

В систему формирования цен в строительстве будут внедрены дополнительные противозатратные механизмы. Предусматривается сокращение энергопотребления путем перевода котельных на более экономичные виды топлива, совершенствование автоматизации технологических процессов, а также систем регулирования и контроля.

Объем подрядных строительного-монтажных и ремонтно-строительных работ в 2006–2010 годах увеличился на 40 %.

Одной из причин неизбежного роста цен на вторичном рынке жилья в Поставах являются низкие темпы строительства жилья. Подрядные организации работают на пределе своих мощностей и вряд ли в ближайшие год-два способны обеспечить те темпы роста объемов жилищного строительства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Республики Беларусь от 07.06.2007 г. № 265 «О государственной комплексной программе развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007-2010 годы»

2. Программа социально-экономического развития Постаковского района на 2006-2010 годы. Утверждена решением Постаковского районного совета депутатов от 15.12.2006 № 174

3. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владим. гос. ун-т; Сост.: Д. В. Виноградов, Владимир, 2007. – 136 с.

4. Информационная брошюра «Результаты кадастровой оценки земель в Витебской области», Минск 2010, ГУП Национальное кадастровое агентство.

УДК 69:658.53

### **Деятельность девелоперов на строительном рынке Республики Беларусь**

Давидович А.В., Шестак О.В.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является не только спо-

собом умножения богатства собственника или источником для получения дохода девелопером и инвесторами, но и оказывает реальное влияние на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения в обществе.

Само слово девелопмент – development в его первичном значении переводится как развитие (Общая лексика. Мюллер (EN-RU), Ахманова (EN-RU)).

**Девелопмент** означает развитие недвижимости – проведение строительных, инженерных и иных операций над недвижимым имуществом, ведущих к качественным изменениям в земле, зданиях и сооружениях.

Девелопмент – это любая предпринимательская деятельность, связанная с реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, приводящая к увеличению их стоимости. В принципе, девелопментом является не только строительство и реконструкция, но и ремонт здания или помещения — в том случае, если он повышает цену продажи или арендную ставку. Такой девелопмент называется реновацией.

**Девелопер** – это тот, кто возглавляет строительство, управляет им, беря на себя все основные риски. Главная задача девелопера состоит в том, чтобы добиться максимального увеличения доходов от реализации проекта.

В деятельности девелопера основными являются финансово-экономические аспекты – выбор коммерчески состоятельного проекта, привлечение инвестиций, обеспечение финансовой устойчивости проекта и прочие.

Существует два основных **вида девелопмента** – fee (когда девелопер не несет финансовых рисков и за свою работу получает фиксированный гонорар) и speculative (девелопер вкладывает в проект собственные средства и выстраивает финансовую схему проекта самостоятельно).

Fee-девелоперы создают объекты недвижимости под заказ. Это опытные профессиональные застройщики, работающие по правилу «время – деньги». Ведь, чем быстрее ведется строительство, тем выше их доход. Эти компании могут оказывать и другие виды услуг в области недвижимости, например, управление объектами.

Speculative-девелоперы строят, чтобы владеть, и получать доходы от владения недвижимостью. Они заинтересованы в будущей прибыли от проекта и делают ставку на рост стоимости объекта. Стратегия speculative-девелоперов заключается в покупке неосвоенных участков земли, на которых они создают целостную структуру, например, торговый центр. По мнению специалистов, это довольно рискованный вид девелопмента. Так как строительство зачастую ведется без предварительного подбора потенциальных арендаторов. Такой объект имеет набор универсальных характеристик и теряет специализацию. Не всех потенциальных покупателей или арендаторов это устраивает.

Speculative-девелопмент имеет несколько разновидностей. Например, land (земля – англ.) девелопмент. По словам специалистов, он отлично подходит для компаний с небольшим капиталом или малым опытом работы. Принцип работы land-девелоперов заключается в покупке земельного участка, создании всей необходимой для его дальнейшего развития инфраструктуры, зонировании и перепродаже.

Существует и такое понятие как редевелопмент – реконструкция, перепозиционирование уже существующего объекта. Этот вид деятельности предполагает создание новых объектов на основе старых, требующих модернизации или реконструкции и получении от этого прибыли.

**Эффективность проектов девелопмента.** Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов.

С учетом этого эффективность проектов девелопмента может быть оценена с разных точек зрения:

- с позиций девелопера и инвесторов (коммерческая эффективность);
- с точки зрения влияния на экономическое развитие в целом (экономическая, народнохозяйственная эффективность);
- с точки зрения интересов бюджета (бюджетная эффективность);

- с позиций влияния на условия жизнедеятельности (социальная эффективность).

**Коммерческая эффективность** проектов девелопмента определяется соотношением затрат и результатов, обеспечением требуемой нормы доходности проекта. Оценка коммерческой эффективности – неотъемлемая часть анализа проекта в целом и является предметом пристального рассмотрения при обосновании инвестиций.

**Экономическая эффективность** девелопмента проявляется в том положительном влиянии, которое оказывает развитие недвижимости на экономические процессы и которое может иметь стоимостное измерение.

Условно позитивное влияние девелопмента на экономику можно свести к двум аспектам: территориальному и отраслевому.

*Территориальный аспект* влияния девелопмента состоит в том, что развитие недвижимости ведет к качественному изменению не только самих объектов недвижимости, но и их окружения. Если при этом вариант развития недвижимости на деле оказывается наилучшим из возможных, то и позитивное влияние девелопмента на развитие окружающих территорий является максимальным и максимально способствует повышению их ценности.

*Отраслевой (макроэкономический) аспект* позитивного влияния девелопмента на экономическое развитие определяется высоким мультиплицирующим эффектом деловой активности в сфере недвижимости.

**Бюджетная эффективность** девелопмента проявляет себя в двух основных аспектах: прямом и косвенном.

*Прямой бюджетный эффект* проектов развития недвижимости находит свое отражение в тех платежах и налогах, которые непосредственно возникают в процессе реализации проектов девелопмента. К такого рода доходам бюджета могут быть отнесены: 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.

*Косвенный бюджетный эффект* – это те доходы (или бюджетная экономия), которые получает бюджет в процессе функционирования созданного объекта недвижимости: налоги с прибыли предприятий, налоги с имущества, земельный налог и прочие, а также экономия в связи с повышением занятости населения, ростом их доходов и т. п.

**Социальная эффективность** девелопмента проявляется в улучшении среды проживания и жизнедеятельности, доходов, качества жизни населения под влиянием изменений в объектах недвижимости.

Наряду с положительным влиянием проектов девелопмента на экономические и социальные процессы реализация этих проектов может быть связана и с негативными внешними эффектами, как временными (неудобствами, возникающими в связи с проведением строительных работ), так и постоянными (снижение качества среды проживания под влиянием чрезмерной плотности застройки, ухудшения экологической обстановки и пр.).

Основным ориентиром для принятия решения о реализации проекта является оценка наиболее вероятной **доходности проекта**, уровень которой определяется в зависимости от представлений девелопера о разумной норме доходности для данного рынка.

По мнению экспертов международной консалтинговой компании Colliers International, зарубежные инвесторы сегодня готовы развивать свои проекты в Беларуси в сфере коммерческой недвижимости в связи с большой емкостью рынка и потенциально более высокой доходностью проектов. Вместе с тем, высокой доходности сопутствуют и более высокие риски, связанные с непрозрачностью белорусского рынка и сложным земельным законодательством.



Рисунок 1 – Ставки доходности на проекты, связанные с офисной недвижимостью по странам Европы, %

В связи с тем, что до 2008 года основная доля объектов административного назначения, входящих на рынок, продавались по схеме долевого участия на стадии строительства, в настоящее время в данных объектах наблюдается множество собственников. Компании, мелкие национальные девелоперы, созданные в ответ на повышенный спрос на рынке для строительства небольших объектов и получения максимальной прибыли в минимальные сроки, не задержались на рынке на долгое время. В большинстве случаев их девелоперская деятельность ограничивалась строительством 1-2 бизнес-центров площадью до 10 000 кв.м.

Крупные девелоперами с серьезными планами развития на белорусском рынке стали заявлять о себе только с 2007 года (ИП СООО «Итерабелстрой»; Группа компаний «БНК Инжиниринг», ИП «Рубироуз Интернешнл» и др.). Страны происхождения – Ливан, ОАЭ, Литва, Россия и пр. Как правило, зарубежные инвесторы предпочитают работать в форме совместных предприятий с белорусскими партнерами.

Подобные компании были ориентированы на финансирование крупных проектов с целью последующей сдачи помещений в арен-

ду. Однако некоторым из них после развития экономического кризиса в Беларуси пришлось несколько пересмотреть свою политику, предложив часть площадей на продажу, либо отложив сроки реализации проектов.

Основные барьеры для освоения рынка офисной недвижимости национальными и зарубежными девелоперами. В настоящее время отечественные девелоперы, чаще всего, триедины в одном лице, так как выступают еще и в роли инвесторов, и подрядчиков. Как признаются специалисты, это классическая система XIX века, когда строители искали пятно земли, на свои деньги, накопленные от подрядной работы, строили дом и распродала. При массовом строительстве жилья она, наверное, имеет смысл и сейчас.

Еще одна проблема – непрозрачность и низкая предсказуемость рынка коммерческой недвижимости. Например, могут неоднократно меняться сроки ввода в эксплуатацию тех или иных объектов. В конце отчетного периода оказывается, что объем новых площадей вышедших на рынок, значительно отличается от задекларированного.

Жизнь девелопера осложняет и процесс получения различных разрешений, в частности, оформление разрешительной документации и получение прав собственности на земельные участки. По словам специалистов, только для того, чтобы получить разрешение на строительство, нужно собрать около 300 подписей.

Однако, емкость рынка и потенциальная доходность проектов компенсируют более высокие риски и сложности законодательства Республики Беларусь.

УДК 69:658.53

### **Маркетинг объектов недвижимости**

Демидович И.Н.

(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Маркетинг – это комплекс управленческих решений по анализу, планированию, реализации и контролю рыночной деятельности