на рынке недвижимости без собственных финансовых вложений в его воплощение. Такая работа «на аутсорсинге» предполагает наличие заказчика-инвестора, который формирует задачи и требования к объекту. За оказанную услугу фее-девелопер получает комиссию в размере 5–10 процентов от стоимости всего проекта. Однако, как отмечают эксперты, третий вид или «чистый девелопмент» с трудом приживается на российской почве из-за недоверия инвесторов к тем, кто не вкладывает в строительство собственные средства, а также по причине не самого высокого вознаграждения за труды фее-девелопера.

Как утверждает один из участников рынка, за рубежом доля фее-девелопмента достигает 60–70 процентов, но в России он практически не развит: подавляющее большинство компаний предпочитают идти по первому пути. В мире уже давно признано, что управление проектами, особенно крупными, – особая область менеджмента, дающая ощутимые, в том числе финансовые, результаты. Специалисты в этой области высоко ценятся, в США это третья по доходам профессия после юристов и врачей. Кстати, многие иностранные инвесторы готовы вкладывать в развитие проектов в России, но поскольку у нас не сформирован институт фее-девелоперов, то им просто не к кому обратиться со своими бизнес-предложениями.

За рубежом девелопер имеет возможность приобрести уже готовую для строительства площадку, но в России компаниям приходится самостоятельно заниматься согласованиями на проведение коммуникаций. Иногда для этого требуется получить до 300 различных подписей, потратив массу времени и сил. Наверное, это один из самых сложных участков в работе девелопера. Именно период согласований является для застройщиков самым обременительным – мощности простаивают, время идет. Хотя многие предпочитают на свой страх и риск начать строительство еще до момента получения всех необходимых разрешений и, как правило, им удается договориться «задним числом». Однако в России уже есть случаи сноса незаконно построенных многоэтажек. Вопрос в том, как быстро эта практика дойдет до нашего региона. Кстати, учитывая большую

потребность в подготовленных под строительство площадках, хорошие перспективы вырисовываются у ленд-девелопмента. Компании, имеющие такую специализацию, не просто покупают и перепродают участки, но подводят к ним коммунальную инфраструктуру, облагораживают их, то есть полностью подготавливают к возведению объектов.

В Иркутске многие строительные компании позиционируют себя в качестве девелоперов и, хотя выполняют большинство их функций, но все же в полном смысле этого слова ими не являются. По мнению директора департамента социального развития ФРР Иркутской области Дмитрия ДОРОЖКИНА, на это есть несколько причин. Во-первых, в регионе практически нет возможности для реализации девелоперских проектов, во-вторых, у местного бизнеса нет умения и, зачастую, желания работать с «длинными деньгами», необходимыми для реализации масштабных и растянутых по времени планов. Кроме того, переход на «девелоперские» рельсы приведет к определенному снижению рентабельности в строительной отрасли.

Потребность есть, предложения нет

Тем не менее практически все эксперты сходятся во мнении, что рано или поздно в Приангарье появятся полноценные девелоперские компании: либо дорастут местные, либо придут московские. «Потребность рынка в таких услугах весьма велика, можно сказать, что спрос уже есть, а предложения пока нет», – отмечает вице-президент Иркутского областного союза риэлторов Анастасия ЛИТВИНЕКО.

– В случае если в нашем регионе все-таки реализуется проект агломерации Иркутска, Ангарска и Шелехова, интерес к нашей территории возрастет и, скорее всего, сюда придут московские девелоперы. Если же крупные проекты не будут реализованы, то до девелоперов «дорастут» местные компании, – говорит эксперт.

Итак, одним из стимулирующих факторов должна стать агломерация. Три города объединяются в единый мегаполис, Большой Иркутск привлекает к себе внимание различных компаний, как российских, так и международных. Естественно, это требует реализации крупных проектов в сфере недвижимости, которые станут лакомым куском для федеральных девелоперов.

– Уже 5–7 федеральных девелоперских компаний изучают наш рынок, оценивают перспективу реализации тех или иных проектов, – утверждает Дмитрий Дорожкин.

Процесс представления и взаимоувязки планов развития агломерации уже пошел. Сейчас проводятся переговоры, к примеру, с такими компаниями, как «Леруа Мерлен» и «Метро» о строительстве крупных торговых комплексов, а также рядом других, не торговых, бизнес-структур о реализации их проектов.

– Сейчас уже можно констатировать, что Иркутск появился на экономической карте страны, – отмечает пресс-секретарь ФРР ИО Светлана КАЛИНИНА, – сюда приезжают инвесторы, ведутся переговоры об открытии новых предприятий, о строительстве новых микрорайонов.

Вторым сильным стимулом, который мог бы привлечь московских девелоперов на иркутскую землю, является туристско-рекреационная зона на берегу Байкала. Разработчики зоны делают основной упор на деловой туризм, предлагая чуть ли не «наш ответ Давосу». Правда, некоторые эксперты считают, что зона заработает очень и очень не скоро.

При всем уважении к пропагандистам агломерации и особой экономической зоны нужно признать: не факт, что оба проекта будут реализованы в полном объеме. В них достаточно велика политическая составляющая, поэтому при изменении конъюнктуры есть риск замораживания проектов. При таком раскладе, скорее всего, будет реализован второй сценарий – «вырастут» местные девелоперы, возможно, из среды строителей или риэлторов, а возможно, на стыке этих двух секторов.

– Сегодня ни одна компания самостоятельно не потянет девелоперский бизнес, но в содружестве риэлторы-строители могут справиться с этой задачей, – считает сертифицированный аналитик в сфере недвижимости Юрий ВИННИКОВ.

На старт, внимание... марш!

По мнению Анастасии Литвиненко, вполне возможно, что девелоперы вырастут из риэлторских компаний:

– На сегодня самыми активными игроками на этом поле являются риэлторы, у них даже больше возможностей, чем у застройщиков. Уже в настоящий момент риэлторов привлекают к реализации крупных проектов в сфере недвижимости, правда, пока только на уровне консалтинга. Умение рассчитать все риски и

правильно оценить перспективы проекта – один из основных навыков девелопера.

По оценке Анастасии Литвиненко, на формирование собственного девелоперского пула Иркутску потребуется порядка двух-трех лет. И здесь хорошую службу должно сыграть развитие туризма на территории Прибайкалья. Независимо от того, будет или нет реализована туристическая ОЭЗ, потребность в гостиницах и других объектах недвижимости растёт и, возможно, именно это сфера станет «прорывной» для местного девелопмента. К примеру, недавно крупнейший оператор иркутского туристического рынка «Гранд Байкал» заявил о своем намерении заняться девелопментом. Компания планирует построить в Иркутской области спарк-урорт, офисно-гостиничный центр и сеть мини-отелей.

Не исключено и бурное развитие девелопмента в сфере строительства крупных торгово-развлекательных комплексов и всей сопутствующей инфраструктуры. Самые крупные проекты в этой сфере предлагает компания «Фортуна».

Если говорить о финансовых ресурсах, то сегодня это уже не самая большая проблема – у банков есть деньги, и они готовы их вкладывать в крупномасштабные проекты в сфере недвижимости, притом как жилой, так и коммерческой. Поскольку на сегодня Иркутская область испытывает дефицит недвижимости во всех сферах, значит, девелоперские проекты будут востребованы по определению.

КИРА КОВАЛЕВА

Весь номер "Иркутской губернии" можно прочитать здесь: <https://rubabr.com/ig/39.pdf>

Автор: Артур Скальский © Babr24.com НЕДВИЖИМОСТЬ, ИРКУТСК 👁 3142 25.01.2008, 15:06 📌 265

URL: <https://babr24.com/?ADE=42837> Bytes: 9983 / 9894 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Вайбер](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)