

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора М.А. Котлярова

Екатеринбург
2017

УДК 332.01:658.2
ББК 65.04
Д25

Рецензент:

Долгов Александр Владимирович, директор Филиала ФГБУ «ЦНИИП Минстроя России» УралНИИпроект, член-корреспондент Российской академии архитектуры и строительных наук, кандидат архитектуры, профессор, Заслуженный архитектор Российской Федерации

Авторы:

М.А. Котляров, Дж. Дрейн, А.Б. Бриль, Г.В. Мазаев, Д.С. Воронов, С.Е. Ерыпалов, О.И. Акбашева, Ю.М. Бердюгина

Д25 **Девелопмент недвижимости [Текст] : [монография]**
/ [М.А. Котляров, Дж. Дрейн, А.Б. Бриль и др.] ; под науч.
ред. М.А. Котлярова. — Екатеринбург, 2017. — 127 с.

ISBN 978-5-9909772-6-6

Девелопмент недвижимости представляет собой сферу, которая не полностью исследована российскими учеными. Необходимо сформировать теоретико-методологические основы девелопмента недвижимости и целостное представление о нем как виде профессиональной, коммерческой и общественной деятельности.

В книге авторы обратились к вопросам образования в сфере девелопмента недвижимости, развития теоретических моделей и практического представления этого вида деятельности. Рассматриваются проблемы территориального развития страны в сочетании с такими прикладными направлениями, как оценка рисков в девелопменте, инвестиционная привлекательность объектов культурного наследия, совершенствование системы разрешительной документации в строительстве.

Для студентов, аспирантов, научных работников и практикующих специалистов в области управления и девелопмента недвижимости.

УДК 332.01:658.2
ББК 65.04

ISBN 978-5-9909772-6-6

© М.А. Котляров, 2017
© Jonathan Drane, 2013
© А.Б. Бриль, 2017
© Г.В. Мазаев, 2016
© Д.С. Воронов, С.Е. Ерыпалов, 2017
© Ю.М. Бердюгина, 2017
© О.И. Акбашева, 2017

Содержание • Contents

Предисловие научного редактора	4 - 7	Scientific editor's foreword
1. Формирование системного научного знания в сфере экономики и девелопмента недвижимости (М.А. Котляров)	10	The formation of systemized scientific knowledge in the sphere of economics and real estate development (M.A. Kotlyarov)
2. Современная теория девелопмента недвижимости (Дж. Дрейн)	20	The state of contemporary property development theory (Jonathan Drane)
3. Что такое девелопмент недвижимости (А.Б. Бриль)	49	What is real estate development? (A.B. Bril)
4. Дилемма развития системы расселения (Г.В. Мазаев)	67	The dilemma of developing the resettlement system (G.V. Mazaev)
5. Оценка финансовых рисков и конкурентоспособности застройщиков и девелоперов (Д.С. Воронов, С.Е. Ерыпалов)	74	Assessment of financial risks and competitiveness of developers (D.S. Voronov, S.E. Erypalov)
6. Объект культурного наследия: генератор стоимости или фактор риска? (Ю.М. Бердюгина)	97	Historic structures: a value generator or a risk factor? (I.M. Berdiugina)
7. Механизм оценки законности разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства (О.И. Акбашева)	107	Mechanism of assessing legitimacy of permits putting into operation capital construction projects (O.I. Akbasheva)
Сведения об авторах	125	The authors

Предисловие научного редактора

Не существует одного пути для входа в бизнес в сфере девелопмента недвижимости. Эта профессия не признана юридически, как архитектура, инженерное дело или право, которые требуют специальных академических степеней и опыта работы для получения права на профессиональную деятельность...

Питер Браун. «Как думают девелоперы недвижимости...»

Подготовка коллективной монографии во многом напоминает процесс девелопмента недвижимости. Необходимо определить, кому может быть полезна эта работа, придумать ее концепцию, пригласить авторов, которые обладают необходимыми компетенциями, знаниями и опытом. В результате должен получиться труд, представляющий собой логичное повествование и вносящий определенный вклад в развитие изучаемой темы.

Поводов для подготовки этой работы было несколько. *Во-первых*, сфера науки о недвижимости в целом и о девелопменте в частности по-прежнему развивается по остаточному принципу, предстоит многое сделать, прежде чем она займет достойное место в системе научных знаний. Столь незначитель-

ный интерес со стороны исследователей представляется странным, ведь сфера недвижимости в жизни и деятельности человека по своей актуальности и востребованности занимает второе место после потребности в пище. Достаточно лишь представить, сколько времени в течение дня человек проводит, используя объекты недвижимости разного вида и назначения. Первая глава книги «Формирование системного научного знания в сфере экономики и девелопмента недвижимости» посвящена именно методологическим основам девелопмента как науки.

Во-вторых, подготовка книги началась со знакомства с работами австралийского коллеги, доктора Джонатана Дрейна, который обобщил результаты трудов исследователей, разрабатывавших модели девелоперского процесса в период 1954–2012 гг. Джонатан любезно предоставил разрешение на перевод и публикацию его работы «Современная теория девелопмента недвижимости», ставшей второй главой настоящей монографии.

В-третьих, профессиональное сообщество управляющих и девелоперов недвижимости предъявляет спрос на формирование качественной методологической основы девелоперской деятельности, поскольку нуждается в решении ряда проблем, таких как информационная и аналитическая основа девелопмента; адекватная оценка рисков девелопмента инвесторами и финансовыми институтами; разработка градостроительной доктрины и роль девелоперов в процессах развития городских территорий; подготовка профессиональных стандартов и квалификационных требований в области девелопмента недвижимости и др.

Еще одна особенность заключается в том, что работы в сфере девелопмента недвижимости имеют преимущественно теоретическую направленность. Специалисты-практики редко находят время, чтобы написать о своей деятельности. При подготовке книги мы стремились сбалансировать теоретические подходы и практические разработки. Несомненно, читателю будет полезна третья глава «Что такое девелопмент недвижимости?», подготовленная практикующим девелопером А.Б. Брилем.

От осознания сути девелопмента недвижимости мы переходим к контексту, в котором осуществляется девелоперская

деятельность. В этом плане интересно исследование Г.В. Мазаева «Дилемма развития системы расселения», ставшее четвертой главой настоящей книги. Мы убеждены, что эффективный девелопмент недвижимости предполагает понимание и учет внешних тенденций, важнейшими из которых являются особенности территориального и демографического развития страны.

Следующие разделы посвящены отдельным практическим аспектам девелопмента недвижимости. Так, авторы пятой главы «Оценка финансовых рисков и конкурентоспособности застройщиков и девелоперов» Д.С. Воронов и С.Е. Ерыпалов обращаются к проблемам определения финансовой устойчивости девелоперов, достоверной оценки их рисков, а также возможностям на основе публичных источников информации делать выводы о надежности девелопера или застройщика.

В шестой главе «Объект культурного наследия: генератор стоимости или фактор риска?», подготовленной Ю.М. Бердюгиной, затронута актуальная проблема поиска экономических и правовых инструментов сохранения памятников архитектуры, повышения их инвестиционной привлекательности и интеграции в современную городскую среду.

О.И. Акбашева в заключительной главе «Механизм оценки законности разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства» обратилась к вопросу подготовки разрешительной документации в строительстве. Несомненно, система разрешительной документации существенно влияет на деятельность девелопера и является сложнейшей темой, которую еще предстоит исследовать.

Авторы надеются, что эта книга станет вкладом в создание системного научно-практического знания и будет способствовать формированию основ организации девелопмента недвижимости, ориентированного на получение коммерческого эффекта и удовлетворение потребностей общества.

Максим Котляров,
доктор экономических наук, профессор,
LL.M (Queen Mary University of London)

Scientific Editor's Foreword

There is no one route into real estate development business. It is not a legally recognized profession like architecture, engineering, or law, which requires specific academic degrees and work experience to obtain licensure...

Peter Brown. 'How Real Estate Developers Think...'

Preparation of the composite monograph in many ways resembles the process of real estate development. It is necessary to establish for whom this work might be useful, to develop the conception, to invite the authors possessing the needed competences, knowledge and experience. As a result, we get the work to represent a logical narration and thus contributing to development of the investigated theme.

There were a few reasons for doing this work. First, the sphere of real estate science, as a whole, and real estate development, in particular, are still developing on a "triage" basis, a lot has to be done before it occupies a well-deserved position in the system of scientific knowledge. Such an insignificant interest on behalf of the researchers seems strange, as the real estate sphere in human life activity in terms of its relevance and importance occupies the second place after demand for food. Just imagine how much time during the day a person spends us-

ing real estate objects of various kinds and purposes. Chapter one of the book “The formation of systemized scientific knowledge in the sphere of economics and real estate development” is devoted to the methodological foundations of development as a science.

Secondly, preparation of this book began with the research of our Australian colleague Dr. Jonathan Drane, who colligated the research papers on the development process from 1954–2012. Jonathan kindly granted his permission to translate and publish his work “The state of contemporary property development theory”, being chapter two of this monograph.

Thirdly, the professional community of real estate managers and developers’ demand for creating a high quality methodological foundation of the development activity aims at solving a number of issues, such as information and the analytical basis of development; adequate assessment of development risks by investors and financial institutes; development of town-planning doctrine and the role of developers in the processes of developing urban territories; preparation of professional standards and qualifying requirements in the sphere of real estate development, etc.

Another distinctive feature is that the research in the sphere of real estate development is mainly theoretical. Practitioners rarely find time to write about their activity. While working on this book we aspired to balance the theoretical approach and practical development. Without doubt, chapter three “What is real estate development?” prepared by practicing developer A.B. Bril will be helpful for the reader.

From becoming aware of the essence of real estate development, we move to the context in which development is carried out. In this regard the research of G.V. Mazaev “The dilemma of developing the resettlement system”, the fourth chapter of this book is of interest. We are convinced that effective real estate development pre-supposes awareness and consideration of external trends, the most important of which is the specificity of territorial and demographic development of the country.

The following parts are devoted to certain practical aspects of real estate development. Thus, the authors of chapter five “Assessment of financial risks and competitiveness of developers” D.S. Voronov and S.E. Erypalov turn to the issues of determining the developers’ financial stability, reliable assessment of their risks, as well as the possibility to make conclusions about the developer’s reliability on the basis of public sources of information.

Chapter six “Historic structures: a value generator or a risk factor?” prepared by I.M. Berdiugina, discusses the issue of the day — search for economic and legal instruments for cultural landmark preservation, increasing its investment attractiveness and integrating historic structures into the modern urban environment.

O.I. Akbasheva in the concluding chapter “Mechanism of assessing legitimacy of permits putting into operation capital construction projects” turned to the issue of preparing the permits and approvals in construction. The system of permits and approvals in construction without doubt affects the developer’s activity and it is now the most complex issue, which has to be researched in the future.

The authors hope that this book will contribute to the creation of the systemized scientific and practical knowledge and will assist in forming the foundations of organization of real estate development aimed at obtaining commercial effectiveness and satisfying the needs of the society.

Maxim Kotlyarov
Doctor of Economics, Professor,
LL.M (Queen Mary University of London)

1. Формирование системного научного знания в сфере экономики и девелопмента недвижимости

Создание комфортной среды и необходимость развития науки о недвижимости

В наше время часто говорят о том, что человечество, конкретная страна, отдельная отрасль стоят перед вызовами, которые могут исходить из сферы экономики, финансов, информационной безопасности и многих других. Люди адаптируются к деятельности в условиях нестабильности и осознают, что постоянная экономическая турбулентность становится нормой современной жизни, причем это касается как стран с переходной экономикой, так и развитых государств.

Однако к общей мировой нестабильности начинают относиться спокойнее, когда те или иные процессы хотя и воздействуют на человека, но протекают на расстоянии, в стране в целом, где-то в мире. Совершенно естественно, что на жизнь и поведение человека непосредственно влияют те явления, которые напрямую касаются здоровья, благосостояния его семьи, качества окружающей среды, в которой он живет и работает. Не случайно все чаще слышны призывы к формированию комфортной среды

наших городов, что должно стать одним из приоритетов градостроительной политики.

Создание комфортной среды для жизни и деятельности человека упоминается наряду с такими национальными приоритетами, как здравоохранение и образование. Важно отметить, что ориентация на потребности человека все чаще доминирует при определении базовых целей градостроительной деятельности. Например, на заседании Госсовета по вопросам развития строительного комплекса и совершенствования градостроительной деятельности Президент России В.В. Путин отметил, что «важно соотносить эти планы с запросами граждан, смотреть, чтобы строительство новых кварталов не приводило к критической перегрузке инфраструктуры, прежде всего, конечно, имею в виду социальную и транспортную инфраструктуру, ведь градостроительство — это создание благоприятных, комфортных условий для жизни и работы людей»¹. А премьер-министр Японии Синдзо Абэ в ходе Восточного экономического форума в сентябре 2016 года в качестве одного из направлений сотрудничества между нашими странами предложил градостроительство «с целью создания комфортной и чистой среды, обеспечивающей удобную и активную жизнь»².

Разумеется, этими частными примерами не исчерпывается внимание к тематике совершенствования градостроительной деятельности. За последние два десятилетия в России появилось несколько принципиально новых редакций Градостроительного кодекса (по сути, два новых кодекса 1998 и 2004 года). Профессиональное сообщество системно переосмысливает эффективность градостроительного законодательства, в результате чего появились Концепция реновации градостроительного законодательства Российской Федерации³; Градостроительная доктрина

¹ URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/51926>.

² URL: <http://www.kremlin.ru/catalog/persons/356/events/52808>.

³ Трухачев Ю.Н., Трухачев С.Ю. Концепция реновации градостроительного законодательства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://urgc.info/wp-content/uploads/2013/03/koncepcia_renovacii.pdf.

Российской Федерации [1]; несчетное количество материалов дискуссий и слушаний. В обиход входят такие понятия, как «устойчивое развитие», «право гражданина на комфортную среду», «субъективное право заявителя в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия»¹ и др.

Материальным воплощением окружающей среды в современном городе являются объекты недвижимости различного типа и назначения, которые могут быть созданы, если все заинтересованные стороны (девелоперы, инвесторы, регулирующие и надзорные инстанции, застройщики и др.) строят свою деятельность на качественной методической, законодательной и нормативной основе. Казалось бы, при таком приоритете развития рынка жилой и коммерческой недвижимости должен последовать бум научных исследований и образовательной деятельности по соответствующим профилям.

Однако сфера недвижимости как целостная система научного знания пока развивается медленно и, к сожалению, не избалована вниманием исследователей. Это можно считать не только российской, но и зарубежной особенностью, что признается многими авторами. Например, профессор Джеймс Делисл в работе «Основы недвижимости» отмечал, что наука о недвижимости — это

...самостоятельная, существующая во многих измерениях дисциплина, основанная на экономике, праве, финансах, планировании, архитектуре, инженерной науке, маркетинге... Только когда мы признали недвижимость в качестве самостоятельной научной дисциплины, мы смогли осознать всю значимость распоряжения расположенным вокруг нас пространством и начать вносить лепту в ответственное управление земельными ресурсами...² (перевод наш. — М.К.).

¹ См. например: *Определение Верховного Суда Российской Федерации от 18 ноября 2015 года № 5-АПП-118.*

² *DeLisle J.R. Fundamentals of Real Estate [Электронный ресурс]. URL: http://jrdelisle.com/jrd_text/1Chapter2_NewV20.pdf (дата обращения: 03.01.2017).*

Дж. Делисль подчеркивал, что научное сообщество незаслуженно обошло вниманием обоснование категории «недвижимость», зачастую заимствуя базовые теоретико-методологические принципы из других наук и применяя их к сфере земельно-имущественных отношений.

Еще одним признаком недостаточного внимания науки к сфере недвижимости является незначительное количество кафедр, факультетов, образовательных программ, занимающихся непосредственно сферой недвижимости. Причем и это можно считать не только российской особенностью. Недвижимость как предмет исследований разнесена по профильным направлениям. В разных преломлениях недвижимость изучается в науках о строительстве, архитектуре, инженерном деле, праве, землеустройстве, градостроительстве, менеджменте, в меньшей степени — в экономической теории. В табл. 1 мы обобщили информацию о профилях подготовки специалистов (в соответствии с федеральными стандартами высшего образования), в рамках которых изучаются предметы либо затрагиваются отдельные вопросы, связанные с недвижимостью. Разумеется, следует учитывать среднее профессиональное образование и выстраивать цепочку профессиональной подготовки специалистов в сфере недвижимости, обеспечивая преемственность уровней и направлений подготовки.

Таблица 1

Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) высшего образования (уровни бакалавриата и магистратуры), в рамках которых изучаются предметы, имеющие отношение к сфере недвижимости

Код	Наименование направления подготовки	Приказ Минобрнауки, которым введен ФГОС	Уровень подготовки
38.03.01	Экономика	№ 1327 от 12.11.2015	Бакалавриат
38.04.01	Экономика	№ 321 от 30.03.2015	Магистратура
38.03.02	Менеджмент	№ 7 от 12.01.2016	Бакалавриат
38.04.02	Менеджмент	№ 322 от 30.03.2015	Магистратура
07.03.04	Градостроительство	№ 463 от 21.04.2016	Бакалавриат
07.04.04	Градостроительство	№ 993 от 09.09.2015	Магистратура

Код	Наименование направления подготовки	Приказ Минобрнауки, которым введен ФГОС	Уровень подготовки
07.03.01	Архитектура	№ 463 от 21.04.2016	Бакалавриат
07.04.01	Архитектура	№ 1050 от 23.09.2010	Магистратура
07.04.02	Реконструкция и реставрация архитектурного наследия	№ 992 от 09.09.2015	Магистратура
07.04.03	Дизайн архитектурной среды	№ 991 от 09.09.2015	Магистратура
35.03.10	Ландшафтная архитектура	№ 194 от 11.03.2015	Бакалавриат
35.04.09	Ландшафтная архитектура	№ 318 от 30.03.2015	Магистратура
08.03.01	Строительство	№ 201 от 12.03.2015	Бакалавриат
08.04.01	Строительство	№ 1419 от 30.10.2014	Магистратура
21.03.02	Землеустройство и кадастры	№ 1084 от 01.10.2015	Бакалавриат
21.04.02	Землеустройство и кадастры	№ 298 от 30.03.2015	Магистратура
38.03.04	Государственное и муниципальное управление	№ 1567 от 10.12.2014	Бакалавриат
23.04.01	Государственное и муниципальное управление	№ 301 от 30.03.2015	Магистратура
38.03.10	Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура	№ 1459 от 14.12.2015	Бакалавриат
38.04.10	Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура	№ 1403 от 03.12.2015	Магистратура
41.03.02	Регионоведение России	№ 1415 от 03.12.2015	Бакалавриат
41.04.02	Регионоведение России	№ 1301 от 03.11.2015	Магистратура
43.03.03	Гостиничное дело	№ 1432 от 04.12.2015	Бакалавриат
43.04.03	Гостиничное дело	№ 954 от 03.09.2015	Магистратура
54.03.01	Дизайн	№ 1004 от 11.08.2016	Бакалавриат
54.04.01	Дизайн	№ 255 от 21.03.2016	Магистратура
23.03.01	Технология транспортных процессов	№ 165 от 06.03.2015	Бакалавриат
23.04.01	Технология транспортных процессов	№ 301 от 30.03.2015	Магистратура
38.04.08	Финансы и кредит	№ 325 от 30.03.2015	Магистратура
03.09.00	Юриспруденция	№ 464 от 04.05.2010	Бакалавриат
03.09.00 (40.04.01)	Юриспруденция	№ 1763 от 14.12.2010	Магистратура

Сферу недвижимости в разной степени детализации затрагивают науки о пространственном и территориальном развитии. Упоминания о недвижимости либо разделы можно встретить в экономической географии, пространственной экономике, науке о размещении производительных сил, логистике и др.

При этом системного знания о силе, организующей процессы преобразования городской среды, которая называется *девелопментом недвижимости*, пока не создано. Разумеется, написано множество трудов с подобным названием, но зачастую смешиваются такие направления, как экономическая основа девелопмента недвижимости, девелопмент как вид предпринима-

тельской деятельности и девелопмент как организационно-управленческий процесс.

По нашему мнению, достижение целей эффективного развития территорий российских городов, качественное развитие рынка недвижимости требует создания системного научного знания о развитии (девелопменте) недвижимости, которое должно базироваться на прочной экономической основе.

Экономическое понятие недвижимости

Понимание экономической сути недвижимости служит ключом к успешному изучению девелопмента недвижимости, в основе которого должна лежать дисциплина «Экономика недвижимости». В рамках данной дисциплины принципиально наличие нескольких тематических блоков: экономическое понятие недвижимости (земельного участка и его улучшений); понятие и виды стоимости, которые может иметь объект недвижимости; понятие рынка недвижимости как механизма, обеспечивающего трансформацию стоимости в цену и, соответственно, возможность рыночного оборота объекта недвижимости; внешние факторы, влияющие на развитие рынка жилой и коммерческой недвижимости.

На наш взгляд, универсальным и лаконичным может быть следующее экономическое определение недвижимости: ***недвижимость** — это форма, физическое воплощение и отражение различных видов человеческой деятельности (деловой и личной активности), зафиксированное в определенном месте* [2, с. 31].

Можно развить это определение, подчеркнув, что недвижимость — это средство удовлетворения потребностей, место концентрации определенных экономических интересов людей. В определенном смысле созданный объект недвижимости есть материальное воплощение компромисса между потребностями людей извлекать выгоду в связи с конкретным местоположением и имеющимися в их распоряжении ограниченными ресурсами.

Следующий важнейший элемент курса «Экономика недвижимости» — экономическое представление о земельном участке.

С экономической точки зрения земельный участок выступает в качестве способа фиксации места, в котором сконцентрированы определенные потребности и интересы.

Если принять, что земельный участок — это способ фиксации конкретного места, где может быть сконцентрировано удовлетворение тех или иных потребностей, то становится очевидно, что различные локации по-разному удовлетворяют эти потребности, а значит, обладают и разной полезностью. Экономисты измеряют полезность понятием *стоимость*. Соответственно, в рамках дисциплины «Экономика недвижимости» уместно рассматривать природу и виды стоимости, которые могут быть сформированы у объекта недвижимости.

Последовательно переходя от стоимости к *цене* недвижимости, мы обращаемся к понятию *рынка недвижимости* как механизма, обеспечивающего трансформацию стоимости в цену. Именно благодаря рынку становится возможным оборот объектов недвижимости и реализация их внутренней стоимости. В рамках исследования рынка недвижимости изучаются факторы, определяющие его развитие, раскрывается влияние на него государства, экономической, региональной, финансовой (в том числе налоговой) и денежно-кредитной политики. Многие зарубежные авторы работ по экономике недвижимости посвящают целые разделы макроэкономическим аспектам функционирования рынков и государственного регулирования в банковском, финансовом (налогово-бюджетном), экономическом, социальном и региональном аспектах. Например, британский исследователь Эрни Джоуси в своей работе «Экономика недвижимости» подробно раскрывает особенности функционирования мировых финансовых рынков и их влияние на сектор недвижимости; посвящает несколько глав вопросам государственного регулирования рынка недвижимости (государственная политика развития регионов, финансовая и денежно-кредитная политика, формы прямого государственного участия в развитии городских территорий) [3, р. 393; 413–486]. Не меньшее внимание макроэкономическому значению сектора недвижимости уделяют Деннис

Мак-Кензи, Ричард Бетс и Кэрол Йенсен, авторы работы «Основы экономики недвижимости». Они раскрывают вопросы макроэкономической эффективности; природы финансовых и экономических циклов; роли государства в развитии сферы жилой и коммерческой недвижимости [4, р. 9, 38, 76].

Следующий блок тем в дисциплине «Экономика недвижимости» является в определенном смысле переходом к сфере *девелопмента недвижимости*. Развитие объекта недвижимости — это непрерывный повторяющийся цикл, подразумевающий участие большого количества заинтересованных сторон, системное вовлечение которых возможно, если существует некая организующая сила под названием «девелопер», а соответствующая деятельность именуется «девелопментом недвижимости».

Понятие и содержание девелопмента недвижимости

Как мы отметили, дисциплина «Экономика недвижимости» призвана сформировать у обучающегося экономическое понимание недвижимости. В рамках данного курса объект недвижимости рассматривается в некий зафиксированный момент времени (можно провести аналогию с фотоснимком). В конкретный момент понятны потребности и интересы в отношении земельного участка; эти интересы воплощены в созданном объекте недвижимости (улучшении земельного участка); вариант лучшего и наиболее эффективного использования земельного участка выбран; стоимость объекта сформирована; переход прав на объект возможен по соответствующей текущему моменту цене.

Очевидно, что в реальной жизни функционирование объекта динамично, поскольку меняются потребности и интересы людей в отношении него, а также факторы окружающей среды. Девелопмент недвижимости — это та сфера знания, в которой исследуются процессы и способы адаптации объекта недвижимости к меняющимся потребностям и интересам людей.

По нашему мнению, девелопмент недвижимости как область знания о недвижимости включает в себя минимум три направления:

девелопмент недвижимости как экономическое понятие;
девелопмент недвижимости как вид предпринимательской деятельности;
девелопмент недвижимости как управленческий процесс (рис. 1).

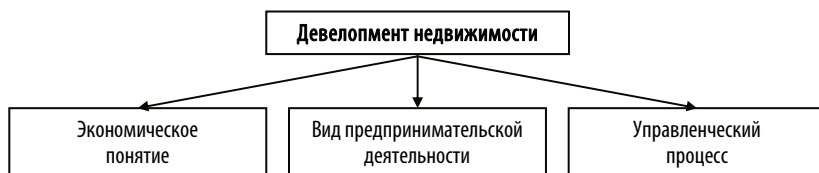


Рис. 1. Элементы системы знания о девелопменте недвижимости

Предлагаемое разделение особенно важно с методологической точки зрения. Иногда авторы, называющие свой труд «Девелопмент недвижимости», смешивают данные направления либо сводят девелопмент недвижимости к одному из указанных направлений. Подобная некорректность возникает и в учебном процессе, в частности, при разработке программ подготовки бакалавров и магистров, когда недостаточное внимание уделяется обоснованию того, в рамках какого направления — например, «Экономика» или «Менеджмент», — открывается программа, а дисциплины учебного плана подбираются без учета специфики направлений.

Все эти, на первый взгляд формальные, методические неточности отражаются на подготовке специалистов, которые впоследствии определяют облик и перспективы развития наших городов. Важно понимать, что эффективный девелопмент начинается прежде всего с системно организованного мышления самого девелопера, что, естественно, невозможно без качественного образования.

Эффективный девелопмент недвижимости не может существовать вне контекста государственной политики по развитию городских территорий, отражающей стремление государства и органов местного самоуправления обеспечить эффективную

концентрацию деловой активности и ресурсов на конкретной территории, что должно материально воплотиться в создании объектов недвижимости на данной территории. В силу этого мы убеждены, что наступает время системного интегрированного знания в сфере недвижимости и разработка экономической концепции развития российского законодательства в сфере недвижимости и градостроительной деятельности. Таким образом, экономика и девелопмент недвижимости, как сферы научного знания призваны содействовать решению задач государственного значения, важнейшими из которых являются создание комфортной среды для жизни и деятельности человека и эффективное территориальное развитие нашей страны.

Библиографический список

1. *Градостроительная доктрина Российской Федерации* / [кол. авт.; рук. Г.В. Есаулов]. М.: Экономинформ, 2014.
2. *Котляров М.А. Экономика недвижимости: монография.* Екатеринбург, 2016.
3. *Jowsey E. Real Estate Economics.* Palgrave Macmillan, 2011.
4. *McKenzie D.J., Betts R.M., Jensen C.A. Essentials of Real Estate Economics.* 6th ed. Cengage Learning, 2011.

2. Современная теория девелопмента недвижимости¹

Полноценную научную основу того, что определяет сущность деятельности девелопера недвижимости, еще предстоит создать.

Д. Адамс [2]

ВВЕДЕНИЕ

Девелопмент недвижимости привлекает значительное внимание во многих современных сферах, однако иногда рассматривается как деятельность по созданию далеких от жизни идеальных объектов, в результате чего возникают грандиозные, несоответствующие реальности строения, зачастую противоречащие пожеланиям и представлениям властей, градостроителей, специалистов в области территориального планирования, общественных групп, пытающихся влиять на развитие окружающего их пространства. Ситуация в наших городах усугубляется тем, что девелопмент недвижимости продолжает восприниматься лишь как средство формирования строительной среды.

¹ Данная работа была представлена автором на 19-й Тихоокеанской конференции Общества недвижимости в Мельбурне (13–16 января 2013 года). Разрешение на перевод на русский язык и публикацию получены 25 сентября 2016 года. Оригинальная версия статьи доступна по ссылке: http://www.prrres.net/papers/Drane_The_State_Of_Contemporary_Property_Development_Theory.pdf.

Тема девелопмента вызывает большой интерес не только в сфере недвижимости, из которой она проистекает, но и в ряде академических областей, таких как экономика, политэкономия, теория городского развития, социальная и институциональная теория. В практической области недвижимости эта тема раскрывается в таких дисциплинах, как экономика недвижимости, оценка собственности, организация и управление бизнесом, финансы, маркетинг и др.

Более ранее исследование, посвященное тому, как изменялось внимание авторов к тематике девелопмента и, в частности, моделям процесса девелопмента в период с 1954 по 2012 год [17], показало, что в научной литературе с 1992 года тема освещалась немногими авторами, интерес к ней со стороны практиков был низким. Это обусловило недостаточный уровень междисциплинарных связей, развитие которых могло бы способствовать разработке новых моделей ведения девелоперской деятельности.

В данной работе обобщаются научные источники, в которых речь шла о моделях девелоперского процесса, без какой-либо сортировки по отраслям наук, научным школам и авторам.

С опорой на результаты предыдущего исследования предлагаются возможные пути для разработки современной модели развития практики девелопмента недвижимости. Пересматривая существующие положения, выводы и используя наработки авторов, исследовавших эту тему, мы предлагаем зачатки современной философии и теории девелопмента недвижимости.

Прежде чем начать, целесообразно определить, что понимается под моделями девелопмента недвижимости, исследование которых формирует основу данной работы и которые сами по себе не изучались подробно, как мы увидим далее, в силу своей сложности и многообразия точек зрения, с которых эта тема рассматривалась учеными и практиками.

Что такое модель девелопмента недвижимости

Модель девелопмента недвижимости задает теоретическую схематичную концепцию практики девелопмента недвижимо-

сти, которую можно универсально описать и представить в виде удобной схемы. Это не значит, что создание модели само по себе является огромным достижением, поскольку с универсальностью и применимостью сразу возникают затруднения, ведь девелопмент недвижимости различается для отдельных сегментов рынка недвижимости (объектов жилого, коммерческого, промышленного, гостиничного назначения и др.). Кроме того, девелопмент недвижимости рассматривается нами не как собственно недвижимость, а как специфическое состояние перехода или трансформация формы недвижимости в другое состояние, что предполагает соответствующее изменение потенциальной или реальной стоимости, например, в результате изменения разрешенного вида использования земель или любого другого преобразования объекта недвижимости.

Представляет интерес и тот факт, что большая часть подобных трансформаций может быть не видна невооруженным глазом. Например, земельный участок, перешедший к новому владельцу; участок в процессе согласования изменений или смены разрешенного вида использования может показаться невовлеченным в процесс девелопмента, статичным. Добавьте к этому то, что отдельные юридические или проектные преобразования и согласования могут занимать годы, на протяжении которых меняются правообладатели и земельный участок переходит из рук в руки, как эстафетная палочка, не претерпевая каких-либо видимых изменений.

Неудивительно, что при изучении моделей девелоперского процесса становится заметно, как исследуемое явление приобретает отпечаток научной специализации конкретного автора, что, в свою очередь, порождает теоретические ограничения, задаваемые направлением исследований автора и уровнем его взаимодействия со специалистами-практиками.

Необходимо отметить, что исследованиями в сфере девелопмента недвижимости занимаются лишь немногие практики и представители бизнеса и финансового сектора, как будет проиллюстрировано ниже. Это не означает, что глубокие исследо-

вания в области девелопмента недвижимости не проводились, но очевиден недостаток интегральных концептуальных моделей, разработанных специалистами из сферы бизнеса. Возможно, это связано с тем, что данная дисциплина преподается недавно, в высшей школе существует не так много департаментов и факультетов недвижимости и девелопмента. Последнее, однако, является темой для отдельного исследования и нами подробно не рассматривается.

Девелопмент недвижимости изучался и описывался учеными по-разному и почти повсеместно через призму собственной дисциплины и специализации. Например, экономисты склонны адаптировать к сфере девелопмента фундаментальные экономические законы, основанные на теории спроса и предложения. При этом экономисты отходят от рынка традиционных товаров и фокусируют внимание на уникальности земельного участка, развивая область экономики земельных отношений [27]. Возможно, при этом экономисты меньше, чем обычно, исследуют природу человека, а также социальные аспекты, запускающие процесс девелопмента недвижимости. Специалисты в области социальных наук предлагают точку зрения, основанную на взаимодействии агентов и принципалов, показывая, как люди становятся движущей силой девелопмента и, как следствие, развития городских процессов [18; 30]. Теоретики институционализма, в свою очередь, помещают деятельность субъектов в структуру и, упрощенно говоря, концентрируются на противоречивой природе их взаимодействия [20; 31; 29].

Особый взгляд на девелопмент может предложить политэкономия, которая изучает политическую природу взаимодействия агентов, структур и институтов через призму распределения и создания общественных благ [34]. Политэкономические теории часто исходят из постулатов марксизма и опираются на феномены угнетения и отчуждения, присущие капиталистической структуре, которая рассматривается как объективная и доминирующая над индивидами посредством концентрации капитала и стремления к прибавочной стоимости [11; 26; 32].

Интегрированного подхода, как правило, придерживаются представители практико-ориентированных дисциплин, таких как градостроительство или экономическая география. Эти авторы исходят из комплексного представления о девелоперском процессе, некоторые из них (П. Хили [28], Т. Гор и Д. Николсон [22], М. Болл [6]) до сих пор считаются наиболее заметными исследователями в данной сфере.

В рамках коммерческого подхода к девелопменту недвижимости, как и следовало ожидать, исследования проводятся с применением статистического и эконометрического анализа (см., например: [24]) ключевых количественных показателей, позволяющих оценить финансовый результат процесса девелопмента. Используемые при этом количественные индикаторы — стоимость, арендная ставка, цена, предложение, спрос, прибыль, внутренняя норма доходности и т.д., — пришли из классической экономической теории, финансового моделирования и инвестиционного анализа [1; 10; 12; 19].

В научной литературе доминирует подход, согласно которому девелопмент недвижимости понимается как интегрированный линейный процесс, который начинается с выбора и приобретения земельного участка и завершается строительством и продажей объекта, его передачей в аренду или самостоятельным использованием. Такая трактовка, конечно, имеет свои основания, однако этот подход обычно встречается в обобщенных описаниях (см., например: [4; 6; 8; 26; 33] и др.), не анализирующих конкретный тип земельного участка или создаваемого объекта недвижимости и показывающих лишь «фотоснимок» того, что планируется получить, без учета фактора времени. Однако именно с течением времени можно увидеть универсальные силы, внешние по отношению к участку, которые создают возможности в процессе создания недвижимости и способствуют трансформации участка из одного состояния в другое.

Такой широкий спектр взглядов и концепций подтверждает сложную природу данной дисциплины, которая раскрывается на разных уровнях, вплоть до культурного, этнографического,

поведенческого и др., и любой из них может способствовать трансформации земельного участка, а значит, стать катализатором процесса деvelopeмента.

Принимая во внимание модели, которые будут рассмотрены ниже, можно предположить, что деvelopeмента имеет механистическую природу. Алан Хупер назвал такие модели «машинами, ожидающими источника энергии» (цит. по: [28, р. 232]). Механистический взгляд, как будет показано далее, вовсе не отрицает непредвиденные обстоятельства, скрытую и подвижную природу деvelopeмента, культуру деvelopeмента и участников деvelopeмента, преобладающие неконтролируемые силы и факторы внешней среды, которые служат опорой для деvelopeмента недвижимости и одновременно стимулируют, а иногда и разрушают его.

Однако прежде чем мы придем к этому выводу, полезно изучить несколько ключевых моделей, которые, возможно, репрезентативно отражают теоретические основы, важные для современного понимания деvelopeмента, и на этой основе построить базу для новой модели. Достичь этой цели нам поможет анализ ряда важных работ, ставших вехами в развитии теории деvelopeмента.

Далее проанализируем две принципиальные работы, опубликованные в 1991 году, авторы которых, возможно, конкурировали между собой — Т. Гор совместно с Д. Николсоном [22] и П. Хили [28]. Обзор мы начали с 1950-х годов, в частности, с работы У. Формса [18]. В период с 1992 по 2012 год можно выделить две концептуальные статьи — Р. Харриса и И. Кандела [24] и Майкла Болла [6].

С начала XXI века мы не выделили концептуально значимых работ, отмечая при этом труды Р. Богарда [9], Р. Шиллера [35], С. Гая и Дж. Хеннеберри [23], Д. Адамса [2].

В нашем исследовании [17] показано, как широко авторы трактуют теоретические основы деvelopeмента, отмечается недостаток практического взаимодействия с участниками деvelopeмента, неравномерный уровень и неодинаковая ин-

тенсивность исследований в различных секторах. Называя ту или иную работу концептуальной или категориальной, мы имеем в виду попытки ее автора не только дать критический анализ трудов предшественников, но и предложить собственную форму категоризации, модель, классификацию, тип процесса девелопмента недвижимости.

ИСТОРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ДЕВЕЛОПМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ

Исследование [17] заключалось в подборе и изучении литературы о теории и моделях девелоперского процесса за период с 1954 по 2012 год. Отыскивались и анализировались работы тех авторов, которые предопределили развитие темы на десятилетия и сами, в свою очередь, изучали библиографию в данной области. Наиболее заметны здесь П. Хили [28], а также Т. Гор и Д. Николсон [22] которые детально исследовали литературу за 1954–1991 годы. Период с 1991 по 2012 год представлен работами Дэвида Адамса [3], Саймона Гая и Джона Хеннеберри [23], Майкла Болла [6; 7] и Эддо Койачетто [13; 14; 15].

Вероятно, наиболее заметными работами, которые задали своего рода тренд в теории девелопмента, можно признать институциональную модель П. Хили [29] и модель обеспечения недвижимостью М. Болла [5], после которых ничего концептуально нового не было предложено. Дэвид Адамс поддержал модель М. Болла в своей статье 2009 года, посвященной анализу скорости формирования предложения жилья [3], однако никто более не пошел по пути создания моделей, и в 2012 году Д. Адамс сделал вывод, что особенности деятельности в сфере девелопмента недвижимости еще только предстоит определить [2].

Такого рода утверждения способны разжечь соперничество между отдельными авторами. Ниже приводятся основные таблицы и данные из проведенного нами обзора [17], поясняющие нашу точку зрения и базирующиеся на методике подготовки литературных обзоров, предложенной К. Хартом [25].

Обзор источников, посвященных моделям дeвeлoпмeнтa нeдвигимoсти

Мы обнаружили 103 работы (статьи и монографии), содержащих элементы моделей дeвeлoпepскoгo пpoцeссa, и систематизировали их. Были выделены четыре группы: модели, исследования, обзоры и научно-популярные статьи. В свою очередь, модели были разделены на две подгруппы в зависимости от того, имеют они графическое и текстовое представление. Таблица 2 показывает распределение статей по этим категориям.

Таблица 2

Распределение источников по виду научной работы и форме представления результатов [17]

Показатель	Графические модели	Модели	Исследования	Исторические обзоры	Общие	Всего
Количество	14	12	33	7	37	103
Доля, %	14	12	32	7	36	100

В период с 1954 по 1992 год было выявлено 26 моделей, а в период с 1993 по 2012 год, что интересно, не появилось ни одной, как следует из рис. 2, на котором мы разместили основных авторов, работающих в исследуемой тематике, в условной системе координат. По осям рисунка приводятся исторический период (с шагом в десятилетие) и теоретическое направление (течение, школа). Интерес вызывает определенный спад исследований в русле неоклассической и марксистской школ, уступивших дорогу институциональному анализу, положения которого отчасти развиты в трудах А. Гидденса [20] и сопутствующих работах П. Хили, П. Макнамары и С. Баррета [31; 30], содержащих элементы структурного анализа, модели «агент-принципал» и версии институциональных моделей.

Важно отметить, что приведенные авторы непосредственно не рассматривали сферу недвижимости и сопутствующие теории в области бизнеса и финансов. Отчасти эту задачу выполнили специалисты в области градостроительства, экономики, географии и социологии.

Неоклассический	DREWETT, 1969 (модель) DONELLY, 1964 (модель)	KAISER, 1970 (графическая модель) MARKUSEN, 1978 (модель) CADMAN, 1978 (модель)	BALL, 1986 (графическая модель)	ADAIR, 1991 (исследование) SCOTT, 1996 (исследование, ретро- спективный анализ)	BULAN, 2009 (исследование)		
Неомарксистский		Massey, 1978 (графическая модель)	BODDY, 1981 (графическая модель) HARVEY D., 1985 (графическая модель)				
Политэкономический	LICHFIELD, 1956 (модель)	CRAVEN, 1969 (модель)	SHARMAN, 1978 (графическая модель)	McNAMARA, 1988 (графическая модель) AMBROSE, 1986 (графическая модель)	BALL , 1998 (исследование, ретро- спективный анализ) ADAMS , 1994 (исследование)	GUY, 2000 (исследование, ретро- спективный анализ) ADAMS, 2009 (исследование)	ADAMS, 2012 (исследование)
Институциональный			BARRET, 1978 (графическая модель) BATHER, 1976 (модель)	BRYANT, 1982 (графическая модель) McNAMARA, 1983 (графическая модель)	HEALY , 1990 (графическая модель) GORE , 1991 (исследование)	BALL, 2001 (исследование, ретро- спективный анализ)	FANSTEIN, 2001 (исследование, ретро- спективный анализ)
Практический			DREWETT, 1973 (графическая модель)	GOODCHILD, 1985 (графическая модель)	FISHER, 1999 (исследование)	COJACETTO, 2000 (исследование) SCHILLER, 2001 (исследование, ретро- спективный анализ)	
Социологический	FORMS, 1954 (модель)				DIAH, 1999 (исследование, ретро- спективный анализ)	BEAUREGARD, 2005 (исследование)	
Тип модели	1950-е	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е	2000-е	2010-е

Примечание. На рисунке указано, какой вклад внес автор: провел исследование, подготовил ретроспективный анализ, предложил модель. Курсивом выделены практикующие специалисты в сфере девелопмента недвижимости, полужирным — авторы, чья работа стала определяющей или предложила основополагающий подход в исследуемой сфере.

Рис. 2. Историко-теоретическое представление моделей девелоперского процесса в 1954–2012 годах[17]

В табл. 3 показано распределение работ этих авторов по дисциплинам и сферам научных интересов, а табл. 4 свидетельствует о незначительном участии практиков в подготовке научных работ (6 из 104), список которых приведен в конце раздела.

Таблица 3

Распределение библиографических источников по основным научным направлениям [17]

Научное направление	Количество	Доля, %
Экономика	40	23
География	13	7
Градостроительство	66	38
Социология	18	10
Финансы/Бизнес	13	7
Общие темы/История	26	15
Всего	176	100

Примечание. Количество публикаций превышает исследуемое, так как отдельные статьи могли быть отнесены по своей тематике к нескольким направлениям.

Таблица 4

Распределение источников от рода занятий автора — практика или теоретика [17]

Род занятий	Количество	Доля, %
Теоретик	98	94
Практик	6	6
Итого	104	100

Р. Харрис и И. Кандел раскрывают причину таких диспропорций в своей статье [24], отмечая, что подготовка теоретических обоснований, принятая в данных дисциплинах, имеет свои особенности и отличается от чисто финансовых или эконометрических научных направлений [17]. Можно особо выделить работу Дж. Костелло и Ф. Преллера, посвященную анализу девелоперского процесса с позиции предпринимательской деятельности [16], что дополнительно подтверждает слабые связи между научными и практическими подходами к предмету исследования. Это, впрочем, не окончательный вывод, а, скорее, стимул для дальнейшего исследования.

Можно отметить незначительную вовлеченность специалистов-практиков в создание моделей девелоперского процесса, тенденцию повышения внимания к рынку жилой недвижимости и дефицит моделей девелопмента коммерческой недвижимости.

Итак, в каком состоянии пребывает современная теория девелопмента недвижимости? Можно утверждать, что ученые, занятые в этой сфере деятельности, объединились в русле теории городского развития (например, градостроителей и географов), отойдя от содержательного теоретического анализа с коммерческой точки зрения и не привлекая к исследованиям практиков из девелоперской среды.

Как было отмечено ранее, мы говорим не об отсутствии исследований в области недвижимости или девелопмента, а о нехватке концептуальных теорий и моделей применительно к практике девелопмента недвижимости. В силу этого считаем возможным обратить внимание на работы тех ученых, которых можно считать создателями концептуальных направлений или моделей девелопмента недвижимости, — это, в частности, П. Хили, Т. Гор и Д. Николсон. Эти авторы активно занимались исследованиями, обобщениями и классификацией, а П. Хили создала собственную модель, которую еще предстоит доработать. Работы исследователей более позднего периода, таких как Р. Богард, Р. Шиллер, Д. Адамс и др., также будут проанализированы нами, чтобы проиллюстрировать разнообразие теоретических подходов в интересующей нас сфере.

Основные исследователи в период с 1954 по 1992 год

Детальное изучение моделей девелопмента недвижимости, разработанных в период с 1954 по 2012 год, показало значительную схожесть не только в определениях девелопмента, но и в научных и методических подходах, использованных при изучении данной темы. При этом представитель каждого научного направления (экономист, географ, градостроитель, социолог и др.) непременно вносил собственное видение, зачастую ограниченное рамками «своей» дисциплины. Это отметила в своей

статье Пэтси Хили [28], которая также предложила графическую интерпретацию основных на тот период моделей. Наряду с выделением теоретического направления или школы (например, марксистский или неоклассический подходы), она добавила в модель четыре категории для классификации источников: 1) модели, представляющие деvelopeмент как экономический процесс; 2) модели, раскрывающие причинно-следственные связи; 3) модель деvelopeмента «агент-принципал»; 4) модели, основанные на достижениях ведущих научных школ (в частности, неоклассической и марксистской) (рис. 3). Выделение неоклассического и марксистского подходов отражало ограниченность теоретических взглядов того времени, и П. Хили в определенном смысле изменила этот подход.

<i>Теоретические направления</i>	<i>Экономический процесс</i>	<i>Последовательные стадии</i>	<i>Агент-принципал</i>
Неоклассическое	{ Fraser Harvey J.	{ Goodchild and Munton	{ Kaiser and Weiss Drewett Barret et al.
Марксистское	{ Harvey D.	{ Boddy	{ Ambrose Ball

Рис. 3. Систематизация моделей деvelopeмента П. Хили[28]

Упомянутые в работе П. Хили исследователи Р. Гудчайлд и Р. Мантон [21] отличаются тем, что рассматривают предмет с позиции практиков (возможно, благодаря тому, что Робин Гудчайлд был лицензированным сюрвейером). Они предлагают гибридную модель, объединяющую сферы сделок, деvelopeмента процесса, учитывающую непредвиденные обстоятельства и взаимодействие между участниками деvelopeмента (рис. 4).

Большим влиянием в теоретическом плане обладала модель кругооборота капитала, предложенная Дэвидом Харви [26], которая учитывала постулаты марксистской теории и положения А. Гидденса [20] при описании действия капиталистического механизма в городской среде, раскрывая их в схеме производства и потребления (рис. 5).

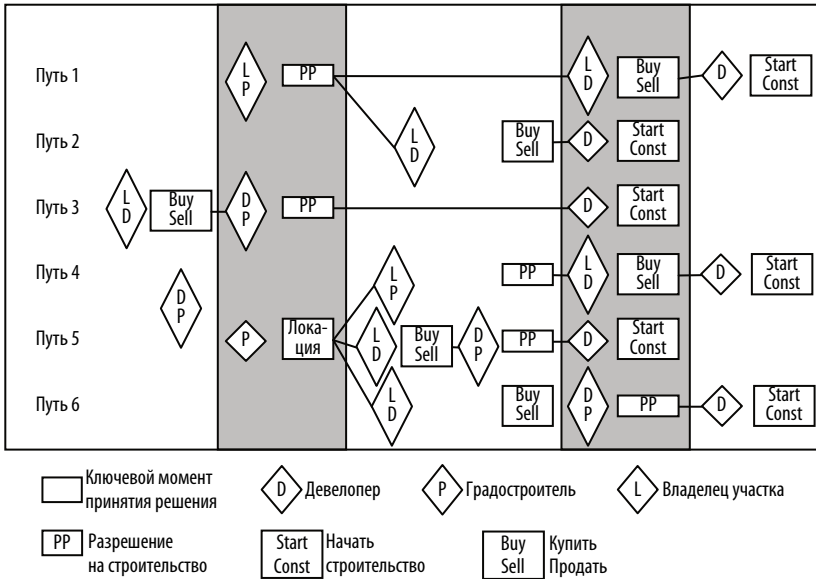


Рис. 4. Описательная модель девелопмента земельных участков Р. Гудчайлда и Р. Мантона [21]

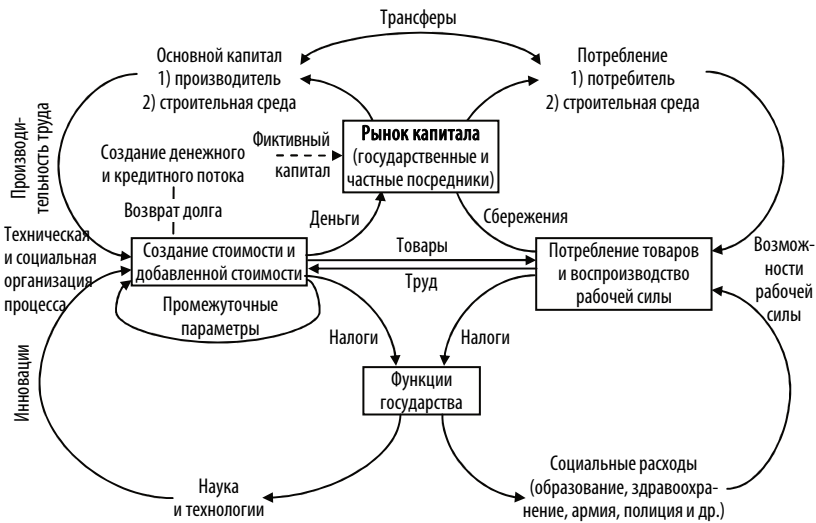


Рис. 5. Среда городского девелопмента в структуре кругооборота капитала по Д. Харви [26]

Опираясь на достижения экономической науки и урбанистики и постулаты неоклассического подхода и марксистской теории, модель Д. Харви и социальную теорию структурирования А. Гидденса, позже П. Хили предложила более институциональный взгляд на девелоперский процесс [29] (рис. 6).

<i>Потребление</i>		
1) материальные ценности: производство, потребление, инвестиции; 2) права на собственность; 3) охрана окружающей среды		
<i>Факторы производства</i> 1) земля; 2) труд; 3) капитал	<i>Элементы процесса девелопмента</i> Например, выявление возможностей для девелопмента; формирование земельного участка; подготовка проекта; освобождение участка; привлечение финансирования; организация строительства; организация инфраструктуры; маркетинг; управление проектом; завершающая стадия проекта	<i>Результаты/ продукты:</i> 1) материальные ценности; 2) права на недвижимость; 3) стоимость <i>В процессе производства:</i> 1) прибыль; 2) рабочие места; 3) спрос на сопутствующие товары/услуги <i>Влияние:</i> 1) на экономику в целом; 2) на политическую, окружающую, социокультурную среду
<i>Производство</i>		
1) земля: права собственности, права использования 2) труд: физическое производство, организация поставок 3) капитал: деньги, сырье/машины и оборудование		

Рис. 6. Институциональная модель П. Хили [29]

В приведенной модели выделены четыре основных блока: события, роли, стратегии и интересы; показано взаимодействие между этими блоками и окружающей средой. Естественно, предложенная модель не охватывает все нюансы и ситуации, однако она построена на устойчивых общественных и коммерческих концепциях. П. Хили сожалела, что модель осталась незаконченной, в частности, были не до конца исследованы постулаты институциональной теории, которые можно применить к процессам девелопмента городских территорий. Что это могло бы означать для теории городского развития — тема отдельной статьи.

Примерно тогда же, когда П. Хили создавала свою модель, Т. Гор и Д. Николсон предложили собственный взгляд на категоризацию разработанных к тому времени моделей, но отразили взгляды другого экономиста-теоретика и приверженца социальной теории развития города Майкла Болла, который разработал модель структуры обеспечения жильем [3], которая также остается незавершенной (впрочем, Д. Адамс использовал эту концепцию в своем исследовании скорости формирования предложения жилья [3]).

Как показано на рис. 7, модель М. Болла раскрывает суть трансформации земельного участка в процессе удовлетворения интересов потенциального собственника жилья.

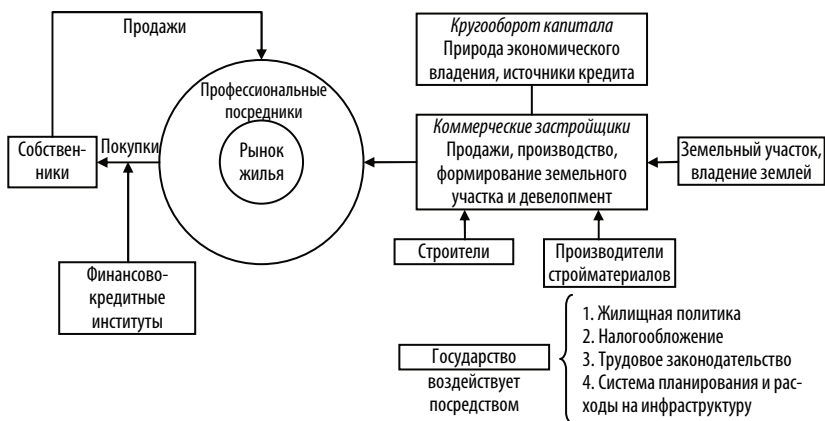


Рис. 7. Модель структуры обеспечения жильем М. Болла [5]

Проведенный краткий обзор ключевых моделей, разработанных к текущему времени, показал, что при их разработке использовались различные подходы и разнообразные взгляды на девелопмент недвижимости. Подводя итоги этого периода, мы можем отметить, что с момента публикации статей П. Хили, Т. Гора и Д. Николсона открылись новые перспективы для научного поиска, однако было сделано не так много, чтобы из существующих моделей выросли принципиально новые исследо-

вания. Работы современных авторов мы обсудим в следующей части.

П. Хили заметно продвинулась в сфере приложения урбанистической теории и описания процессов дeвeлoпмeнтa нeдвигимoсти, однако далее мало что было сделано для развития ее идей. Модель Майкла Болла находилась «в режиме ожидания», к ней обращались разве что сам автор в 1998 году [6] и Дэвид Адамс десятилетием позже [3]. Таким образом, период начиная с 1992 года не привел к разработке принципиально новых моделей дeвeлoпeрcкoгo пpoцeссa, однако, без сомнения, внес вклад в развитие теории дeвeлoпмeнтa нeдвигимoсти.

Далее мы обратимся к работе Р. Харриса и И. Кандела [24], которые исследовали коммерческие аспекты рынка недвижимости и дeвeлoпмeнтa. Проанализируем работу С. Гая и Дж. Хеннеберри [23] и их дуалистическое экономико-социальное представление дeвeлoпмeнтa (с которым был отчасти не согласен М. Болл [7]), обратимся к теории локации Р. Шиллера [35], оригинальным наработкам Р. Богарда и его представлениям о структуре рынка недвижимости [9], рассмотрим структуру обеспечения недвижимостью, предложенную М. Боллом [5] и поддержанную Д. Адамсом [3]. В завершение упомянем статьи Эддо Койачетто [13; 14; 15], который исследовал поведенческие аспекты деятельности дeвeлoпeрa, что также важно для разработки полноценной модели дeвeлoпмeнтa.

Современные исследователи

В 1970–1980-е и начале 1990-х годов наблюдался всплеск исследований и разработок, посвященных моделям дeвeлoпeрcкoгo пpoцeссa. Странно, что с середины 1990-х отмечено падение интереса к этой теме. Сложно однозначно сказать, какие иные направления увлекли ученых, однако процессы развития наших городов все эти годы не останавливались, и хочется верить, что интерес к исследованиям в сфере дeвeлoпмeнтa нeдвигимoсти возродится.

В этом разделе мы рассматриваем некоторые аспекты теоретических разработок авторов, но постараемся выделить в их исследованиях элементы моделей девелоперского процесса, хотя, возможно, сами авторы не стремились создать именно модель.

В 1995 году Р. Харрис и И. Кандел в статье «Изменение мышления в сфере недвижимости посредством релевантных исследований» [24] предложили оригинальный подход, использующий инструменты эконометрического анализа. Они отмечают:

Прошло около 15 лет, мы пережили два спада и один бум, прежде чем исследования в сфере недвижимости выделились внутри таких направлений, как девелопмент и инвестиции... Несмотря на изобилие маркетинговых исследований, опросов клиентов, научных статей и т.д., исследования в сфере недвижимости пока не заняли достойного места в системе наук об управлении собственностью [24, p. 75].

Авторы также указывают, что исследования в сфере недвижимости часто используются как некое PR-упражнение, а затем наполняются эконометрическими выкладками и моделями, при этом «интересы большинства читателей (и клиентов!) игнорируются...» [24, p. 75].

Все это, казалось бы, должно стимулировать сферу исследований к изменениям и активности, но в указанном периоде выделяются всего несколько статей, причем вне связи с моделями, как в публикациях П. Хили или Т. Гора и Д. Николсона.

Майкл Болл в своей статье 1998 года «Институты в исследовании британской собственности» [6] критически оценивает «модную тему институционализма» и отстаивает экономический подход, что, по его мнению, упускается сторонниками институциональной теории. Он, в частности, пишет:

Предположения и теории необязательно должны развиваться в одном русле, однако мнение, что значение институтов в целом не является всеобъемлющим, доминирует в экономической литературе» [6, p. 1502],

и далее призывает к интеграции экономического и институционального подходов. Его работа содержит обзор текущих теоре-

тических взглядов, включая несколько теорий институтов, в том числе «мейнстримных», «государственно-властных подходов к институтам», «агентского подхода к институционализму». В конце приводятся собственные выводы М. Болла и предлагается структура обеспечения недвижимостью, раскрытая в его предыдущей статье на эту тему, написанной в 1986 году (десятилетие назад!) [5].

Работа М. Болла, как было отмечено ранее, не получила дальнейшего развития, за исключением краткого экскурса Дэвида Адамса в 2009 году (еще десятилетием позже!).

Стоит отметить, что институциональный подход в сфере деvelopeмента остается доминирующим (как и в работе П. Хили).

В 2000 году Саймон Гай и Джон Хеннеберри в работе «Понимание процессов городского развития: интеграция экономического и социального подходов в исследованиях о недвижимости» [23] представили новое видение процессов городского развития. Исследовав доминирующую институциональную основу, они пересмотрели основополагающие принципы экономической и институциональной теорий, в действительности подведя экономическую основу под институциональную теорию:

...в результате мы выступаем за аналитический подход, который интегрирует социальное и экономическое в динамическом временном и пространственном контексте [23, p. 2400].

Стоит отметить, что статью С. Гая и Дж. Хеннеберри в 2002 году критиковал М. Болл [7], отмечая, что при исследовании инвестиционных рынков авторы упустили региональный аспект, а в их экономическом анализе доминируют социальные аспекты.

Однако современные исследователи по-прежнему дискутируют о роли экономического и институционального анализа. Новый подход был предложен в 2001 году в работе Рассела Шиллера «Динамика размещения недвижимости: стоимость и факторы, которые определяют размещение магазинов, офисов и использование земельных участков иного назначения» [35]. Эта книга, представленная во вступлении как «комплексное пособие по экономике земельных отношений и управлению зе-

мельными ресурсами для бакалавриата», сфокусировалась на проблеме размещения недвижимости. Автор попытался проверить применимость существующих теорий к размещению объектов недвижимости, обсуждая вопросы земельных отношений и выбора локации. Приводя пример противоречащего здравому смыслу размещения центра по продаже подержанных книг в отдаленном городе и пример крупнейшего офисного здания в пригороде Детройта, Р. Шиллер приближается к опровержению некоторых теоретических постулатов, так как

...в практических примерах выбор локации никак не вписывается в теорию, которая обычно преподается в основных дисциплинах — экономике, географии и земельной экономике [35, р. 1].

Р. Шиллер, занимающийся исследованиями в сфере недвижимости более 30 лет, вносит в дискуссию серьезную практическую основу, предлагая качественный анализ движущих сил, влияющих на выбор мест размещения недвижимости, с использованием инструментария стоимостного анализа, знания особенностей рынка жилой недвижимости и других аспектов. Он приводит собственное объяснение мотивации девелоперов; выделяет спорные моменты в вопросе выбора локации и применения регулирующих норм; уделяет внимание теориям рассредоточения и кластерному подходу. Все эти подходы в совокупности, по мнению автора, должны трансформировать традиционные парадигмы теоретиков и стать обновленной платформой, на которой будет развиваться современная теория девелопмента недвижимости. Р. Шиллер широко понимает природу решений девелоперов по выбору мест размещения объектов, активно использует инструменты статистического моделирования и собственный богатый практический опыт. Работы Шиллера показывают различия в понимании девелоперского процесса в части выбора места размещения объекта недвижимости предпринимателем и субъектом, движимым социальными мотивами.

Социальные аспекты рынка недвижимости исследовал в 2005 году Роберт Богард в своей работе «Структура рынка недвижимости: жилье в деловой части и изменения на офисном

рынке в Нью-Йорке» [9]. Он поставил под сомнение главенствовавшую на протяжении 10–15 лет точку зрения о синергетической природе рынка жилой недвижимости для людей со средними доходами в ядрах деловой части Нью-Йорка. Р. Богард ввел понятие «предел плотности» на рынке недвижимости, указав, что эффективность инвестиций в недвижимость, помимо прочего, определяется «социальными, институциональными и зависящими от конкретного места факторами...» [9, р. 2431].

Р. Богард, будучи теоретиком науки о бизнесе, рассматривал проблемы в социальном ракурсе. В своей статье он отметил небольшой, но очень важный аспект, раскрывающий перспективы развития деvelopeмента как науки о бизнесе. Критикуя упрощенный функциональный подход к рынкам недвижимости как к секторам со специфичным спросом и предложением, он представил новый структурированный подход, основанный на социальной и экономической интеграции, и приблизился в своих воззрениях к идеям, представленным в работе С. Гая и Дж. Хеннеберри, однако, что удивительно, при этом он обошел вниманием исследование Р. Шиллера.

Р. Богард предложил

...более полновесный структурированный социальный и экономический взгляд на функционирование рынка недвижимости, который подтверждает, например, влияние специализации девелопера на регулирование рынка, учитывает местные особенности в виде пространственной конкуренции, местного регулирования и общественных инициатив [9, р. 2432].

Вопрос, который можно было бы считать почти упущенным в исследованиях, — это природа поведения девелопера и в целом культура деvelopeмента. Эддо Койачетто предложил собственный взгляд на эту проблему в своих публикациях 2000–2001 годов [13; 14]. Его работа 2009 года [15] уточняет отдельные элементы, делающие девелоперскую деятельность неэффективной (слабые места процесса деvelopeмента).

Справедливо отметить, что наиболее влиятельные современные исследователи в области деvelopeмента недвижимости

представляют экономический, социальный, институциональный подход к девелопменту, а также рассматривают теорию выбора места размещения (локации) объектов недвижимости (Р. Шиллер). При этом они не стремятся разработать модель девелопмента недвижимости, как их предшественники. В следующем разделе мы обратимся к современным взглядам на девелопмент недвижимости и стремлениям формализовать его сущность в виде модели.

Завершая эту часть работы, приведем высказывание Дэвида Адамса о том, что гипотетический девелопер недвижимости — это «гибкий и готовый к диалогу партнер, разделяющий цели и интересы государства» [2]. Несомненно, это утверждение основано на многолетнем опыте погружения в тему.

Если сомнения в обоснованности такого суждения и могли возникнуть, то они развеяны выводами таких авторов, как М. Болл, С. Гай и Дж. Хеннеберри, Э. Койачетто и др. На наш взгляд, ветеран науки о девелопменте наилучшим образом прокомментировал исследуемую тему.

Далее речь пойдет о современном понимании девелопмента и будут предложены ключевые элементы, которые могут послужить основой для создания современной модели девелопмента недвижимости.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной части работы мы, отдавая дань уважения предыдущим исследователям, попытаемся выделить основы, на которых может быть создана современная модель девелопмента. Отметим, что девелопмент мы рассматриваем с трех сторон: как явление, культуру и механизм.

Изучение опыта предшественников, сопоставление и анализ их теоретических и практических воззрений позволили нам сформулировать некоторые принципы теории девелопмента недвижимости, своего рода исходные установки, которыми мы будем руководствоваться в дальнейшем.

Основные из них следующие: 1) девелопмент недвижимости как действие строится вокруг земельного участка, которому свойственны собственные процессы трансформации и развития; 2) девелопмент отражает процессы перехода земельного участка из одного состояния в другое; 3) эти преобразования сопровождаются изменениями стоимости и совокупности прав в отношении данного земельного участка (производных или реальных); 4) изменения есть функция и результат не только человеческих действий, а также 5) зависят от обстоятельств и баланса ряда факторов, неподконтрольных участникам процесса девелопмента, что особенно актуально на продолжительных отрезках времени [17].

Перечисленные принципы характеризуют природу девелопмента как процесса и явления. Непонимание этих принципов в ряде случаев способно нанести вред деятельности девелопера. Их полезно учитывать градостроителям, представителям органов местного самоуправления и государственной власти, поскольку проводимая ими политика городского развития окажется менее эффективной, если данные принципы не принимаются в расчет.

Предложенные принципы подразумевают, что девелопмент недвижимости — это своего рода культура, они учитывают природу и мотивацию участников девелоперского процесса. Во внимание принимается тот факт, что интересы девелопера, как правило, имеют подвижную (кочевую) природу. Приоритеты девелопера в отношении земельного участка могут меняться, а сам участок часто переходит от одного владельца к другому, что внешне может быть незаметно. Стоит отметить, что девелопер, связанный с территорией, как правило, имеет более «статичные» интересы в отношении конкретного участка, учитывает исторические и местные особенности, действует в соответствии с мнением общественности и в контексте планов городского развития. Совпадение части указанных факторов ведет к трансформации земельного участка (в экономическом, техническом, юридическом и иных смыслах). Таким образом, девелопмент может быть представлен как механический процесс, в котором

каждый элемент развивается по определенным законам, что в результате приводит к трансформации земельного участка.

В экономическом плане могут существовать некие силы (национального, регионального или местного масштаба), которые сдерживают развитие земельного участка. Вполне возможны ситуации, когда для девелопмента складываются благоприятные макроэкономические условия, при этом местные факторы не способствуют развитию.

В политическом плане важную роль играет взаимодействие девелопера с органами власти и регулирования, поскольку может возникнуть конфликт интересов в силу изменчивой (кочевой) природы интересов девелопера.

В социальном плане стоит учитывать взаимовлияние и зависимость деятельности девелопера от людей, имеющих интересы в отношении конкретного места. Пересечение этих интересов приводит к изменению статуса и привлекательности земельных участков.

Еще один аспект, который необходимо учитывать, — это культурный контекст, подразумевающий интеграцию девелоперского проекта в существующую среду. Здесь можно отметить сложность переплетения отдельных составляющих девелопмента как явления, культуры и механизма (см.: [29]). Важно учитывать влияние окружающей социокультурной среды на процессы девелопмента, роль и влияние нормативных правовых актов.

Автор, возможно, преждевременно испытывает энтузиазм по поводу создания собственной версии модели девелопмента и не претендует на создание универсальной модели девелопмента, которая подойдет всем (как это пыталась сделать П. Хили [29]). Мы предлагаем, скорее, набор характеристик, раскрывающих девелопмент как феноменальный, культурный и механистический процесс. Наше предложение — это лишь маленький шаг, который, тем не менее, необходим, чтобы многоаспектный взгляд на исследуемую проблему по возможности был представлен в удобной форме и понятными терминами.

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Погружение в природу девелопмента недвижимости подразумевает изучение многих факторов, культуры и иногда даже этнографии ключевых участников этого процесса. Результатом становится воплощение того или иного варианта развития земельного участка. Схема иногда может заменить сотни слов, поэтому автор осмелился предложить собственную модель процесса девелопмента [17] (рис. 8).

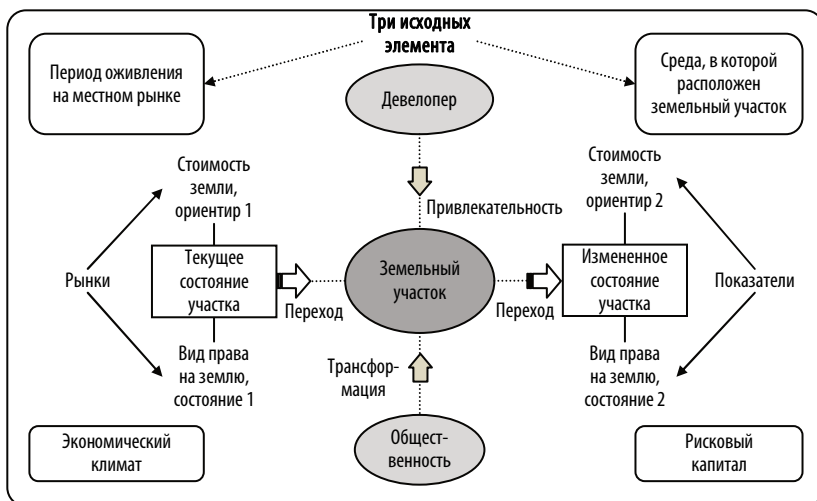


Рис. 8. Три элемента модели трансформации земельного участка

На рис. 7 представлены три базовых элемента девелоперского процесса — земельные участки, участники девелоперского процесса и общественные проявления. Каждый элемент определяется своими правилами и закономерностями. Девелопер отыскивает в городе участки, потенциально привлекательные для развития, основываясь на определенных критериях, принимает решение или отклоняет проект, либо откладывает решение и продолжает исследование. Природа деятельности девелопера заслуживает дальнейшего детального описания с учетом типов финансовых рисков и разнообразных стратегий поведения.

Коллективные проявления относятся к статичным историческим интересам местных органов власти и общественности, которые приносят в план развития участка городское видение с учетом политического контекста. К сожалению, эти интересы часто вступают в конфликт с меняющимися (кочующими) интересами девелоперов.

Девелопмент требует понимания, что земельный участок — это экономический ресурс и одновременно совокупность прав в отношении него. На привлекательность земельного участка также влияют факторы окружающей среды. В результате у земельного участка формируется стоимость, что сразу же делает его привлекательным для девелопера.

Вопросы формирования стоимости земельного участка — это тема для отдельной работы. В отношении земельного участка со сформированной стоимостью начинают происходить сделки (реальные и производные), а это подразумевает, что девелопер владеет аппаратом оценочной деятельности.

На первый взгляд выделенные три элемента модели функционируют по своим законам, однако как только они пересекаются, появляется возможность для девелопмента и трансформации земельного участка.

На этом мы завершим повествование, поскольку целью данной работы было обсудить существующие ограничения и перспективы развития современной теории девелопмента недвижимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эта работа обобщает предыдущее исследование автора [17], посвященное моделям девелоперского процесса, которое выявило ряд ограничений, обусловленных преобладанием теоретических аспектов и недостатком взаимодействия с практиками девелопмента. Автором отмечено активное развитие исследований по данной теме в период 1970–1992 годов и дефицит работ после этого времени.

С 1992 года раскрытию сущности девелопмента посвятили свои работы такие авторы, как Майкл Болл, Саймон Гай и Джон Хеннеберри, Дэвид Адамс и Эддо Койачетто. При этом из числа практиков следует отметить Рассела Шиллера, представившего свое видение теории размещения, и Роберта Богарда, который предложил систематизированный взгляд на девелопмент, сочетающий экономические и социальные аспекты.

В обзоре показано, что теоретические аспекты экономики, политэкономии, социальной и институциональной теории заняли лидирующее положение в сравнении с ранними неоклассическими или неомарксистскими теориями. На это обратила внимание П. Хили в статье, посвященной моделям девелоперского процесса [28], и позже при разработке институциональной модели девелоперского процесса [29], что одновременно стало вехой и ознаменовало конец эры исследований до 1992 года. М. Болл предложил модель, раскрывающую структуру обеспечения недвижимостью, которая вобрала в себя институциональный и экономический подходы [6]. С тех пор активность авторов существенно снизилась.

В период с 1954 по 2012 год лишь немногие авторы-практики изучали рассматриваемую сферу — по сути, только шесть человек, которых мы упоминали. Никто из них не предложил модель девелопмента недвижимости, однако работы Р. Гудчайлда и Р. Мантона, Р. Богарда, Р. Шиллера внесли существенный вклад в развитие темы, особенно в практическом аспекте. Р. Харрис и И. Кандел обсуждали недостатки публикаций, посвященных коммерческой стороне девелопмента, делая уклон в сторону использования эконометрического и статистического аппарата.

Нами предложена собственная модель современной практики девелопмента недвижимости, которая опирается на представление о девелопменте как явлении, культуре и механизме и при этом учитывает экономические, социальные и институциональные аспекты девелоперской деятельности.

Понимание сущности девелопмента недвижимости, по нашему мнению, основывается на пяти особенностях: 1) девелопмент недвижимости как действие строится вокруг земельного участка, которому свойственны собственные процессы трансформации и развития; 2) девелопмент отражает процессы перехода земельного участка из одного состояния в другое; 3) эти преобразования сопровождаются изменениями стоимости и совокупности прав в отношении данного земельного участка (производных или реальных); 4) изменения есть функция и результат не только человеческих действий, а также 5) зависят от обстоятельств и баланса ряда факторов, неподконтрольных участникам процесса девелопмента, что особенно актуально на продолжительных отрезках времени [17].

Графическая модель, раскрывающая сущность трех элементов девелоперского механизма [17], была переосмыслена автором и, по сути, предложена как набор дискуссионных пунктов для дальнейшего развития и создания современной практической модели.

Библиографический список

1. *Adair A.S., Berry J.N., McGreal W.S.* Land availability, housing demand and the property market // *Journal of Property Research*. 1991. Vol. 8, iss. 1. P. 59–69.
2. *Adams D.* Exploring the ‘Notional Property Developer’ as a Policy Construct // *Journal of Urban Studies*. 2012. Vol. 49, iss. 12. P. 2577–2596. DOI: [dx.doi.org/10.1177/0042098011431283](https://doi.org/10.1177/0042098011431283)
3. *Adams D., Leishman C., Moore C.* Why not build faster? Explaining the speed at which British house-builders develop new homes for owner // *Town Planning Review*. 2009. Vol. 80, iss. 3. P. 291–314. DOI: [dx.doi.org/10.3828/tpr.80.3.4](https://doi.org/10.3828/tpr.80.3.4)
4. *Ambrose P.* Whatever happened to planning? London & New York: Methuen & Co Ltd., 1986.
5. *Ball M.* The built environment and the urban question // *Environment & Planning D: Society & Space*. 1986. Vol. 4. P. 447–464.
6. *Ball M.* Institutions in British Property Research: A Review // *Urban Studies*. 1998. Vol. 35, no. 9. P. 1501–1517.
7. *Ball M.* Cultural Explanation of Regional Property Markets: A Critique // *Urban Studies*. 2002. Vol. 39, no. 8. P. 1453–1469.

8. Barrett S., Stewart M., Underwood J. The Land Market & the Development Process: School for Advanced Urban Studies Occasional Paper no. 2. Bristol: University of Bristol, 1978.
9. Beauregard R.A. The Textures of Property Markets: Downtown Housing and Office Conversions in New York City // *Urban Studies*. 2005. Vol. 42, no. 13. P. 2431–2445.
10. Blundel G.F., Fairchild S., Goodchild R.N. Managing Portfolio Risk in Real Estate // *Journal of Property Research*. 2005. Vol. 22, iss. 2–3. P. 115–136.
11. Boddy M. Urbanisation and Urban Planning in Capitalist Society: The Property Sector in Late Capitalism. London: Methuen, 1981.
12. Bulan L., Mayeer M., Somerville C.T. Irreversible investment, real options, and competition: Evidence from real estate development // *Journal of Urban Economics*. 2009. Vol. 65. P. 237–251.
13. Coiactto E.J. Places Shape Place Shapers? Real Estate Developers' Outlooks Concerning Community, Planning and Development Differ between Places // *Planning Practice & Research*. 2000. Vol. 15, no. 4. P. 353–374.
14. Coiactto E.J. Diversity in real estate developer behavior // *Urban Policy and Research*. 2001. Vol. 19, no. 1. P. 43–59.
15. Coiactto E.J. Industry Structure in Real Estate Development: Is City Building Competitive? // *Urban Policy and Research*. 2009. Vol. 27, no. 2. P. 117–135.
16. Costello G., Preller F. Property Development Principles and Process- and industry analysis // *Pacific Rim Property Research Journal*. 2010. Vol. 16, no. 2.
17. Drane J. A View From The Ground: Implications for the literature on the 'models of the development process' based on a model of praxis and an associated mapping study: paper presented at AESOP 26th Annual Congress. Ankara: Middle East Technical University, 2012.
18. Forms W.H. The place of social structure in the determinants of land use // *Social Forces*. 1954. Vol. 32. P. 317–323.
19. Fraser W.D. Principles of Property Investment and Pricing. London: Macmillan, 1984.
20. Giddens A. The Constitution of Society. London: Polity Press, 1984.
21. Goodchild R., Munton R. Development and the Landowner: An analysis of the British experience. London: George Allen & Unwin, 1985.
22. Gore T., Nicholson D. Models of the land-development process: a critical review // *Environment and Planning A*. 1991. Vol. 23. P. 705–730.
23. Guy S., Henneberry J. Understanding Urban Development Processes: Integrating the Economic and the Social in Property Research // *Urban Studies*. 2000. Vol. 37, no. 13.
24. Harris R., Cundell I. Changing the property mindset by making research relevant // *Journal of Property Research*. 1995. Vol. 12, no. 1. P. 75–78.
25. Hart C. Doing a Literature Review. London: Sage Publications, 2005.
26. Harvey D. The Urbanisation of Capital. Oxford: Blackwells; Baltimore, MA: John Hopkins Uni Press, 1985.

27. *Harvey J.* Urban Land Economics. London: Macmillan, 1981.

28. *Healey P.* Models of the development process: A review // Journal of Property Research. 1991. Vol. 8. P. 219–238.

29. *Healey P.* An institutional model of the development process // Journal of Property Research. 1992. Vol. 9. P. 33–44.

30. *Healey P., Barrett S.* Structure and Agency in Land and Property Development Processes: some ideas for research // Urban Studies. 1990. Vol. 27, no. 1. P. 89–104.

31. *Healey P., McNamara P., Elson M., Doak A.* Land Use Planning And The Mediation of Urban Change: Interests in land and planning in action. Cambridge: Press Syndicate of University of Cambridge, 1988.

32. *Massey D., Catalano A.* Capital and Land: Landownership by Capital in Great Britain. London: Edward Arnold Publishers, 1978.

33. *Punter J.* Aesthetic control within the development control process: a case study, Paper presented to a conference on local land use planning. Oxford: Oxford Polytechnic, 1985.

34. *Say J.B.* A treatise on political economy: or, The production, distribution, and consumption of wealth. New York: Augustus M. Kelley, 1880.

35. *Schiller R.* The Dynamics of Property Location — Value and the factors which drive the location of shops, offices and other land uses. London: Spon, 2001.

ПРИМЕЧАНИЕ

Авторы — практикующие специалисты

Автор	Год	Профессия
Lichfield	1956	Градостроитель и консультант
Bather	1976	Специалист в области градостроительной деятельности и планирования
Chapman	1978	Институт городского планирования (Town Planning Institute)
Goodchild	1985	Лицензированный сюрвейер
Collins	1999	Специалист банковской сферы
Schiller	2001	Специалист в сфере собственности/недвижимости

3. Что такое девелопмент недвижимости¹

Развитие навыков обучения и мотивации

Для начала поговорим об организации работы и библиографических источниках. Наша профессиональная деятельность подразумевает широкий взгляд на вещи и общую эрудицию, поэтому для ознакомления рекомендовать можно не только книги, в названии которых фигурирует словосочетание «девелопмент недвижимости». Можно начать свое образование с постижения общих основ функционирования экономики, что хорошо изложено в литературе по экономической теории и истории экономической мысли (см., например: [3; 7; 9; 12; 13; 14]). Источники по экономической теории содержат необходимые знания для понимания того, как функционируют фирмы, что такое потребности человека, что такое спрос и предложение, каковы основы функционирования рынков стандартизированных товаров и товаров уникальных, к которым относятся земельные участки. В разделе «Макроэкономика» излагаются сведения о механизме денежно-кредитного и финансового регулирования, о влиянии государственной экономической политики на развитие страны

¹ Раздел подготовлен по материалам лекций, прочитанных А.Б. Брилем 1 и 8 октября 2016 года магистрантам программы «Экономика недвижимости и девелопмент территорий» в Уральском государственном экономическом университете (Екатеринбург).

и ее территорий, о деятельности государственных институтов и организаций, ответственных за реализацию государственной политики (Центральный банк России, Министерство финансов России и др.).

Учитывая, что девелопмент представляет собой вид предпринимательской деятельности, полезно ознакомиться с работами авторов, которые профессионально пишут об основах организации бизнеса и предпринимательской деятельности (см., например: [2]). Самое главное, что необходимо извлечь из такой литературы, — это понимание того, что существуют ресурсы, мобилизацией которых вам предстоит заниматься, и каким образом предприниматель может привлекать и сочетать эти ресурсы для извлечения прибыли.

В.И. Даль характеризовал предпринимателя как затевающего что-то новое, приступающего к чему-то значительному. Вы должны по-настоящему хотеть сделать мир лучше, создать нечто новое, значительное и четко представлять себе, зачем и почему вы это делаете. В себе необходимо активировать поиск новых решений. Такая мотивация запускает в нужном направлении мыслительный процесс, и вы начинаете осознавать, как привлекать ресурсы, о которых ранее читали только в книгах или слышали в историях успешных людей. Необходимо заглянуть внутрь себя и честно ответить на вопрос самому себе: кто я по своей сути, какой тип доминирует во мне? Наемник, предприниматель по духу, идейный безработный?.. Важно стараться не делать ничего, что ломало бы вашу сущность, отталкиваться от самого себя и самостоятельно сделать важный выбор.

Великий мыслитель Йозеф Шумпетер отмечал, что предприниматель создает несуществующую ранее услугу или продукт, придумывает способы их удешевления, открывает новые рынки и возможности. Предприниматель инновационен по своей сути, он отталкивается не от денег, а от воплощения идеи, следствием чего становятся деньги. Именно на это хотелось бы обратить внимание тех, кто хочет войти в профессию девелопе-

ра и, возможно, сделать эту деятельность своим предпринимательским проектом.

После изучения основ можно переходить к профильным изданиям, которые посвящены экономике и оценке недвижимости и, в частности, девелопменту. Среди работ по экономике недвижимости хотелось бы отметить монографию профессора М.А. Котлярова «Экономика недвижимости» [5], которая представляет собой концентрированный труд, раскрывающий предмет в определенной логике и последовательности. Автор обосновывает содержание и логику курса, переходит к экономическому толкованию земельного участка и объекта недвижимости, расположенного на нем. В доступной форме обосновывается сущность понятий «стоимость» и «цена», представлен механизм функционирования рынка недвижимости. Достоинством данной работы является представление девелопмента недвижимости и территорий как экономического процесса, направленного на удовлетворение меняющихся потребностей людей, связанных с конкретным земельным участком, объектом недвижимости или городской территорией. Разумеется, много полезного можно почерпнуть и в работах других авторов, которые давно пишут на темы, связанные с экономикой и девелопментом недвижимости (см., например: [1; 6]).

Поскольку девелопмент недвижимости — это вид инвестиционной деятельности, то специалистам в данной области необходимы компетенции в сфере инвестиционного анализа и оценки. Здесь можно выделить работы Е.И. Тарасевича (см., например: [11; 10]).

Можно долго перечислять полезные источники — это книги по поведенческой экономике, маркетингу, социологии и даже философии. Однако важно понять: первое, что необходимо выработать для себя, — это система подготовки и освоения знаний в сфере девелопмента и управления недвижимостью. Эта система вам понадобится при работе с реальными объектами недвижимости, следовательно, самое время приступить к формированию данной системы в процессе вашего обучения.

Важны любые нюансы учебной деятельности, ведь вы, по сути, занимаетесь важной работой — организуете свое мышление и приучаете его к новым видам активности, так как потенциально вам придется работать с огромными массивами самой разной информации, взаимодействовать с людьми различных профессий и организовывать их работу. В связи с этим рекомендуется не только слушать и читать, но и вести конспекты, которые помогают строить дополнительные логические связи и постоянно структурировать мысли.

Понятие девелопмента недвижимости

Если мы говорим, что девелопмент недвижимости — это не только вид практической деятельности, но и научное направление, то нам не обойтись без терминологического аппарата и прочной методологической основы. Бессмысленно погружаться в детали и постоянно уточнять значение того или иного термина. Кстати, девелопмент недвижимости — несколько обделенное вниманием методологов направление, что признается и зарубежными авторами. Можно порекомендовать к прочтению небольшие, но очень емкие работы одного из сторонников девелопмента как науки Джеймса Граскэмпа [15], который в сжатой форме дает понимание сути девелопмента недвижимости и его основных участников. Интересен подход автора к понятию недвижимости и девелопмента. Он, в частности, отмечает:

Недвижимость может быть в общем определена как место, выделенное человеком и зафиксированное географически под осуществление деятельности в определенный период. К трем измерениям пространства (длина, ширина и высота) в случае с недвижимостью добавляется четвертое — время, а именно период владения и извлечения выгоды. Это своего рода пространственно-временная характеристика... Фундаментальный элемент в недвижимости заключается в том, что каждая пространственно-временная единица имеет соответствующую стоимость, выраженную в деньгах... Создание и управление этими пространственно-временными единицами называется девелопментом... (цит. по: [5, с. 117]).

Приведем еще одну цитату, которая дает четкое представление об основных группах участников процесса девелопмента недвижимости:

Представление девелопмента недвижимости как взаимодействия двух сторон — потребителя и девелопера, представляется ограниченным, так как взаимоотношения в рамках процесса никогда не будут двухсторонними в силу того, что процесс девелопмента существенно зависит от факторов окружающей среды и прежде всего от наличия объектов инфраструктуры. Именно поэтому исследователи выделяют трех основных участников процесса девелопмента — производителей пространства, его потребителей и создателей объектов инфраструктуры [5, с. 132].

В научной литературе приводится много вариантов определений девелопмента недвижимости. Например, С.Н. Максимов определяет девелопмент как

...способ разрешения противоречия между изменяющимися и возрастающими потребностями общества в услугах, оказываемых с использованием недвижимости, с одной стороны, и наличными качественными и количественными характеристиками недвижимого имущества – с другой [6, с. 9].

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро отмечают, что девелопмент — это

...такие качественные материальные преобразования в объекте недвижимости, которые обеспечивают превращение его в другой, новый объект, обладающий рыночной стоимостью большей, чем стоимость исходного объекта, т.е. девелопмент — это процесс развития объекта недвижимости [4, с. 25].

Мы не будем оригинальны и примем классическое определение девелопмента как многостадийного процесса преобразования незастроенного земельного участка и (или) улучшения на нем находящегося с целью создания дополнительной стоимости объекта. Мы в силах преобразовывать объемные характеристики объекта — длину, ширину, высоту, однако есть еще одна принципиальная характеристика, которую девелопер должен учитывать, — это время. Этапы девелопмента представляют собой своеобразную трансформацию пространственно-временной

характеристики объекта недвижимости. На каждом этапе девелопмента в силу этого может создаваться (либо утрачиваться) стоимость объекта. На каждом этапе принципиально оценивать возможности собственного или привлеченного финансирования, на каждом этапе, возможно, требуются принципиально иные компетенции и навыки, другие методы управления и ведения бизнеса. На каждом этапе принимаются инвестиционные решения, позволяющие определить целесообразность владения объектом, эффективность его реализации в конкретный момент времени.

Необходимо особо подчеркнуть значение инвестиционного анализа в процессе девелопмента недвижимости. Девелопер мыслит категориями создания инвестиционной стоимости объекта, что реализуется через добавленный денежный поток. Одним из главных критериев эффективности для него выступает ставка капитализации — по сути, соотношение между стоимостью объекта и чистым операционным доходом. Понятно, что если эта ставка равна или даже ниже банковской (например, по депозиту для физических лиц), то эффективность девелопмента низкая, а следовательно, необходимы преобразования объекта для увеличения денежного потока. На эффективность объектов существенное влияние, особенно в нашей стране, оказывает кредитная политика банков. Логично, что высокие ставки кредитования существенно снижают эффективность функционирования коммерческих объектов недвижимости. Однако здесь необходимо акцентировать внимание на том, что даже не величина кредитной ставки тормозит эффективное развитие рынка коммерческой недвижимости в нашей стране. Срок кредитования представляет собой не менее важную проблему. Не надо быть великим экономистом, чтобы понять, что возврат тела кредита и процентов в течение двух-трех лет не позволяет это сделать за счет денежных потоков от самого объекта, если только сумма кредита не составляет малую величину в сравнении с денежным потоком от коммерческого использования объекта. Однако если это так, то снижается смысл кредитования, ведь мало кому не-

обходимы кредитные ресурсы, составляющие незначительную часть их собственного денежного потока.

Таким образом, эффективный девелопер — это специалист, который в состоянии оценить влияние процентной политики центрального банка страны и, как следствие, коммерческих банков на изменение инвестиционной привлекательности объектов недвижимости. Результатом такой оценки становится верное управленческое или инвестиционное решение ценой, возможно, в миллионы.

Технологический цикл и процесс девелопмента недвижимости

На наш взгляд, можно выделить четыре основных элемента процесса девелопмента недвижимости:

- 1) инвестиционный — девелопмент как вид инвестиционной деятельности;
- 2) функциональный — функция объекта, его облик и архитектурная привлекательность;
- 3) градостроительный — объект в контексте городской среды;
- 4) управленческий — управление проектом создания, преобразования и реализации объекта.

Объем монографии не позволяет полностью раскрыть каждое заявленное направление, тем не менее мы сделаем необходимые комментарии.

Один из вопросов, который возникает в практике девелопмента, — кто является главным в этом процессе. Данный вид деятельности сочетает десятки профессий, компетенций и навыков, а значит, конфликты неизбежны. И здесь стоит подчеркнуть, что к конфликту как термину и как процессу следует относиться нормально. Конечно, при этом имеется в виду цивилизованная форма его проявления, т.е. столкновение или пересечение интересов, требующее урегулирования.

Девелопмент — это не только собственно процесс строительства, это предпринимательская и инвестиционная деятель-

ность, подразумевающая организацию ресурсов с целью обеспечения требуемой доходности на капитал. Соответственно, главной стороной, способной скоординировать эти процессы, может быть только девелопер. В нашей стране еще нет устоявшегося представления о девелопменте как об организующей силе. Нет официально и такой профессии, как девелопер. Конечно, сложно объяснить архитектору, строителю, проектанту, маркетологу, аналитику, что может существовать сила, способная не только организовать деятельность всех этих разных субъектов с набором совершенно различных компетенций, но и параллельно удовлетворить интересы инвестора или кредитора и собственника проекта в случае, если инвестор и собственник не совпадают в одном лице.

Постепенно этот подход приживается на рынке девелопмента нашей страны. Приходит осознание, что интеграция ресурсов и компетенций для достижения инвестиционных целей — это уникальный вид деятельности.

Осознание функции объекта далеко не простой вопрос. Здесь выделим два аспекта функциональности создаваемого объекта недвижимости. Прежде всего, речь идет о назначении объекта — торговое, административно-офисное, производственное, складское, гостиничное, социально-бытовое и др. По вопросу классификации объектов и видов использования земельных участков сказано и написано немало. Однако меньше внимания уделяется второму аспекту — функциональности и удобству объекта для потребителя и пользователя. Можно создать объект торгового назначения, который при этом будет функционально неудобен для торговли.

Мы не случайно упомянули о конфликте. Именно в этом направлении уместен пример о часто возникающем на практике непонимании между девелопером и архитектором, когда в противоречие входят категории функциональности и красоты.

Транслировать идею о конкретной функции создаваемого или преобразуемого объекта недвижимости представителям всех сторон девелоперского процесса — одна из основных задач

организатора этого процесса. Иными словами, деятельность девелопера — это постоянное разрешение конфликтов в сложных системах взаимодействия функциональности объекта и таких критериев, как красота и облик, стоимость, безопасность, привлекательность и т.д.

Градостроительный аспект в системе девелопмента можно также прокомментировать через призму понятия конфликта. Однако сначала уделим немного внимания собственно понятию градостроительной деятельности. Согласно п. 1 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ (Федеральный закон от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ):

...градостроительная деятельность — деятельность по развитию территорий, в том числе городов и иных поселений, осуществляемая в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства, эксплуатации зданий, сооружений.

Не комментируя многогранность и всесторонность этого определения, отметим лишь, что в процессе девелопмента актуальным вопросом является сочетание объекта с окружающей городской средой, что иногда вызывает конфликты. Эти конфликты могут иметь экономическую, техническую, юридическую, социальную, даже культурную и эстетическую природу. Учет этого фактора крайне важен для эффективного девелопмента. Дело в том, что риски окружающей среды наиболее существенны, так как зачастую носят объективный характер и не могут быть минимизированы при помощи управленческих решений. Что касается рисков размещения объектов, то неверно выбранное место может оказаться фатальным для всего проекта. Как отмечалось, современному девелоперу необходимы компетенции из сферы оценочной деятельности, в данном случае — знания о факторах и способах оценки так называемого внешнего износа объекта, который представляет собой утрату стоимости объекта под действием неблагоприятных факторов внешней среды.

Управленческому аспекту девелопмента мы намерены уделить несколько больше внимания. Прежде всего выделим основные стадии процесса управления девелопментом недвижимости:

- 1) выбор земельного участка и оформление прав на него;
- 2) разработка концепции объекта недвижимости, планируемого на данном земельном участке;
- 3) определение способов финансирования, привлечение инвестиций;
- 4) первый этап работы службы заказчика — сбор технических условий, подготовка задания на проектирование;
- 5) проектирование;
- 6) второй этап работы службы заказчика — получение разрешения на строительство;
- 7) строительство объекта и осуществление функции технического надзора;
- 8) третий этап работы службы заказчика — сдача объекта и регистрация прав;
- 9) коммерциализация объекта (продажа объекта, сдача в аренду, иные варианты выхода из проекта).

Работа управляющей компании важна на всех стадиях девелопмента объекта недвижимости: на этапе проектирования она предполагает взаимодействие с проектантами, корректную постановку и контроль исполнения технического задания; на этапе строительства — контроль соблюдения всех технических аспектов проекта; в процессе брокериджа — формирование пула арендаторов, взаимодействие с профессиональным посредником-брокером; на стадии фасилити-менеджмента¹, т.е. техниче-

¹ Заимствование англоязычных терминов повсеместно распространено в секторе девелопмента и управления недвижимостью. В частности, в управлении собственностью различают Facility Management (управление инфраструктурой объекта недвижимости — техническое обслуживание, уборка, взаимодействие с поставщиками услуг), Property Management (управление финансовыми потоками объекта, взаимодействие с арендаторами и иными клиентами), Asset Management (управление объектом недвижимости как инвестиционным активом, частью портфеля активов, актуализация портфеля недвижимости).

ского управления объектом; обеспечение финансового потока на всей протяженности жизненного цикла объекта. Таким образом, организация работы управляющей компании — это неотъемлемая часть работы девелопера; эти два направления — девелопмент и управление недвижимостью — тесно переплетаются и в результате определяют эффективность созданного объекта.

Кратко прокомментируем некоторые выделенные элементы процесса девелопмента недвижимости.

В вопросе выбора земельного участка стоит отметить важность правовых аспектов. Необязательно речь идет только о праве собственности и экспертизе с целью установления возможных ограничений, проверке истории земельного участка, оценке вероятности появления требований третьих лиц в отношении данного земельного участка. Не будем повторять очевидные вещи о том, что необходимо проверять соответствие категории и вида разрешенного использования земельного участка вашим планам. Следует также изучить положения Генерального плана развития города в части интересующего вас места и обратиться к требованиям правил землепользования и застройки.

Дополнительные трудозатраты у девелопера возникнут в случае, если приобретается участок на праве аренды. Формы такого приобретения могут быть разными: прямая сделка купли-продажи прав аренды, приобретение прав аренды на конкурсе или аукционе. В этом случае актуальными становятся вопросы экспертизы стоимости прав в отношении участка, а также условий договора аренды, который вы планируете заключить или права и обязанности по которому перейдут к вам.

Подчеркнем, что с самого первого действия девелопер становится бизнес-единицей, которая собирает на своем балансе все капитальные и текущие затраты по проекту. Крайне важно изначально организовать единый и системный учет, что впоследствии позволяет определить реальную эффективность созданного объекта (например, рассчитать рентабельность инвестиций) и квалифицированно обосновать стоимость проекта с позиции понесенных затрат.

На стадии разработки концепции объекта важным звеном является квалифицированное обоснование варианта наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ) земельного участка. Концепция ННЭИ достаточно полно описана в литературе и представляет собой

...использование свободного или застроенного участка земли, который юридически возможен и соответствующим образом оформлен, физически осуществим, обеспечивается соответствующими финансовыми ресурсами и дает максимальную стоимость [8, с. 261].

Организация финансирования представляет собой один из ключевых этапов, определяющих эффективность всего процесса девелопмента. На данном этапе проводится подготовка и экспертиза бизнес-плана и инвестиционного проекта, после чего у девелопера появляется необходимая основа для переговоров с поставщиками финансовых ресурсов. Тематика финансовых аспектов девелопмента заслуживает отдельного исследования, поэтому приведем упрощенное, но проверенное практикой изречение: «Нет денег — не строй!». Если у девелопера нет ясности, откуда могут появиться финансовые ресурсы перед началом конкретной стадии девелопмента, то вряд ли эти ресурсы появятся сами по себе только от того, что вы включились в очередную стадию строительства. Очевидно, что обеспечение финансирования — это ключевая задача девелопера проекта.

Характеризуя стадии девелоперского процесса, мы упомянули службу заказчика. Роль этого подразделения очень важна. Экономия на службе заказчика может создать множество отложенных проблем и последующих серьезных убытков. Специалисты, которые подбираются в службу заказчика, должны быть не только квалифицированными в своей профессиональной сфере деятельности, но и хорошими переговорщиками и, возможно, даже лоббистами, ведь им необходимо активно взаимодействовать с внешними партнерами и регулирующими инстанциями, что подразумевает навыки профессионального общения и способности выстраивать деловые связи.

Что касается первого этапа работы службы заказчика, который связан с изучением технических условий и подготовкой технического задания на проектирование, можно отметить, что это одна из самых затратных с точки зрения времени и труда процедур, во многом определяющих успех всего последующего процесса девелопмента.

Именно на этапе проектирования воплощается на практике ранее упомянутая идея функциональности объекта, что выражается в соблюдении баланса интересов потенциального потребителя, инвестора, в учете вопросов надежности и безопасности, эстетического облика объекта¹. На данном этапе закладываются риски функционирования объекта, устранение которых на протяжении всего жизненного цикла объекта невозможно либо влечет за собой существенные капитальные затраты (имеются в виду неэффективные архитектурные, планировочные и технические решения, подбор материалов, оборудования, инженерных систем и т.п.). Идеально, если представители проектной организации обладают навыками экономического мышления и знакомы с дисциплиной «Экономика строительства».

На стадии проектирования также важно решить вопрос независимой экспертизы проекта и установить формы последующего контроля в процессе реализации проектных решений.

В качестве второго этапа работы службы заказчика мы выделили получение разрешительной документации на строительство. Именно на этом этапе проявляются возможности сформированной службы заказчика решать возникающие проблемы и выступать в качестве эффективного контактного звена при взаимодействии с регулирующими и контролирующими инстанциями. Вопросы получения конкретных разрешительных

¹ Здесь уместно вспомнить великого древнеримского архитектора Витрувия (I век до н.э.), который изложил свои идеи в трактате «Десять книг об архитектуре». Витрувий, в частности, выделил несколько основополагающих принципов архитектуры, среди которых: расположение и основа (*dispositio*); порядок и пропорции (*ordination*); композиция (*eurythmia*); симметрия (*symmetria*); декорация и оформление (*dekor*); экономическая эффективность и использование (*distributio*). Его знаменитая триада «прочность — польза — красота» на века определила требования к архитектурным решениям.

документов из ответственных инстанций выходят за рамки данной работы, отметим лишь, что в работе службы заказчика необходимо квалифицированное юридическое звено для оценки правовых последствий или действий на той или иной стадии получения разрешительной документации.

Процесс строительства и осуществления технического надзора подразумевает выбор эффективного генерального подрядчика и контроль пула ваших субподрядчиков, которых могут быть десятки. Степень интенсивности этого контроля — это вопрос взаимодействия с генеральным подрядчиком, однако практика показала, что девелопер не должен устраняться от контроля за работой субподрядчиков. Российские реалии таковы, что девелопер в любом случае постоянно вовлечен в процесс строительства и осуществляет текущий контроль, что особенно актуально при производстве так называемых скрытых работ.

Третий этап работы службы заказчика — сдача объекта государственной комиссии и его правовое оформление. Чтобы продемонстрировать серьезность процедуры ввода объекта в эксплуатацию, приведем примеры оснований для отказа в предоставлении этой государственной услуги. В частности, отказ можно получить, если:

отсутствует полный пакет документов, необходимых для предоставления государственной услуги;

объект капитального строительства не соответствует требованиям градостроительного плана земельного участка или требованиям, установленным в разрешении на строительство;

параметры построенного, реконструированного объекта капитального строительства не соответствуют проектной документации;

застройщик не предоставил сведения о сетях инженерно-технического обеспечения; необходимые копии разделов проектной документации, содержащие схему планировочной организации земельного участка; перечень мероприятий по охране окружающей среды, обеспечению пожарной безопасности, обеспечению соблюдения требований энергетической эффективности

и требований оснащенности зданий, строений, сооружений приборами учета используемых энергетических ресурсов и др.

Полагаем, что данный перечень красноречиво свидетельствует о том, насколько профессиональной должна быть служба заказчика и какую цену можно заплатить в случае ошибок в ее деятельности.

На этапе коммерциализации сданного в эксплуатацию объекта девелопер взаимодействует с профессиональными посредниками (брокерами), которые наполняют объект арендаторами, либо занимается реализацией объекта. Мы не будем приводить все разнообразие возможных вариантов коммерциализации объекта или взаимодействия с инвестором. Отметим лишь, что, выражаясь девелоперским языком, на этом этапе наступает очередная точка выхода из проекта, что, впрочем, необязательно закончится продажей объекта, может перейти в следующую стадию — профессионального управления действующим объектом.

Если представить наиболее типичное использование объекта коммерческой недвижимости — его сдачу в аренду, то при этом необходимо руководствоваться следующим:

если изначально в процессе девелопмента не принимала участие профессиональная управляющая компания, то ей следует «заходить» на объект за полгода до сдачи объекта в эксплуатацию (до принятия и тестирования всех систем здания, которые ей потом придется эксплуатировать);

требуется качественная проработка проекта договора аренды, предлагаемого потенциальному клиенту, оценка юридических и иных рисков, вытекающих из его положений;

важен контакт с руководителем компании-арендатора (что не всегда возможно, если в вашем городе представлены дочерние подразделения крупной компании, обособленные или внутренние ее подразделения), либо с лицами, уполномоченными принимать решения по вопросам арендных отношений;

работа управляющей компании — это элемент капитализации стоимости всего бизнеса, что станет особенно актуально, если объект будет продаваться как действующий бизнес;

работа управляющей компании должна быть организована таким образом, чтобы на каждом этапе развития у девелопера было представление о стадии жизненного цикла основных систем объекта, чтобы он мог прогнозировать возможные проблемы и принимать меры до их возникновения¹;

необходимо наладить систему оценки эффективности работы управляющей компании, что реализуется в финансово-экономических показателях, методология расчета которых понятна внешнему пользователю, а также в виде соответствующих стандартам принципов составления внутренней отчетности;

в управляющей компании налажены корпоративные процедуры, регламентированы основные процессы и функции.

Профессиональное самоопределение и компетенции девелопера

Можно по-разному подходить к выбору специализации на рынке девелопмента недвижимости. К сожалению, пока официальные источники в этом не помогут, поскольку профессиональные стандарты в нашей стране еще только начинают разрабатываться и можно найти лишь элементы, которые так или иначе относятся к девелопменту в таких направлениях, как градостроительство, экономика, менеджмент, строительство и др. Рано или поздно и в сфере девелопмента появится профессиональный стандарт, содержащий перечень компетенций, необходимых для профессиональной девелоперской деятельности. Нам не менее трудно ориентироваться и в федеральных образовательных стандартах высшего образования по направлениям подготовки бакалавриата и магистратуры, в которых ни девелопмент, ни недвижимость не удостоены отдельным вниманием.

Мы уже говорили о мотивации человека, желающего стать предпринимателем и добиться успеха в девелопменте. Добавим,

¹ Режим обслуживания объекта, при котором управляющая компания реагирует на проблему только при ее появлении, не без иронии получил название «ответной эксплуатации». Необходимо стремиться к тому, чтобы удельный вес такого рода «ответных» мероприятий в общем объеме работы по управлению объектом был незначительным.

что будущему девелоперу очень пригодятся такие качества, как упорство (понимание, что профессиональная деятельность представляет собой баланс побед и поражений); целеполагание, способность пробуждать в людях энтузиазм; разумная агрессивность (можно сказать, спортивная злость, готовность предпринимать дополнительные усилия для достижения целей и осознавать, что каждый день работы девелопера — это своего рода битва); скорость и стойкость в принятии решений; хорошая интуиция.

Возможно, будущий девелопер придет в профессию, обладая общими компетенциями (в сфере менеджмента, финансов, архитектуры, строительства, инвестиционной аналитики), и постепенно подойдет к выбору специализации, которая может выбираться по функциональному признаку и назначению объектов недвижимости (административно-офисные здания, торговоразвлекательные объекты, промышленные, складские, гостиничные и т.п.). Какое бы направление вы ни выбрали, в каждом из них еще предстоит создать методологию управления и девелопмента, разработать профессиональные стандарты, что лишь подтверждает перспективность нашего вида деятельности.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2013.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учебник. М.: Бусыгин, 2003.
3. Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2011.
4. Девелопмент недвижимости: учеб. пособие / под общ. ред. И.И. Мазура, В.Д. Шапиро. М.: ЕЛИМА: Изд-во «Омега-Л», 2010.
5. Котляров М.А. Экономика недвижимости: монография. Екатеринбург, 2016.
6. Максимов С.Н. Управление девелопментом недвижимости: учебник. М.: Проспект, 2015.
7. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. 4-е изд. / пер. с англ. А. Смольского, О. Табеловой. СПб.: Питер, 2009.
8. Оценка недвижимости / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007.
9. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория: полный курс МВА. М.: Рид Групп, 2011.

10. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости. СПб.: СПбГТУ, 1997.

11. Тарасевич Е.И. Финансирование инвестиций в недвижимость. СПб.: СПбГТУ, 1996.

12. Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. 2-е изд., стер. М.: Изд-во «Дело» при участии Изд-ва «Catalaxu», 1992. 704 с.

13. Холопов А.В. История экономических учений: учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2016. 384 с.

14. Экономическая теория: учебник / под ред. Е.Н. Лобачевой. 2-е изд., перераб и доп. М.: Высшее образование, 2009.

15. Graaskamp J.A. Fundamentals of Real Estate Development. 3rd printing. ULI, 1989.

4. Дилемма развития системы расселения¹

За последние годы при весьма значительных объемах градостроительного проектирования по требованию Градостроительного кодекса так и не разработана Схема территориального планирования Российской Федерации. Не определилась Градостроительная доктрина России, которая должна выражать основные намерения государства по развитию системы расселения в связи с уже оформленными доктринами — оборонной, экологической, климатической. Последнее довольно странно: государство выражает свои намерения по развитию в связи с климатическими изменениями на 50-летний период, хотя природная стихия климата не подчиняется воле государства в любой ее форме, а развитие системы расселения, прямо зависящей от задач развития государства, никак не сформулировано.

При этом появляются отдельные программные документы, противоречащие друг другу и не связанные в единую систему. Так, появляется постановление Правительства РФ о развитии 26 агломераций крупных городов России, но какие-либо практические шаги отсутствуют. Принято постановление по развитию

¹ Статья изначально опубликована в Академическом вестнике УралНИИпроект РААСН (2012. № 3). Перепечатывается с разрешения правообладателей — автора и филиала ФГБУ «ЦНИИП Минстроя России» УралНИИпроект.

моногородов, но практические действия также незначительны и носят скорее «пожарный» характер. Продолжают приниматься отдельные программы по развитию регионов, традиционно это Дальний Восток и Север, сейчас к ним добавлены Кавказ и вовсе отдельные города — Сочи, Владивосток, Сколково; разрабатываются предложения по развитию «полосовой» системы расселения вдоль основных транспортных магистралей и рек восточной части страны.

Все эти постановления, программы и предложения носят прямо противоположный характер, отчего возникает ощущение отсутствия ясной цели, неуверенности принимаемых решений. Не подвергая их критике — государство обязано заботиться о развитии своих территорий в той или иной форме, а научные идеи имеют право на существование, — можно сформулировать вопрос: в чем причина этой двойственности мышления, разницы позиций? Имеет ли она некие объективные обстоятельства? По нашему представлению, корень этих проблем кроется в двух принципиально разных подходах к формированию системы расселения России.

Проблема развития системы расселения России исходит из двух базовых показателей: размер национальной территории и численность населения страны.

Россия имеет самую большую территорию — более 17 млн км² и при этом далеко не самую большую численность населения 143 млн чел. Средняя плотность населения — 8 чел./км²; для сравнения: США — 30 чел./км²; Германия — 229; Франция — 109; Нидерланды — 390 чел./км². При этом основная территория России заселена крайне мало: севернее 60° с. ш. и восточнее 80° в. д. плотность менее 1 чел./км², а это более 60% территории страны.

У России физически не хватает ресурсов для освоения своей территории — людских, материальных, финансовых. Факторами, осложняющими освоение территории, являются климат и горный рельеф, вечная мерзлота, высокая заболоченность, холодный резко континентальный климат. При этом сложилась

ситуация, когда центры добычи сырья и его переработки, центры производства энергии и ее потребления значительно удалены друг от друга, что требует огромных затрат на развитие инфраструктуры.

Основываясь на этих реалиях, представляется наиболее целесообразным осваивать сравнительно небольшие территории в наиболее развитых районах страны, концентрируя на них население и производственные мощности. При этом будут минимизироваться затраты на подготовку территорий, развитие транспортной и инженерной инфраструктуры, строительство и кооперацию промышленных связей. Это разумный и прагматичный подход — принцип минимализации затрат, хорошо понятный органам власти на всех ее уровнях. Этот же принцип активно использовался на всех этапах советского градостроительства. Достаточно привести базовый принцип развития социалистического города, сформулированный вначале 1930-х годов на научной конференции по градостроительству: «Социалистический город есть город при промышленности. Жилье должно размещаться так близко к промышленности, как это возможно, но так, чтобы не мешать развитию промышленности». Из этого принципа ясно, почему огромное количество жилья расположено в санитарно-защитных зонах предприятий и по современным требованиям подлежит выносу — только в Свердловской области это более 8 млн м². По этому же принципу — максимальная компактность и минимальные размеры функциональных зон — разрабатывались генпланы городов. Отсюда и «Москва в границах МКАД», и компактный Свердловск-Екатеринбург. Именно в этом состоит причина транспортного коллапса городов, отсутствие в них зеленых пространств, рекреационных и спортивных территорий, переуплотнение жилого фонда. К концу 1990-х — началу 2000-х годов подобные подходы стали неприемлемыми, но идеология минимализации затрат сохранилась.

Она нашла свое выражение в развитии агломераций, при котором допускается сокращение населения в малых городах, не входящих в состав агломерации. Логика этого так же понятна —

население концентрируется на ограниченных территориях, сокращаются затраты по его социальному обслуживанию, транспортные и инженерные затраты. И чем крупнее агломерация, тем сильнее ее влияние и тем в большем радиусе происходит отток населения, естественное «опустынивание» территории.

Принцип минимализации затрат в градостроительном плане точки зрения развития систем расселения означает приоритет развития агломераций и групповых систем расселения, связанных экономическими связями и транспортом. Это путь интенсивного развития ограниченных территорий, в идеале — минимально допустимых по функциональным требованиям.

Наряду с этим подходом в России ясно выражена тенденция территориального развития системы расселения. Это стремление русской нации на восток и на север, выраженное в простой формуле М.В. Ломоносова: «Богатство России прирастать будет Сибирью». Это стремление к пространственному развитию с XVI века не прекращалось, а только нарастало, пережив несколько «волн развития»:

XVI век — «разведывательные» подходы, создание единичных опорных пунктов в Сибири, на Крайнем Севере и Дальнем Востоке, завоевание Сибири Ермаком;

XVII–XVIII века — постепенное развитие этих опорных поселений, создание промышленной базы на Урале, в Западной Сибири и на Алтае;

XIX век — массовое переселение крестьян в Сибирь в период столыпинских реформ, строительство Транссибирской железнодорожной магистрали, развитие портов и баз флота на Дальнем Востоке;

первая половина XX века — индустриальное развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока, строительство новых городов;

вторая половина XX века — активное развитие нефтегазовых районов Западной Сибири, развитие железнодорожных связей (строительство БАМ);

начало XXI века — строительство газотранспортных коридоров на восток, развитие северных и восточных месторождений нефти и газа на шельфе, планы по строительству МТК-2 Берлин — Варшава — Москва — Токио, планы по развитию Северного морского пути.

Это ясно выраженное устремление России к океану есть выражение ее геополитических намерений и геополитической воли — освоить экономический потенциал территории русской нации и обеспечить удержание и защиту этой территории. Территория без населения — нонсенс, она становится «ничьей», т.е. предметом устремлений других наций. Это ясно выражено в доктрине М. Тэтчер о «несправедливом» распределении территорий и ресурсов, находящее отражение в концепции «Россия сберегает свои ресурсы для всего мира». Рассматривая эту проблему, крайне сложно разделить вопросы развития системы расселения и геополитических национальных задач.

Удержание национальных территорий — важнейшая задача наций и создаваемых ими государств, причина всех военных конфликтов, кроме Троянской войны. Восточные территории России не составляют исключения, только в XX веке здесь вернулись вооруженные конфликты с США и Антантой, Японией, Китаем. Сегодня территориальные конфликты выражены в контрабандной добыче природных ресурсов на суше и море.

Для удержания территории необходимо развивать, возможно, более широкую сетевую систему расселения, охватывая ею возможно большую территорию, создавая опорные пункты по контролю за территорией, особенно в приграничных районах. Это путь экстенсивного развития системы расселения.

Два изложенных принципа создают дилемму развития системы расселения России: если с точки зрения экономики выгодно и необходимо развитие ограниченных территорий, то с точки зрения эффективности использования территорий и их удержания столь же необходимо развитие максимально больших территорий. Одновременно существуют и являются одинаково

важными две взаимоисключающие тенденции развития системы расселения России.

Результатом существования дилеммы развития системы расселения России является борьба научных мнений и прогнозных теоретических разработок, влияющих на решения Схемы территориального планирования Российской Федерации и ее субъектов, сторонники которых придерживаются двух противоположных принципов. В этих условиях отсутствует возможность определить единственный приоритет развития, что не позволяет сформулировать Градостроительную доктрину России и разработать проект Схемы территориального планирования Российской Федерации, а субъекты РФ самостоятельно выбирают цели развития территорий.

Следует отметить, что дилемма развития системы расселения существует далеко не во всех странах: чем меньше территория страны и больше численность ее населения, тем меньше вероятность ее возникновения. В качестве примеров стран, не имеющих такой проблемы, могут быть названы территориально небольшие страны Европы: Нидерланды, Бельгия и даже сравнительно крупные Италия, Франция; а в Азии — Южная Корея. Проблемными в этом отношении являются Канада, обладающая обширными северными территориями, ряд африканских стран — Египет, Ливия, Мали. В последней это выразилось в крайней форме — захвате почти половины территории, не имеющей развитой системы расселения, мятежными племенами туарегов в начале 2012 года, что еще раз подтверждает истину: нельзя удержать незаселенную территорию.

Важно и то, что научные знания о развитии различных форм расселения, отвечающие принципам дилеммы системы расселения, развиты далеко не одинаково. Если вопросы развития крупнейших городов и формирования на их базе агломераций изучаются с 1970-х годов, им посвящено большое число научных работ, то вопросы сетевого расселения и взаимосвязи системы расселения с геополитическими задачами начали рассматриваться только в последнее десятилетие, после распада

СССР и осознания новых реалий геополитического положения России. Как следствие, принципы интенсивного развития ограниченных территорий агломераций имеют больше сторонников и лучшее научное обеспечение, чем принципы экстенсивного сетевого развития.

Признавая наличие дилеммы системы расселения России и учитывая сложившуюся неравномерность системы расселения, находящуюся в различных стадиях развития, а также изменившееся положение большого числа субъектов Российской Федерации, ставших из внутренних районов СССР приграничными районами РФ, можно сделать вывод: невозможно выбрать некую единственную для всей территории Российской Федерации основу для развития системы расселения. Она должна быть различна для определенных территорий в зависимости от целей их использования и уже существующей на них системы расселения. При этом должны учитываться не только градостроительные условия территории, но и ее геополитическое значение и роль в историческом процессе развития страны на достаточно далекую перспективу, а сама задача формирования системы расселения становится государственной.

Библиографический список

1. *Мазаев Г.В.* Прогнозирование вероятностного развития градостроительных систем: учеб. пособие, Екатеринбург: Архитектон, 2005.
2. *Мазаев Г.В.* О схеме территориального планирования Свердловской области // Градостроительство. 2010. № 5. С. 26–32.

5. Оценка финансовых рисков и конкурентоспособности застройщиков и девелоперов

В условиях глобальной макроэкономической и геополитической нестабильности крайне актуален текущий мониторинг и анализ динамики ключевых индикаторов финансово-хозяйственной деятельности ведущих застройщиков и девелоперов. Это обусловлено тем, что в период рецессии платежеспособный спрос на строительную продукцию существенно снижается, выручка резко падает, вследствие чего финансовое положение участников строительного рынка становится нестабильным.

В качестве примеров можно приводить приостановление проектов строительства, реализуемых застройщиками, которые являлись партнерами крупнейших банков, были аккредитованы для ипотечного кредитования. Таким образом, классические банковские методики анализа финансовой устойчивости и кредитоспособности застройщиков в текущей ситуации также дают сбой: если ранее аккредитация банком объекта для ипотеки означала признание его надежности, то теперь эта система срывает далеко не всегда.

Как отмечают ведущие эксперты рынка недвижимости, увеличение сроков экспозиции объектов недвижимости приводит к существенному снижению прибыли предприятий отрасли.

Следствием этого становится увеличение рисков и сокращение кредитования девелоперских проектов. В результате проектное кредитование со стабильными условиями, которые соответствуют реальным параметрам инвестиционных проектов, становится недоступным для участников рынка недвижимости.

С учетом вышесказанного крайне актуальным представляется вопрос достоверной оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности застройщиков и девелоперов. Эффективным инструментом, позволяющим выявить экономические риски, является оценка конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, значимость индикаторов которой отмечается ведущими специалистами в области стратегического менеджмента (см., в частности: [5; 7; 8]). При этом в качестве наиболее достоверного метода оценки конкурентоспособности предприятий можно рекомендовать использование динамического метода, который позволяет весьма эффективно оценивать конкурентоспособность как в статике, так и в динамике [2]. Применение указанного подхода делает возможным анализ динамических рядов общих и частных показателей конкурентоспособности как отдельных компаний, так и групп предприятий. При этом методологическая основа оценки конкурентоспособности достаточно проста, чтобы обеспечить возможность проведения расчетов не только текущего (анализируемого) периода, но и в ретроспективе, что, в свою очередь, позволяет на основе полученных динамических рядов проводить факторный анализ и прогнозирование уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов [3].

Кратко изложим суть подхода и его математический аппарат. Динамический метод предполагает определение ключевых индикаторов деятельности хозяйствующего субъекта и применение в отношении них динамического анализа. В качестве ключевых показателей деятельности компании рассматриваются: операционная эффективность (рентабельность хозяйственной деятельности), стратегическое позиционирование (динамика доли рынка), а также финансовая устойчивость (ликвидность). Далее, путем интеграции указанных индикаторов в единый показатель

производится оценка уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия:

$$K = K_R \times K_I \times K_L, \quad (1)$$

где K — уровень конкурентоспособность анализируемого предприятия; K_R — коэффициент операционной эффективности; K_I — коэффициент стратегического позиционирования; K_L — коэффициент финансового состояния.

Коэффициент операционной эффективности определяется следующим образом:

$$K_R = \frac{R_A}{R_S}, \quad (2)$$

где R_A — операционная эффективность анализируемого предприятия за отчетный период; R_S — операционная эффективность по выборке за отчетный период.

Поясним, что под выборкой понимается совокупность конкурентов, сопоставление с которой позволяет оценить конкурентоспособность исследуемой компании. Выборка может состоять из одного предприятия-конкурента — в этом случае определяется индивидуальный показатель конкурентоспособности рассматриваемого предприятия в сравнении с выбранным конкурентом; из нескольких предприятий-конкурентов — рассматривается конкурентоспособность предприятия в сравнении с группой выбранных конкурентов; из всех конкурирующих предприятий отрасли — здесь уже «устанавливается» отраслевой показатель конкурентоспособности предприятия в сравнении со всеми действующими предприятиями отрасли.

$$R_A = \frac{S_A}{E_A}, \quad (3)$$

где S_A — выручка (sales) анализируемого предприятия за отчетный период; E_A — издержки (expenses) анализируемого предприятия за отчетный период.

$$R_s = \frac{S_s}{E_s}, \quad (4)$$

где S_s — выручка по выборке за отчетный период; E_s — издержки по выборке за отчетный период.

Под издержками понимаются все затраты предприятия (включающие как непосредственно себестоимость, так и коммерческие, управленческие и прочие расходы предприятия), а также совокупность обязательных платежей в бюджеты всех уровней, не входящую в указанные категории затрат. В общем случае состав издержек должен удовлетворять следующему условию: чистая прибыль предприятия есть выручка, уменьшенная на издержки. Отметим, что в зависимости от целей исследования и наличия исходных данных состав издержек может варьировать. В частности, для анализа конкурентоспособности основной деятельности допустимо в качестве издержек принимать только операционные затраты.

Коэффициент стратегического позиционирования:

$$K_I = \frac{I_A}{I_s}, \quad (5)$$

где I_A — индекс изменения выручки анализируемого предприятия за отчетный период; I_s — индекс изменения выручки по выборке за отчетный период.

$$I_A = \frac{S_A}{S_{0A}}, \quad (6)$$

где S_A — выручка анализируемого предприятия за отчетный период; S_{0A} — выручка анализируемого предприятия за предшествующий период.

$$I_s = \frac{S_s}{S_{0s}}, \quad (7)$$

где S_s — выручка по выборке за отчетный период; S_{0s} — выручка по выборке в предшествующем периоде.

Коэффициент финансового состояния:

$$K_L = \frac{L_A}{L_S}, \quad (8)$$

где L_A — ликвидность анализируемого предприятия на конец отчетного периода; L_S — ликвидность по выборке на конец отчетного периода.

$$L_A = \sqrt{\frac{CA_A}{CL_A}}, \quad (9)$$

где CA_A — оборотные активы (current assets) анализируемого предприятия на конец отчетного периода; CL_A — краткосрочные обязательства (current liabilities) анализируемого предприятия на конец отчетного периода.

$$L_S = \sqrt{\frac{CA_S}{CL_S}}, \quad (10)$$

где CA_S — оборотные активы по выборке на конец отчетного периода; CL_S — краткосрочные обязательства по выборке на конец отчетного периода.

Поясним, что извлечение квадратного корня из классического коэффициента ликвидности необходимо, чтобы снизить статистическую вариацию значений коэффициента финансового состояния. В противном случае, в силу большей статистической вариации, основным фактором формирования показателя конкурентоспособности предприятия становится величина ликвидности, что не является корректным.

Тогда с учетом выражений (2), (5) и (8) получаем:

$$K = \frac{R_A}{R_S} \times \frac{I_A}{I_S} \times \frac{L_A}{L_S}. \quad (11)$$

Критериальные значения коэффициента конкурентоспособности можно определить следующим образом: чем выше K , тем более конкурентоспособно по отношению к выборке анализируемое предприятие. Если $0 < K < 1$, то конкурентоспособность предприятия по отношению к выборке низкая (чем ближе к нулю, тем ниже конкурентоспособность). При $K = 1$ конкурентоспособность предприятия идентична конкурентоспособности выборки. При $K > 1$ конкурентоспособность предприятия выше, чем по выборке.

Рассматривая выражение (11), заметим, что в числителе указанного соотношения находятся показатели, отражающие эффективность хозяйственной деятельности анализируемого предприятия, а в знаменателе — эффективность хозяйственной деятельности по выборке. Следовательно, числитель и знаменатель выражения (11) можно рассматривать как интегральные величины, отражающие эффективность использования экономических ресурсов исследуемым хозяйствующим субъектом и по выборке соответственно. Это позволяет нам представить общий показатель конкурентоспособности предприятия в разрезе объектов сопоставления.

Пусть

$$K_A = R_A \times I_A \times L_A, \quad (12)$$

где K_A — коэффициент эффективности использования ресурсов анализируемого предприятия;

$$K_S = R_S \times I_S \times L_S, \quad (13)$$

где K_S — коэффициент эффективности использования ресурсов по выборке.

Тогда показатель конкурентоспособности предприятия может быть представлен следующим образом:

$$K = \frac{K_A}{K_S}. \quad (14)$$

Значения коэффициента эффективности использования ресурсов не поддаются строгому нормированию, однако учитывая то, что величина каждого сомножителя, участвующего в расчете указанного коэффициента, в аспекте обеспечения эффективности имеет необходимое значение более единицы, можно утверждать, что рекомендуемое значение коэффициента эффективности использования ресурсов также более единицы.

Разложение показателя конкурентоспособности предприятия по объектам сопоставления в сочетании с анализом динамики этих показателей позволяет делать выводы о том, что послужило основной причиной сложившегося уровня конкурентоспособности: высокая эффективность деятельности рассматриваемого хозяйствующего субъекта, низкая эффективность выборки и т.д.

Очевидно, что без учета динамики величина даже самого важного индикатора не позволяет сформировать исчерпывающее представление об анализируемом процессе. И наоборот, любая информация о динамике экономического показателя делает картину процесса более полной. В методологическом отношении ключевой принцип динамического подхода — осуществление расчетов не только за отчетный период, но и за прошедшие периоды. Полученные динамические ряды обеспечивают репрезентативность массива данных и существенно повышают достоверность проводимой оценки.

Чтобы продемонстрировать возможности динамического подхода, далее предлагаем провести оценку и анализ уровня конкурентоспособности ведущих федеральных застройщиков, что позволит идентифицировать и локализовать финансовые риски этих компаний. В качестве объектов анализа были выбраны следующие строительные предприятия.

Группа компаний ПИК¹ основана в 1994 году, является одним из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и других ре-

¹ URL: <http://pik-group.ru/about/history>.

гионах России. Приоритетное направление деятельности Группы — строительство и реализация доступного жилья, преимущественно в сегменте панельного индустриального домостроения. Компания включена в перечень системообразующих предприятий российской экономики. Выручка компании за 2015 год составила 51,1 млрд р.

Группа ЛСР¹ основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. Это диверсифицированная строительная компания, ведущая свою деятельность в нескольких взаимодополняющих сегментах рынка. Группа объединяет предприятия по добыче и переработке нерудных ископаемых, производству и перевозке стройматериалов, строительству зданий — от крупнопанельного жилья массовых серий до элитных домов, построенных по проектам ведущих отечественных и зарубежных архитекторов. Основной бизнес Группы ЛСР сконцентрирован в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге и Уральском регионе, а также других регионах. Выручка компании за 2015 год составила 86,8 млрд р.

ЛенСпецСМУ² основано в 1987 году. Группа компаний представляет собой вертикально интегрированную структуру организаций, позволяющую осуществлять полный цикл реализации строительных проектов — от получения участков под застройку и проектирования до строительства и эксплуатации построенных объектов. Основная специализация — массовое жилищное строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Выручка компании за 2015 год составила 31,7 млрд р.

Группа компаний «Пионер»³ основана в 2001 году. Группа является крупнейшим застройщиком Москвы и Санкт-Петербурга, специализируется на реализации сложных проектов (многофункциональной жилой и коммерческой недвижимости), их управлении и обслуживании, осуществляет самостоятельный контроль над всеми этапами строительства и эксплуатацией объ-

¹ URL: <http://www.lsrgroup.ru/company>.

² URL: <http://finance.lenspecsmu.ru/about>.

³ URL: <http://www.pioneer.ru/company/about>.

екта. Группа занимает одну из ведущих позиций в инвестиционно-строительном сегменте российского рынка. Портфель проектов превышает 1,5 млн м². Выручка компании за 2015 год составила 17,5 млрд р.

Далее будет проанализирована конкурентоспособность указанных предприятий. Оценка конкурентного статуса проводилась на основании годовых отчетов за 2012–2015 годы, а также промежуточной отчетности по итогам I полугодия 2016 года. При этом в целях учета сезонных колебаний при оценке конкурентоспособности за I полугодие 2016 года в качестве «предшествующего» периода (в терминах выражений (1)–(14)) принят аналогичный период предшествующего календарного года (I полугодие 2015 года).

Расчеты проведены по показателям консолидированной финансовой отчетности, составленной по международным стандартам (МСФО) и в соответствии с действующим законодательством официально опубликованной компаниями на своих сайтах, а также серверах раскрытия информации. Исходные данные для расчетов представлены в табл. 5.

Таблица 5

Показатели деятельности исследуемых компаний, млн р.

Период	Компания	Показатели деятельности			
		Выручка	Чистая прибыль	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
2011	Группа компаний ПИК	45 991	4 805	—*	—*
	Группа ЛСР	51 910	2 432	—*	—*
	ЛенСпецСМУ	15 775	3 171	—*	—*
	Группа компаний «Пионер»	5 130	115	—*	—*
2012	Группа компаний ПИК	66 129	3 127	87 239	76 293
	Группа ЛСР	61 122	4 914	89 605	45 479
	ЛенСпецСМУ	22 320	4 885	46 445	18 598
	Группа компаний «Пионер»	6 392	717	10 677	10 119

Период	Компания	Показатели деятельности			
		Выручка	Чистая прибыль	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
2013	Группа компаний ПИК	62 543	7 448	106 811	91 578
	Группа ЛСР	65 316	5 234	104 008	69 051
	ЛенСпецСМУ	27 897	6 611	55 506	23 328
	Группа компаний «Пионер»	6 487	23	14 822	17 430
2014	Группа компаний ПИК	61 260	3 792	86 482	73 974
	Группа ЛСР	92 347	9 202	164 553	95 855
	ЛенСпецСМУ	39 388	6 452	62 492	22 721
	Группа компаний «Пионер»	18 558	859	13 495	15 744
I пол. 2015	Группа компаний ПИК	22 053	4 080	72 971	61 093
	Группа ЛСР	28 741	3 944	168 273	109 109
	ЛенСпецСМУ	14 026	2 794	66 038	22 995
	Группа компаний «Пионер»	5 601	287	19 815	17 518
2015	Группа компаний ПИК	51 132	11 449	97 259	58 998
	Группа ЛСР	86 830	10 646	168 366	98 940
	ЛенСпецСМУ	31 654	6 026	66 038	22 995
	Группа компаний «Пионер»	17 543	950	19 815	17 518
I пол. 2016	Группа компаний ПИК	18 914	1 667	116 865	84 856
	Группа ЛСР	31 618	1 100	188 286	122 946
	ЛенСпецСМУ	12 923	2 074	73 363	28 423
	Группа компаний «Пионер»	6 949	353	23 374	21 142

Примечание. * Показатель за данный период не требуется.

Далее с использованием выражений (1)–(14) был произведен расчет показателей конкурентоспособности по исследуемым строительным предприятиям (с разбивкой по отчетным периодам). Заметим, что показатели издержек (E), используемые в указанных формулах, рассчитываются из исходных данных путем нахождения превышения выручки над величиной чистой прибыли.

Результаты расчетов уровня конкурентоспособности представлены в табл. 6, где компании ранжированы в порядке убывания значения коэффициента конкурентоспособности по итогам I полугодия 2016 года.

Представленные показатели позволяют сделать вывод, что ЛенСпецСМУ обладает наибольшей конкурентоспособностью среди исследуемых компаний. При этом отметим достаточно большое преимущество указанной компании перед конкурентами (величина коэффициента конкурентоспособности по итогам I полугодия 2016 года составила 1,366, что существенно превышает единицу).

Т а б л и ц а 6

Показатели конкурентоспособности исследуемых компаний

Компания	Отчетный период				
	2012	2013	2014	2015	I пол. 2016
ЛенСпецСМУ	1,730	2,022	1,683	1,244	1,366
Группа ЛСР	0,982	1,031	1,262	1,000	1,075
Группа компаний «Пионер»	0,794	0,657	1,579	0,745	1,024
Группа компаний ПИК	0,821	0,730	0,498	0,984	0,751

Уровень конкурентоспособности Группы ЛСР (1,075) и Группы компаний «Пионер» (1,024) может быть охарактеризован как средний (величина коэффициента конкурентоспособности незначительно выше единицы). Конкурентоспособность Группы компаний ПИК имеет значение 0,751 и может быть охарактеризована как низкая.

Для анализа динамики конкурентоспособности анализируемых компаний обратимся к рис. 9.

Динамика коэффициентов свидетельствует, что высокая конкурентоспособность характерна для ЛенСпецСМУ на протяжении всего анализируемого периода. В то же время уровень конкурентоспособности указанной компании начиная с 2014 года имеет устойчивую тенденцию к снижению: коэффициент конкурентоспособности снизился с 2,022 до 1,366, или на 32,4%.

Конкурентоспособность Группы ЛСР стабильно находится на среднем уровне. Уровень конкурентоспособности Группы компаний «Пионер» и Группы компаний ПИК значительно из-

меняется по годам и в целом за анализируемый период может быть охарактеризован как низкий.

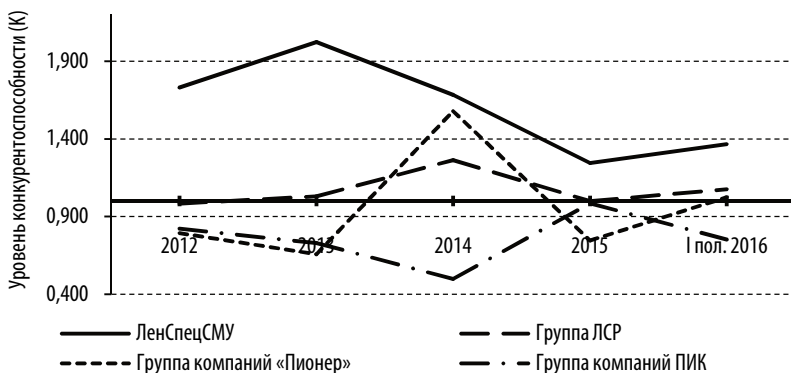


Рис. 9. Динамика конкурентоспособности исследуемых компаний

Обратим внимание, что в 2014–2015 годах наблюдаются резкие колебания уровня конкурентоспособности всех исследуемых компаний, что отражает набухшую в указанный период макроэкономическую нестабильность.

Заметим, что результаты оценки конкурентного статуса ведущих отечественных строительных компаний существенно отличаются от упомянутых ранее рейтингов, в которых Группа компаний ПИК и Группа ЛСР традиционно лидируют среди строителей (поскольку указанные рейтинги составляются путем простого ранжирования объемов выручки).

Далее проведем факторный анализ конкурентоспособности исследуемых хозяйствующих субъектов, что позволит выявить факторы динамики конкурентоспособности строительных компаний. В рамках динамического подхода детальный факторный анализ возможен через декомпозицию итогового коэффициента конкурентоспособности в разрезе в разрезе источников (показатели K_R , K_I и K_L — см. выражение (1)), а также объектов сопоставления (показатели K_A и K_S — см. выражение (14)). Это, в свою очередь, позволяет осуществлять всесторонний анализ уровня

конкурентоспособности компаний, а также выявлять основные резервы повышения конкурентоспособности исследуемого хозяйствующего субъекта.

Исходные данные для факторного анализа конкурентоспособности компании ЛенСпецСМУ представлены в табл. 7. В первую очередь проведем декомпозицию показателя конкурентоспособности по источникам.

Таблица 7

Показатели конкурентоспособности ЛенСпецСМУ

Показатель	Отчетный период				
	2012	2013	2014	2015	I пол. 2016
K_R	1,196	1,187	1,100	1,052	1,127
K_I	1,091	1,243	1,102	0,890	0,904
K_L	1,325	1,370	1,389	1,329	1,341
K_A	2,863	2,527	2,800	1,682	1,763
K_S	1,655	1,250	1,664	1,352	1,291
K	1,730	2,022	1,683	1,244	1,366

Результаты расчетов свидетельствуют, что текущий высокий конкурентный статус компании обусловлен в первую очередь значительной финансовой устойчивостью ($K_L = 1,341$). Достаточным является и уровень рентабельности предприятия ($K_R = 1,127$). А вот коэффициент стратегического позиционирования явно указывает на то, что динамика продаж ЛенСпецСМУ отстает от конкурентов ($K_I = 0,904$).

Анализ динамики показателей конкурентоспособности (рис. 10) позволяет сделать вывод, что именно ухудшение динамики продаж обусловило общее снижение конкурентоспособности ЛенСпецСМУ, наблюдающееся с 2014 года.

Далее проведем декомпозицию коэффициента конкурентоспособности в разрезе объектов сопоставления. Это позволит локализовать факторы динамики конкурентоспособности предприятия с точки зрения места их возникновения: анализируемый хозяйствующий субъект либо конкуренты.

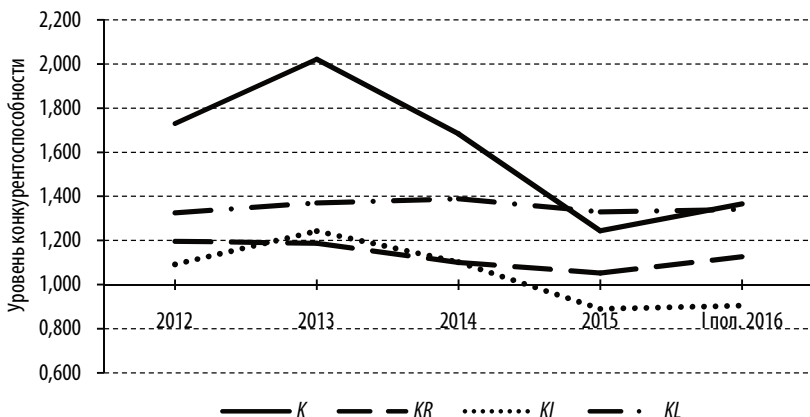


Рис. 10. Динамика конкурентоспособности ЛенСпецСМУ в разрезе источников

Как показывают результаты расчетов, значительный уровень конкурентоспособности ЛенСпецСМУ обусловлен в первую очередь высокой эффективностью использования ресурсов исследуемой компании ($K_A = 1,763$, что существенно больше единицы) при достаточно высокой эффективности конкурентов ($K_S = 1,291$). Оценка динамики показателей (рис. 11) свидетельствует, что снижение конкурентоспособности ЛенСпецСМУ, отмечающееся с 2014 года, обусловлено тем, что падение эффективности компании происходит более быстрыми темпами, чем у конкурентов. Особенно значимым было падение в 2015 году (на 39,9%). Что касается 2016 года, то в этот период стабилизировались показатели всех исследуемых компаний.

Таким образом, уровень конкурентоспособности ЛенСпецСМУ можно признать высоким, но при этом имеющим тенденцию к снижению. Конкурентным преимуществом компании является высокая ликвидность. В качестве резерва повышения конкурентоспособности отметим улучшение стратегического позиционирования компании за счет увеличения объемов строительства.

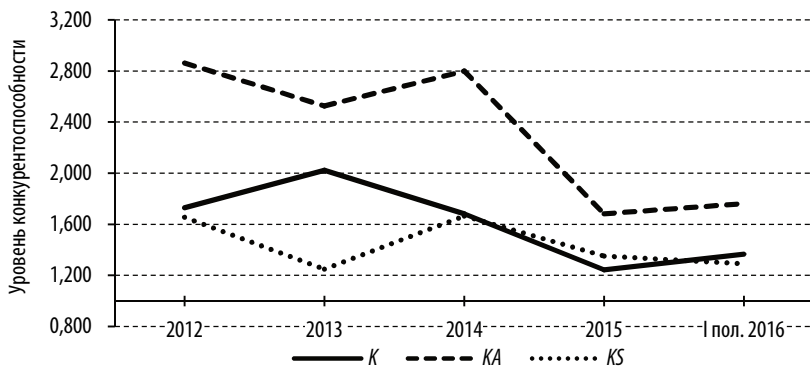


Рис. 11. Динамика конкурентоспособности ЛенСпецСМУ в разрезе объектов сопоставления

По аналогичной схеме проведем факторный анализ конкурентоспособности Группы ЛСР. Исходные данные для факторного анализа конкурентоспособности компании представлены в табл. 8.

Таблица 8

Показатели конкурентоспособности Группы ЛСР

Показатель	Отчетный период				
	2012	2013	2014	2015	1 пол. 2016
K_R	0,987	0,929	1,007	0,930	0,927
K_I	0,831	1,046	1,150	1,117	1,182
K_L	1,197	1,061	1,090	0,962	0,982
K_A	1,797	1,426	2,057	1,398	1,410
K_S	1,831	1,383	1,630	1,399	1,311
К	0,982	1,031	1,262	1,000	1,075

В первую очередь проведем декомпозицию показателя конкурентоспособности по источникам. Результаты расчетов свидетельствуют, что текущий конкурентный статус компании является средним ($K = 1,075$, что лишь незначительно превышает единицу). Это обусловлено приемлемой динамикой продаж ($K_I = 1,182$) при низких значениях показателей по другим источникам ($K_R = 0,927$, $K_L = 0,982$).

Анализ динамики показателей конкурентоспособности (рис. 12) позволяет сделать вывод, что источники конкурентоспособности Группы ЛСР находятся в постоянном движении: уровень финансовой устойчивости имеет тенденцию к снижению, а стратегического позиционирования — к росту. Указанные тенденции компенсируют друг друга, и в целом уровень конкурентоспособности колеблется около единицы, за исключением всплеска в 2014 году.

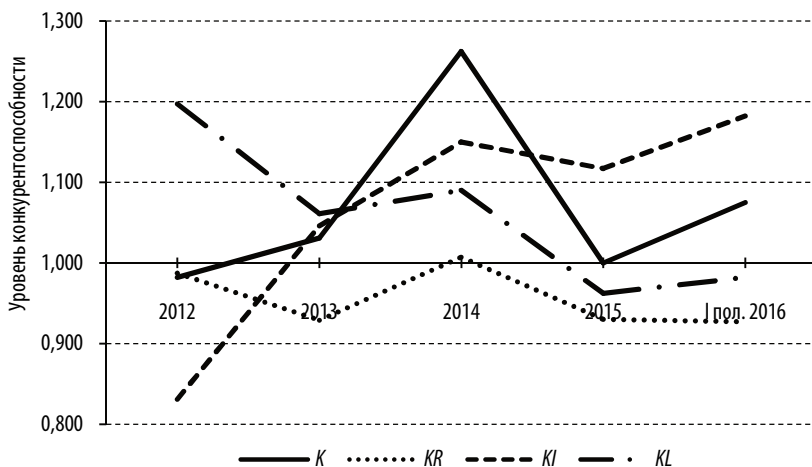


Рис. 12. Динамика конкурентоспособности Группы ЛСР в разрезе источников

Далее проведем декомпозицию коэффициента конкурентоспособности в разрезе объектов сопоставления. Как показывают результаты расчетов, невысокий уровень конкурентоспособности Группы ЛСР обусловлен тем, что компания и ее конкуренты имеют примерно равную эффективность использования ресурсов ($K_A = 1,410$, $K_S = 1,311$).

Оценка динамики показателей (рис. 13) свидетельствует, что скачок уровня конкурентоспособности, произошедший в 2014 году, связан с резким (на 44,2%) увеличением эффективности использования ресурсов Группы ЛСР (по всем источникам).

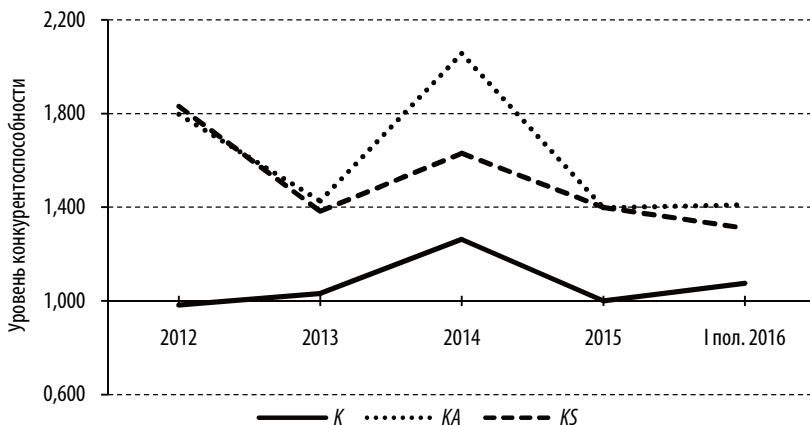


Рис. 13. Динамика конкурентоспособности Группы ЛСР в разрезе объектов сопоставления

Таким образом, уровень конкурентоспособности Группы ЛСР средний. Конкурентным преимуществом компании является высокое стратегическое позиционирование. В качестве резерва повышения конкурентоспособности следует рассматривать повышение финансовой устойчивости, а также операционной эффективности.

Проведем факторный анализ конкурентоспособности Группы компаний «Пионер». Исходные данные для факторного анализа конкурентоспособности компании представлены в табл. 9.

Таблица 9

Показатели конкурентоспособности Группы компаний «Пионер»

Показатель	Отчетный период				
	2012	2013	2014	2015	I пол. 2016
K_R	1,029	0,879	0,943	0,882	0,973
K_I	0,947	0,975	2,309	1,076	1,267
K_L	0,814	0,766	0,726	0,786	0,831
K_A	1,442	0,939	2,777	1,063	1,374
K_S	1,816	1,430	1,758	1,426	1,342
K	0,794	0,657	1,579	0,745	1,024

В первую очередь проведем декомпозицию показателя конкурентоспособности по источникам. Результаты расчетов свидетельствуют, что текущий конкурентный статус компании является средним ($K = 1,024$, что лишь незначительно превышает единицу). Это обусловлено приемлемой динамикой продаж ($K_I = 1,182$) при низких значениях показателей по другим источникам ($K_R = 0,973$, $K_L = 0,831$).

Анализ динамики показателей конкурентоспособности (рис. 14) позволяет сделать вывод, что единственным источником, обуславливающим положительную динамику итогового коэффициента конкурентоспособности Группы компаний «Пионер», является стратегическое позиционирование (особенно отметим взрывной рост (на 136,8 %) в 2014 году). Остальные источники — стабильно ниже единицы. При этом до 2016 года уровень конкурентоспособности компании, как правило, был низким, на основании чего достигнутый «средний» уровень нельзя считать устойчивым.

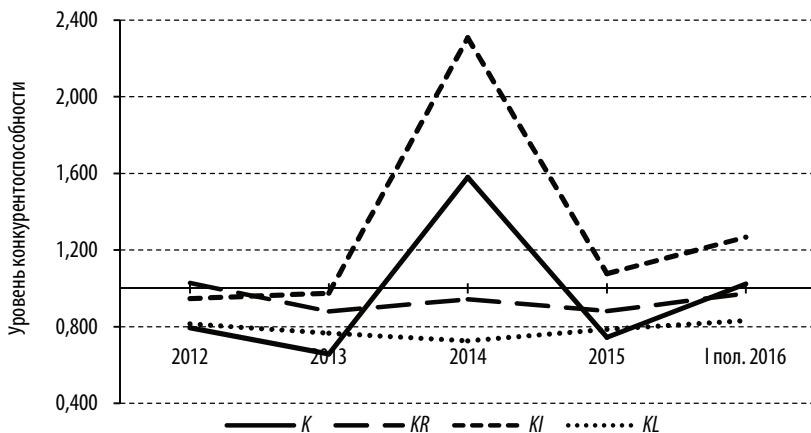


Рис. 14. Динамика конкурентоспособности Группы компаний «Пионер» в разрезе источников

Далее проведем декомпозицию коэффициента конкурентоспособности в разрезе объектов сопоставления. Как показыва-

ют результаты расчетов, невысокий уровень конкурентоспособности Группы компаний «Пионер» обусловлен тем, что эффективность использования ресурсов компанией и ее конкурентами примерно равна ($K_A = 1,374$, $K_S = 1,342$). Оценка динамики показателей (рис. 15) свидетельствует, что скачок уровня конкурентоспособности, произошедший в 2014 году, связан с упомянутым существенным увеличением продаж компании. Не исключено, что указанное увеличение объясняется эффектом низкой базы.

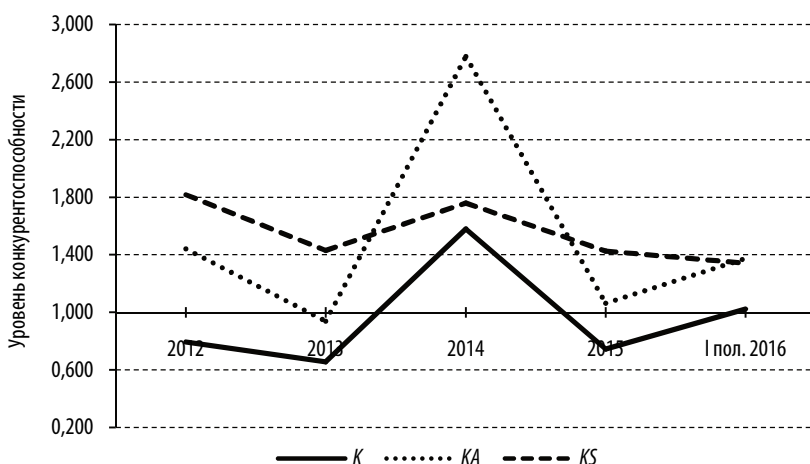


Рис. 15. Динамика конкурентоспособности Группы компаний «Пионер» в разрезе объектов сопоставления

Таким образом, уровень конкурентоспособности Группы компаний «Пионер» является средним, неустойчивым и имеет тенденцию к незначительному повышению за счет увеличения объемов продаж. В качестве резерва повышения конкурентоспособности следует рассматривать повышение финансовой устойчивости, а также операционной эффективности.

Проведем факторный анализ конкурентоспособности Группы компаний ПИК. Исходные данные для факторного анализа конкурентоспособности компании представлены в табл. 10.

Показатели конкурентоспособности Группы компаний ПИК

Показатель	Отчетный период				
	2012	2013	2014	2015	I пол. 2016
K_R	0,927	1,000	0,949	1,122	1,022
K_I	1,165	0,852	0,650	0,922	0,806
K_L	0,760	0,857	0,808	0,951	0,913
K_A	1,614	1,159	1,129	1,381	1,104
K_S	1,965	1,587	2,266	1,404	1,469
K	0,821	0,730	0,498	0,984	0,751

В первую очередь проведем декомпозицию показателя конкурентоспособности по источникам. Результаты расчетов свидетельствуют, что текущий конкурентный статус компании является низким ($K = 0,751$, что существенно ниже единицы). Это обусловлено средним уровнем рентабельности деятельности ($K_R = 1,022$) при весьма низких значениях показателей по другим источникам ($K_I = 0,806$; $K_L = 0,913$).

Анализ динамики показателей (рис. 16) позволяет сделать вывод, что единственным конкурентоспособным источником Группы компаний ПИК является операционная эффективность. Остальные источники существенно ниже единицы на протяжении всего анализируемого периода.

Далее проведем декомпозицию коэффициента конкурентоспособности в разрезе объектов сопоставления. Как показывают результаты расчетов, низкий конкурентный статус Группы компаний ПИК обусловлен тем, что эффективность использования ресурсов компании недостаточна ($K_A = 1,104$) в сопоставлении с аналогичным показателем конкурентов ($K_S = 1,469$). Справедливости ради отметим, что значения коэффициента эффективности используемых ресурсов анализируемой компании все же больше единицы, что заслуживает положительной оценки.

Анализ динамики показателей (рис. 17) свидетельствует, что кратковременный рост уровня конкурентоспособности, произошедший в 2015 году, связан с повышением эффективности деятельности Группы компаний ПИК.

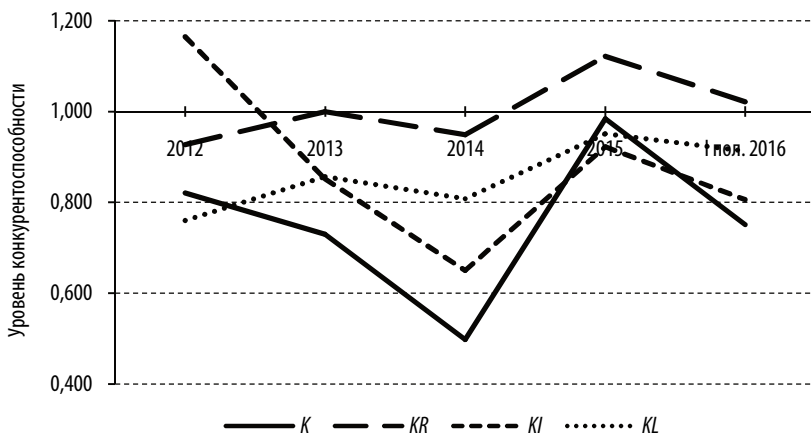


Рис. 16. Динамика конкурентоспособности Группы компаний ПИК в разрезе источников

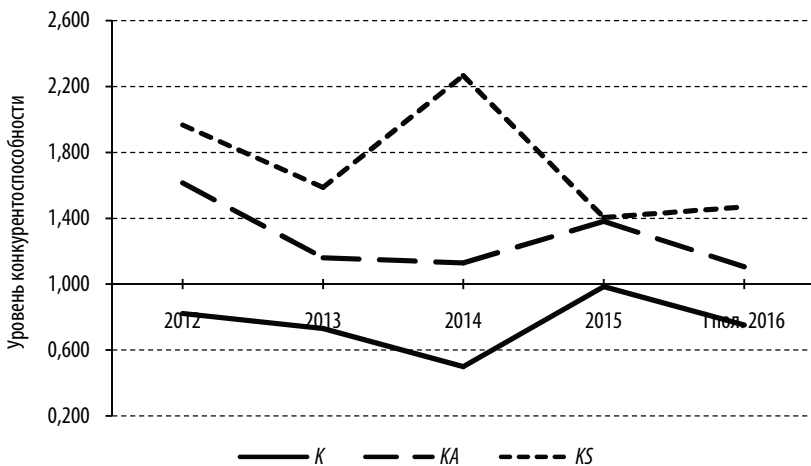


Рис. 17. Динамика конкурентоспособности Группы компаний ПИК в разрезе объектов сопоставления

Таким образом, уровень конкурентоспособности Группы компаний ПИК является хронически низким. В качестве фактора, заслуживающего положительной оценки, отметим высокую

рентабельность деятельности компании. В числе резервов повышения конкурентоспособности следует рассматривать повышение финансовой устойчивости, а также улучшение динамики продаж.

Завершая оценку конкурентоспособности ведущих отечественных застройщиков и возвращаясь к вопросу оценки рисков, отметим, что по результатам проведенного исследования наибольшими рисками характеризуется финансово-хозяйственная деятельность Группы компаний ПИК. Наименьшие риски характерны для ЛенСпецСМУ.

Подобным образом (с применением динамического подхода) могут быть оценены риски любого участника рынка недвижимости. При этом анализ может проводиться как в рамках федеральной отрасли, так и в масштабах субъекта Федерации либо муниципального образования. Полученная оценка позволит компаниям, имеющим низкий уровень рисков, получить доступ к проектному финансированию для развития своих девелоперских проектов.

Помимо прочего, оценка конкурентного статуса служит отправной точкой для разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности компании и одновременно критерием результативности этих мероприятий. Оценка конкурентного статуса требуется компании для того, чтобы определить, в чем ее преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы с целью выработать собственную успешную конкурентную стратегию. Поддержание и развитие выявленных преимуществ является условием успешности предприятия субъекта в конкурентной борьбе.

Кроме того, динамический подход позволяет идентифицировать влияние отдельных факторов на формирование общего уровня конкурентоспособности компании. Это, в свою очередь, дает возможность определить основные направления повышения конкурентоспособности исследуемого хозяйствующего субъекта, а также планировать и прогнозировать уровень конкурентоспособности предприятия.

Библиографический список

1. *Арутюнова Д.В.* Стратегический менеджмент: учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.
2. *Воронов Д.С.* Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий // Конкурентоспособность социально-экономических систем: монография / под науч. ред. А.И. Татаркина, В.В. Криворотова. М.: Экономика, 2014. С. 371–409.
3. *Воронов Д.С.* Эконометрический анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс]. URL: <http://vds1234.ru/conspurency/23-53> (дата обращения: 15.01.2017).
4. *Воронов Д.С., Криворотов В.В.* Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 5. С. 717–740.
5. *Гельвановский М.И.* Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская экономическая интеграция. 2012. № 1. С. 44–58.
6. *Криворотов В.В., Калина А.В., Матвеева Т.В., Байрашшин А.Ю.* Повышение конкурентоспособности современных российских территориально-производственных комплексов. Екатеринбург: УрФУ, 2013.
7. *Рубин Ю.Б.* Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3. С. 38–67.
8. *Тиханов Е.А., Криворотов В.В., Ерыгалов С.Е.* Формирование универсального методического подхода к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. Экономика и менеджмент. 2016. № 1-10. С. 113–124.
9. *Фасхиев Х.А.* Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4. С. 53–68.
10. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008.
11. *Шерер Ф.М., Росс Д.* Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.

6. Объект культурного наследия: генератор стоимости или фактор риска?

В нашей стране сложилось неоднозначное отношение к объектам культурного наследия:

с одной стороны, статья 44 Конституции Российской Федерации, предусматривающая, что каждый обязан заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры¹, определила особый статус объектов культурного наследия, и Конституционный Суд РФ признал, что государственная охрана такого невосполнимого ресурса, как объекты культурного наследия (памятники истории и культуры), — одна из приоритетных задач органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления²;

с другой стороны, подход ко всем объектам культурного наследия, в том числе к тем, которые являются объектами капи-

¹ *Российская газета*. 2009. 21 янв.

² *Определение* Конституционного Суда РФ от 9 декабря 2014 года № 2755-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Харламовой Ирины Вячеславовны на нарушение ее конституционных прав пунктом 2 статьи 31 и пунктом 4 статьи 36 Федерального закона „Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации“». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70729778>.

тального строительства, как к музейной ценности, постоянный рост числа таких объектов¹, а также несовершенство действующего законодательства в данной сфере, формируют негативное отношение к объектам культурного наследия. Отягощается это тем, что не все объекты могут обладать ценностью и быть уникальными (многие объекты до настоящего времени не имеют подтвержденного государственной историко-культурной экспертизой предмета охраны).

Однако в целом объекты культурного наследия привлекают инвесторов своей уникальностью, особой атмосферой и расположением в центральной части городов, но одновременно отпугивают необходимостью соблюдения большого количества предъявляемых к таким объектам требований.

Что же необходимо учитывать для того, чтобы необходимость соблюдения этих требований не отбила желания инвестировать в объект культурного наследия?

Нормативные правовые акты

Статус объектов культурного наследия, а также все вопросы, связанные с проведением работ на таких объектах, определяются большим количеством нормативных правовых актов, причем, как правило, подзаконных.

Основываясь на Конституции РФ, Федеральный закон от 25 июня 2002 года № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации», будучи основным нормативным правовым актом в сфере сохранения объектов культурного наследия, в частности, закрепил определение понятия «объект культурного наследия» и определил обязательные требования, которые должны соблюдаться в отношении таких объектов.

¹ По данным Государственного доклада о состоянии культуры в Российской Федерации, всего на территории Российской Федерации по состоянию на 31 декабря 2015 года расположено 157 557 (для сравнения: по состоянию на 31 декабря 2013 года их было 133 627) объектов культурного наследия (с учетом памятников в составе ансамблей), из них количество объектов культурного наследия (без учета памятников в составе ансамблей и без учета объектов археологического наследия) составило 98 353 объекта.

Отдельные вопросы, например, выдача разрешений на проведение работ в случае, если при проведении работ по сохранению объекта культурного наследия затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности такого объекта, регулируются Градостроительным кодексом РФ.

Большое количество вопросов, связанных с объектами культурного наследия, отражено в постановлениях Правительства РФ (например, постановления от 12 сентября 2015 года № 972 «Об утверждении Положения о зонах охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации»; от 15 июля 2009 года № 569 (ред. от 9 июня 2015 года) «Об утверждении Положения о государственной историко-культурной экспертизе»), приказах и письмах Министерства культуры РФ (например, Методические рекомендации Министерства культуры РФ по разработке научно-проектной документации на проведение работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации; приказ Минкультуры России от 2 июля 2015 года № 1905 «Об утверждении порядка проведения работ по выявлению объектов, обладающих признаками объекта культурного наследия, и государственному учету объектов, обладающих признаками объекта культурного наследия»).

Кроме того, в настоящее время действуют национальные стандарты Российской Федерации в сфере сохранения объектов культурного наследия: ГОСТ Р 55528-2013 «Состав и содержание научно-проектной документации по сохранению объектов культурного наследия. Памятники истории и культуры. Общие требования»; ГОСТ Р 55567-2013 «Порядок организации и ведения инженерно-технических исследований на объектах культурного наследия. Памятники истории и культуры. Общие требования»; ГОСТ Р 56198-2014 «Мониторинг технического состояния объектов культурного наследия. Недвижимые памятники. Общие требования».

Перечисленные стандарты закрепляют особые требования, отличающиеся от требований градостроительного законодательства РФ, к проводимым работам по сохранению объектов культурного наследия.

Несмотря на большое количество действующих нормативных актов, недостатками правового регулирования сферы сохранения объектов культурного наследия продолжают оставаться:

наличие пробелов в законодательстве и отсутствие согласованности с градостроительным законодательством РФ, хотя здания объектов культурного наследия являются объектами капитального строительства;

постоянное изменение нормативно-правовой базы в основном путем принятия подзаконных актов, которые по сравнению с законами могут меняться достаточно быстро, что не придает стабильности нормативно-правовому регулированию и увеличивает количество рисков.

Особенности эксплуатации объектов капитального строительства, имеющих статус объектов культурного наследия

В отличие от обычных объектов капитального строительства, объекты культурного наследия имеют следующие особенности, которые необходимо учитывать:

специальный круг нормативных правовых актов;

особый порядок согласования проведения работ органом государственной охраны объектов культурного наследия и получения разрешения на проведение;

необходимость установления зон охраны либо защитной зоны;

необходимость собственнику или пользователю объекта оформить и соблюдать охранное обязательство;

возможность проведения работ на объекте только с помощью лицензированных организаций и отдельных видов работ (консервация и реставрация) при наличии аттестованных специалистов;

особый порядок проведения работ по сохранению объекта культурного наследия;

необходимость обращения к государственной историко-культурной экспертизе;

проведение плановых проверок органами государственной охраны объектов культурного наследия.

Собственник или пользователь объекта культурного наследия должен стремиться к тому, чтобы его объект:

был включен в Единый государственный реестр объектов культурного наследия;

имел паспорт объекта культурного наследия;

имел утвержденный предмет охраны;

имел утвержденные зоны охраны: охранный зона, зона регулирования застройки и хозяйственной деятельности, зона охраняемого природного ландшафта (либо защитная зона);

имел оформленное охранное обязательство;

имел сведения об обременениях и зонах охраны, внесенные в ЕГРП.

Особый порядок проведения работ по сохранению объекта культурного наследия

Если владелец или пользователь объекта культурного наследия планирует выполнить ремонт объекта, то для этого необходимо:

заказать у лицензированной организации проведение научно-исследовательских работ и определить предмет охраны (обычно это происходит на этапе планирования работ — при разработке эскизного проекта);

заказать проведение историко-культурной экспертизы на разработанную документацию;

направить акт историко-культурной экспертизы в орган охраны;

получить приказ органа охраны об утверждении предмета охраны, охранное обязательство (если его не было), задание на проведение работ;

- разработать научно-проектную документацию;
- в случае необходимости пройти государственную экспертизу проектной документации;

- согласовать документацию в органе охраны;

- получить разрешение на выполнение работ;

- выполнить работы, сдать научный отчет;

- получить от органа государственной охраны объектов культурного наследия разрешение на ввод объекта в эксплуатацию.

Принципиально важным является определение предмета охраны, поскольку именно его сохранение станет основой разрабатываемой проектной документации. Кроме того, четкое определение предмета охраны позволит убрать наслоения более поздних периодов (например, пристройки, выполненные в советский период, к зданию XIX века) и провести работы по сохранению подлинного объекта культурного наследия.

Проблемные вопросы

С одной стороны здания, являющиеся объектами культурного наследия, расположенные в крупных городах, обладают особой притягательностью для инвесторов, так как они, во-первых, расположены преимущественно в центральной части города, а во-вторых, уникальны, что позволяет их использовать в качестве представительских объектов.

В то же время здания, являющиеся объектами культурного наследия, создают большое количество обременений, обусловленных совокупностью следующих факторов:

- физическим износом и экономическим устареванием объектов культурного наследия;

- особым порядком проведения работ по сохранению объектов культурного наследия (работы по сохранению объекта культурного наследия, в том числе ремонт, должны проводиться в соответствии с проектной документацией, разработанной лицензированной организацией и получившей положительное заключение историко-культурной экспертизы и согласование

соответствующего органа охраны объектов культурного наследия, на основании получаемого разрешения на проведение подобных работ);

большим объемом инвестиций, необходимых для проведения работ по сохранению объекта культурного наследия;

наличием обременений права собственности/пользования на здание, являющееся объектом культурного наследия;

проведением проверок соблюдения законодательства в сфере охраны объектов культурного наследия органами власти (при отсутствии нарушений законодательства проверки не станут существенным обременением для собственника/пользователя объекта);

возможностью злоупотребления со стороны третьих лиц — например, создание негативного образа собственника/пользователя объекта культурного наследия путем опубликования недостоверной информации, создание искусственной информационной повестки, что обусловлено статусом объекта.

Все это в совокупности не делает объекты культурного наследия инвестиционно привлекательными.

Кроме того, можно отметить несовершенство действующего российского законодательства в области государственной охраны объектов культурного наследия, что затрудняет рост заинтересованности в сохранении объектов культурного наследия:

1) отсутствие четких критериев, которым должно соответствовать здание, чтобы быть признанным объектом культурного наследия, а также отсутствие четких критериев между объектами культурного наследия федерального, регионального и местного значения, что может повлечь за собой злоупотребления и постановку на государственную охрану зданий, не обладающих ценностью, что снижает статус объектов культурного наследия как таковых, не подчеркивает их уникальность;

2) возможность сохранения только предмета охраны, а не всего объекта культурного наследия, что позволяет злоупотреблять этим и сохранять только часть объекта на фоне нового здания, что также понижает статус объекта культурного наследия.

Для повышения инвестиционной привлекательности зданий, являющихся объектами культурного наследия, требуется определить, что представляет собой объект культурного наследия и каким он может быть.

Выделение только двух категорий объектов культурного наследия — объектов культурного наследия, не подлежащих никакому изменению, и объектов культурного наследия, подлежащих приспособлению для современного использования, — возможно, могло бы стать основой для нового подхода к сохранению объектов культурного наследия и, соответственно, повышению их статуса и уникальности в целом.

В качестве предложения можно рассмотреть следующие критерии, которым могли бы отвечать объекты культурного наследия:

1) объекты культурного наследия, не подлежащие никакому изменению:

историческая и общественная известность;

подлинность объекта;

наличие подлинных предметов, представляющих научный, исторический, художественный интерес;

наличие исторически связанной территории с ценным благоустройством, характеризующейся связью с окружающим ландшафтом и исторической градостроительной средой;

возможность его целостного сохранения;

2) объекты культурного наследия, подлежащие приспособлению для современного использования:

историческая значимость для региона;

уникальность архитектурного и (или) конструктивного решения;

подлинность объекта;

наличие территории с историческим благоустройством;

возможность целостного сохранения.

Кроме того, определенным выходом для продолжения градостроительного развития территорий городов (в настоящее время положение о защитных зонах объектов культурного на-

следия очень сильно повлияло на градостроительное законодательство) могли бы стать:

целевое развитие территории: создание туристских рекреационных, исторических, образовательных мест — здесь важным аспектом будет взаимосвязь объектов культурного наследия, расположенных в конкретном поселении, с целями развития конкретного поселения (например, для поселения, входящего в гостевой маршрут важно выделить объекты культурного наследия, интересные потенциальным туристам, а для отдаленных от гостевых маршрутов городов можно включить объекты культурного наследия в образовательную среду);

объединение группы объектов культурного наследия, а также объектов, не являющихся объектами культурного наследия, но позволяющими сохранить историческую, культурную среду, в единое развиваемое пространство;

формирование путем принятия государственной программы (положения) о развитии конкретной территории) либо посредством государственно-частного партнерства, направленного на целевое развитие территорий.

Таким образом, здания, являющиеся объектами культурного наследия, станут инвестиционно привлекательными только после:

четкого определения того, каким критериям должно удовлетворять здание, чтобы считаться объектом культурного наследия;

отказа от выделения категорий объектов культурного наследия федерального, регионального, местного значения, с последующим выделением только двух категорий объектов культурного наследия — объектов культурного наследия, не подлежащих никакому изменению, и объектов культурного наследия, подлежащих приспособлению для современного использования;

подготовки государственно-частных программ сохранения объектов культурного наследия;

уточнения реестра объектов культурного наследия с целью исключения из него зданий, фактически не удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к объектам культурного наследия, что позволит сохранить уникальные объекты.

Вывод

В общей массе объекты культурного наследия остаются непривлекательными с точки зрения инвестиций в них, особенно объекты, не обладающие уникальностью (например, ошибочно поставленные на охрану). На сегодняшний день инвестиционно привлекательными могут стать только уникальные, знаковые, хорошо известные объекты культурного наследия, причем только в случае детального подхода инвестора к каждому конкретному объекту культурного наследия: после анализа всех существующих документов по объекту, консультаций с архитекторами-реставраторами.

7. Механизм оценки законности разрешений на ввод в эксплуатацию объектов капитального строительства

Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию является относительно новым документом для современного градостроительного законодательства. Впервые законодательное закрепление это понятие получило с 1 января 2005 года с вступлением в силу Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ. Ранее, в период действия Градостроительного кодекса Российской Федерации от 7 мая 1998 года № 73-ФЗ, ввод объекта в эксплуатацию осуществлялся актом приемки законченного строительством объекта государственной приемочной комиссией без выдачи каких-либо разрешительных документов. Разрешительный порядок ввода объектов в эксплуатацию был установлен по аналогии с выдачей разрешений на строительство, что полностью соответствовало концепции и логике нового градостроительного законодательства.

Несмотря на то что последняя редакция Градостроительного кодекса Российской Федерации действует сравнительно недолго, благодаря росту темпов и масштабов гражданского и промышленного строительства органам власти и застройщикам удалось накопить значительный опыт выдачи и получения разрешений на ввод объектов в эксплуатацию. Однако в силу дина-

мичного развития данной сферы градостроительных правоотношений законодательство в части выдачи разрешений на ввод объектов в эксплуатацию продолжает претерпевать существенные изменения, требующие дополнительного юридического толкования и разъяснения порядка их применения.

В частности, при выдаче либо получении разрешений на ввод объектов в эксплуатацию необходимо учитывать следующие тенденции изменений градостроительного законодательства:

1) изменяется порядок выдачи разрешений на ввод объектов в эксплуатацию (состав необходимых документов и требования к таким документам, сроки и способы выдачи разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, полномочия выдающих разрешения органов и т.д.);

2) часть правоотношений, связанных с выдачей разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, передается в ведение субъектов Российской Федерации и регулируется региональными нормативными правовыми актами;

3) расширяется перечень фактов, удостоверяемых разрешением на ввод объекта в эксплуатацию, что изменяет смысловую нагрузку данного документа, процедуру проверки и состав поступающих для выдачи разрешения на ввод в эксплуатацию документов, перечень оснований для отказа в его выдаче, а также характер правовых последствий, наступающих после выдачи разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;

4) устанавливаются особые требования к выдаче разрешений на ввод в эксплуатацию отдельных видов объектов капитального строительства (например, линейных объектов, объектов культурного наследия, опасных объектов и т.д.);

5) дополняются инструкции по заполнению формы разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;

6) дорабатываются административные регламенты, регулирующие порядок предоставления государственных и муниципальных услуг по выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию;

7) изменяется законодательство в смежных отраслях, разрешение на ввод объекта в эксплуатацию рассматривается как основание для постановки объекта на кадастровый учет, регистрации прав на вновь созданный объект, для присвоения адресов зданиям и сооружениям.

Хотя разрешение на ввод объекта в эксплуатацию является ненормативным правовым актом, поскольку не содержит норм права и выдается определенному лицу на конкретный объект капитального строительства, выдача этого документа косвенно создает правовые последствия для широкого круга лиц: застройщика, государственных органов и органов местного самоуправления, покупателей, арендаторов, пользователей недвижимости и иных лиц, чьи интересы могут затрагиваться размещением данного объекта. С момента получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию:

1) застройщик вправе поставить построенный или реконструированный объект на кадастровый учет и зарегистрировать право собственности на него, т.е. ввести объект в гражданский оборот;

2) объект может эксплуатироваться на законном основании в административно-правовом понимании, эксплуатация объекта капитального строительства без разрешения на ввод его в эксплуатацию, за исключением случаев, если для осуществления строительства, реконструкции объектов не требуется выдача разрешения на строительство, влечет за собой административную ответственность¹.

В ситуации нестабильности действующей нормативной базы целесообразно определить критерии и алгоритм, которых следует придерживаться для оценки законности разрешений на ввод объектов в эксплуатацию. В том случае, если разрешение на ввод объекта в эксплуатацию выдано незаконно:

1) эксплуатация данного объекта не допускается;

¹ Часть 5 ст. 9.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ (ред. от 28 декабря 2016 года).

2) государственный кадастровый учет такого объекта не осуществляется, право собственности на такой объект государственной регистрации не подлежит;

3) объект может быть признан самовольной постройкой и снесен в принудительном порядке;

4) разрешение на ввод в эксплуатацию может быть признано недействительным, а действия выдавшего его органа и должностных лиц могут быть признаны незаконными в судебном порядке;

5) в ситуации, когда имеет место реконструкция объекта и объект уже является частью гражданского оборота, за исключением реконструированной части, сделки с таким объектом могут быть признаны недействительными в судебном порядке с применением последствий недействительности таких сделок.

Частично используя механизм оценки законности ненормативных правовых актов арбитражными судами, можно выделить два критерия законности разрешений на ввод объектов в эксплуатацию. Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию:

во-первых, должно быть выдано уполномоченным органом;

во-вторых, должно полностью соответствовать закону и иным нормативным правовым актам.

Градостроительное законодательство отдельно не выделяет органы, уполномоченные выдавать разрешения на ввод объектов в эксплуатацию, отсылая к нормам, определяющим компетенцию органов, выдающих разрешения на строительство объектов. Органу, выдавшему разрешение на строительство объекта, предоставляется полномочие по выдаче разрешения на ввод данного объекта в эксплуатацию.

Основным подходом при определении органов, уполномоченных выдавать разрешения на строительство объектов, является распределение данных полномочий по вертикали между федеральными, региональными и местными органами власти. Разделение полномочий между указанными органами происходит по одному из двух признаков:

1) по географическому расположению объекта капитального строительства (на территории одного муниципального образования, нескольких муниципальных образований, нескольких субъектов Российской Федерации);

2) по ведомственной принадлежности объекта капитального строительства (объекты культурного наследия, объекты в границах особо охраняемых природных территорий (за исключением лечебно-оздоровительных местностей и курортов) федерального, регионального или местного значения).

Кроме того, в зависимости от специфики конкретных объектов капитального строительства также существует горизонтальное разделение полномочий по выдаче разрешений на строительство между профильными органами в пределах одного уровня власти. Специфика объекта, определяющая профиль органа, уполномоченного выдавать разрешение на строительство такого объекта, может заключаться в:

1) особенных характеристиках объекта:

объекты использования атомной энергии;

объекты космической инфраструктуры;

гидротехнические сооружения первого и второго классов;

аэропорты или иные объекты авиационной инфраструктуры;

туры;

объекты инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования;

объекты обороны и безопасности;

объекты, сведения о которых составляют государственную тайну;

объекты культурного наследия;

2) особенностях территориального расположения объекта:

объекты на земельном участке, предоставленном пользователю недр и необходимом для ведения работ, связанных с использованием недрами (за исключением работ, связанных с использованием участками недр местного значения);

посольства, консульства и представительства Российской Федерации за рубежом;

линии связи при пересечении Государственной границы Российской Федерации, на приграничной территории Российской Федерации;

объекты, строительство, реконструкцию которых планируется осуществить на континентальном шельфе Российской Федерации, во внутренних морских водах, в территориальном море Российской Федерации, исключительной экономической зоне Российской Федерации;

объекты в границах особо охраняемых природных территорий¹.

Горизонтальное разделение полномочий по выдаче разрешений на строительство наиболее характерно для федеральных органов исполнительной власти. На региональном и местном уровнях разрешения на строительство, как правило, выдаются министерствами, управлениями, департаментами строительства субъектов Российской Федерации и комитетами по архитектуре и градостроительству администраций муниципальных образований. Исключение составляет выдача разрешений на строительство при проведении работ по сохранению объекта культурного наследия, когда затрагиваются конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности объекта культурного наследия. В этом случае разрешения на строительство выдаются федеральными исполнительными органами государственной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления, уполномоченными в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия.

Общее правило о том, что полномочия по выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию производны от полномочий по выдаче разрешений на строительство, распространяется и на случаи изменения полномочий по выдаче разрешений на

¹ Часть 5 ст. 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (в ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

строительство в тот момент, когда разрешения на строительство уже выданы в соответствии с ранее действовавшими полномочиями, а разрешения на ввод объектов в эксплуатацию еще не выдавались. В такой ситуации разрешения на ввод объектов в эксплуатацию выдаются теми же органами, которые выдали разрешения на строительство этих объектов, если иное не предусмотрено законом об изменении полномочий по выдаче разрешений на строительство или подзаконными актами во исполнение такого закона.

Полное изменение подхода к распределению полномочий по выдаче разрешений на строительство произошло в 2011 году с принятием Федерального закона от 18 июля 2011 года № 224-ФЗ «О внесении изменений в статьи 51 и 56 Градостроительного кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым были установлены те основные принципы распределения полномочий по выдаче разрешений на строительство, которые действуют и в настоящее время. До 2011 года полномочия по выдаче разрешений на строительство распределялись между органами государственной власти и органами местного самоуправления по ведомственной принадлежности объектов капитального строительства и в зависимости от того, распространяется ли действие градостроительного регламента либо устанавливается ли градостроительный регламент на конкретный земельный участок.

Однако из общего правила выдачи разрешений на строительство и разрешений на ввод объектов в эксплуатацию одними и теми же органами имеются два исключения:

1) разрешение на ввод объекта в эксплуатацию может выдаваться не тем органом, который выдал разрешение на строительство данного объекта, в случае изменения структуры органов власти или распределения полномочий между органами в пределах одного уровня власти;

2) полномочие по выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию может быть передано не только другому органу, но и на другой уровень власти при перераспределении пол-

номочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта Российской Федерации. Такое перераспределение полномочий в области градостроительной деятельности стало возможно с 2015 года и осуществляется на основании закона субъекта Российской Федерации на срок не менее срока полномочий законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации¹.

Следующий шаг при оценке законности разрешения на ввод объекта в эксплуатацию предполагает установление соответствия разрешения закону и иным нормативным правовым актам по двум параметрам:

1) отсутствие оснований для отказа в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;

2) подготовка разрешения на ввод объекта в эксплуатацию согласно установленной форме и требованиям к ее заполнению.

С 1 января 2017 года вступили в силу изменения в Градостроительный кодекс Российской Федерации, которые имеют системный характер и являются реформой градостроительного законодательства. Нормы, касающиеся выдачи разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, были дополнены новым основанием для отказа в выдаче таких разрешений. По смыслу все шесть оснований для отказа в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию можно разделить на две группы:

1) основания для отказа, связанные с отсутствием полного пакета необходимых документов:

неполный перечень документов, необходимых для выдачи разрешения на ввод объекта в эксплуатацию;

непредставление застройщиком сведений о площади, о высоте и количестве этажей планируемого объекта, о сетях инженерно-технического обеспечения, одного экземпляра копии ре-

¹ Статья 8.2 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

зультатов инженерных изысканий, по одному экземпляру копий соответствующих разделов проектной документации¹;

2) основания для отказа, связанные с несоответствием характеристик построенного, реконструированного объекта капитального строительства установленным требованиям:

несоответствие объекта проектной документации;

несоответствие объекта разрешению на строительство;

несоответствие объекта требованиям к строительству, реконструкции объекта капитального строительства, установленным на дату выдачи представленного для получения разрешения на строительство градостроительного плана земельного участка, или в случае строительства, реконструкции линейного объекта — требованиям проекта планировки территории и проекта межевания территории;

несоответствие объекта разрешенному использованию земельного участка и (или) ограничениям, установленным в соответствии с земельным и иным законодательством Российской Федерации и на дату выдачи градостроительного плана земельного участка².

Документы, необходимые для выдачи разрешений на ввод объектов в эксплуатацию, можно классифицировать на группы по следующим признакам:

1) по форме и источнику документа:

создаваемые застройщиком в произвольной либо принятой застройщиком форме;

подготавливаемые другими органами и организациями по установленной законом форме;

2) по возможности получения документа в порядке межведомственного взаимодействия:

представляемые заявителем;

¹ Часть 7 ст. 55 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

² Часть 6 ст. 55 Градостроительного кодекса Российской Федерации.

запрашиваемые в порядке межведомственного взаимодействия, если застройщик не представил указанные документы самостоятельно;

направляемые заявителем самостоятельно, если указанные документы отсутствуют в распоряжении иных органов и подведомственных государственным органам и органам местного самоуправления организаций, где такие документы могут быть запрошены в порядке межведомственного взаимодействия;

3) по условию необходимости документа:

необходимые независимо от каких-либо условий (правоустанавливающие документы на земельный участок, разрешение на строительство, документ, подтверждающий соответствие объекта техническим регламентам, технический план);

требуемые в зависимости от вида объекта капитального строительства (линейный объект, «площадной» объект, объект индивидуального жилищного строительства, объект культурного наследия, опасный объект);

необходимые в зависимости от способа осуществления строительных работ (застройщиком самостоятельно либо подрядчиком на основании договора строительного подряда);

необходимые в случае осуществления на объекте государственного строительного надзора, государственного экологического надзора;

требуемые в зависимости от наличия на объекте сетей инженерно-технического обеспечения.

4) по необходимости представления документа в электронной форме:

представляемые на бумажном носителе;

представляемые в электронной форме, подготовка и представление таких документов на бумажном носителе осуществляется по желанию заявителя (технический план);

представляемые исключительно в электронной форме (устанавливаются Правительством РФ или высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Федерации применительно к случаям выдачи разрешения на ввод объекта

в эксплуатацию органами исполнительной власти субъектов Федерации, органами местного самоуправления).

Основой для формирования и заполнения фактических показателей разрешения на ввод объекта в эксплуатацию является технический план объекта, без которого разрешение на ввод объекта в эксплуатацию недействительно. Согласно ч. 8 ст. 24 Федерального закона от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»,

...сведения о здании, сооружении или едином недвижимом комплексе, за исключением сведений о местоположении таких объектов недвижимости на земельном участке и их площади, площади застройки, указываются в техническом плане на основании представленной заказчиком кадастровых работ проектной документации таких объектов недвижимости.

При подготовке технических планов объектов, основной характеристикой которых служит площадь, ситуация, как правило, ясна. Больше вопросов вызывают линейные объекты, для которых основной характеристикой при постановке на государственный кадастровый учет является протяженность.

В приведенной цитате протяженность объектов капитального строительства в составе исключений не выделена и, следовательно, должна указываться в техническом плане на основании проектной документации таких объектов. В процессе строительства реальная протяженность линейного объекта может значительно отклоняться от проектных показателей за счет рельефа местности и корректировки трассы объекта, поэтому отклонение параметров объекта от проектной документации, необходимость которого выявляется в процессе строительства, реконструкции такого объекта, допускается Градостроительным кодексом РФ только на основании вновь утвержденной застройщиком или техническим заказчиком проектной документации после внесения в нее соответствующих изменений¹.

¹ Часть 7 ст. 52 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

На практике застройщики, как правило, игнорируют указанную норму градостроительного законодательства, а кадастровые инженеры идут им навстречу и измеряют протяженность линейного объекта «в натуре», указывая в техническом плане линейного сооружения его протяженность на основании фактических замеров.

Если расхождение фактической и проектной протяженности объекта существенное, то орган, выдающий разрешение на ввод объекта в эксплуатацию обязан отказать в выдаче такого разрешения из-за несоответствия объекта проектной документации и разрешению на строительство, что, безусловно, также имеет место в подобной ситуации, поскольку основные характеристики объекта в разрешении на строительство указываются также на основании проектной документации.

Однако в случае расхождения фактической и проектной протяженности объекта в несколько метров приостановки государственного кадастрового учета линейного объекта все равно избежать не удастся, потому что технический план такого объекта, прилагаемый к разрешению на ввод объекта в эксплуатацию, считается подготовленным с нарушением закона — не на основании проектной документации объекта, что, кроме того, является очевидным из расхождения показателей объекта по проекту и фактически в содержании самого разрешения на ввод объекта в эксплуатацию. Поэтому даже при небольших расхождениях в фактических и проектных показателях объекта орган, выдающий разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, отказывает в выдаче такого разрешения.

Получив отказ в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию по таким основаниям, как несоответствие объекта проектной документации и разрешению на строительство, застройщику рекомендуется совершить следующие действия:

- 1) внести изменения в проектную документацию объекта;
- 2) при необходимости пройти повторную экспертизу проектной документации объекта либо получить заключение органа исполнительной власти или организации, проводивших экспер-

тизу проектной документации, в которую внесены изменения, подтверждающее, что изменения, внесенные в проектную документацию после получения положительного заключения экспертизы проектной документации, не затрагивают конструктивные и другие характеристики безопасности объекта капитального строительства;

3) вновь утвердить проектную документацию;

4) обратиться за выдачей разрешения на строительство взамен ранее выданного разрешения на строительство объекта для учета изменений, внесенных в проектную документацию объекта;

5) повторно обратиться за выдачей разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

При последовательном выполнении всех вышеуказанных шагов обращение за выдачей разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, вероятнее всего, будет иметь положительный результат. Труднее исправить ситуацию, когда отказ в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию вызван несоблюдением застройщиком требований, установленных документами градостроительного зонирования (правилами землепользования и застройки) и документацией по планировке территории.

В первом случае, когда объект является «площадным» и располагается на земельном участке, на который распространяется действие градостроительного регламента, основания для отказа в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию могут быть следующими:

несоответствие объекта требованиям, установленным на дату выдачи градостроительного плана земельного участка;

несоответствие объекта разрешенному использованию земельного участка, установленному градостроительным регламентом на дату выдачи градостроительного плана земельного участка;

несоответствие объекта ограничениям, установленным градостроительным регламентом в соответствии с земельным

и иным законодательством Российской Федерации на дату выдачи градостроительного плана земельного участка.

До 1 июля 2017 года несоответствие объекта требованиям, установленным на дату выдачи градостроительного плана земельного участка, может предполагать нарушение застройщиком следующих требований:

границ зон действия публичных сервитутов;

технических условий подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения;

границ зоны планируемого размещения объектов капитального строительства для государственных или муниципальных нужд;

предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства в том случае, если такие параметры установлены градостроительным регламентом для территориальной зоны, в которой расположен данный земельный участок. При несоблюдении предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства могут быть нарушены:

минимальные отступы от границ земельных участков;

предельное количество этажей или предельная высота зданий, строений, сооружений;

максимальный процент застройки в границах земельного участка, определяемый как отношение суммарной площади земельного участка, которая может быть застроена, ко всей площади земельного участка;

иные предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства в случае, если иные параметры установлены градостроительным регламентом.

С 1 июля 2017 года, когда градостроительный план земельного участка исключается из видов документации по планировке территории, и приобретает статус информационного документа, который не утверждается, а лишь регистрируется предос-

ставляющим его органом, перечень сведений, содержащихся в градостроительном плане земельного участка, существенно расширяется. С учетом информации, включенной в градостроительный план земельного участка, требования, предъявляемые к объекту капитального строительства, определяются иными нормативными правовыми актами и градостроительными документами, действовавшими на момент выдачи градостроительного плана земельного участка, на основании которого было выдано разрешение на строительство объекта. Таким образом, с 1 июля 2017 года застройщик дополнительно должен соблюдать следующие требования к размещению объекта капитального строительства, установленные на дату выдачи градостроительного плана земельного участка:

- границы зоны планируемого размещения объекта капитального строительства в соответствии с утвержденным проектом планировки территории (при его наличии);

- границы зон с особыми условиями использования территории;

 - границы территорий объектов культурного наследия;

 - красные линии;

 - требования к благоустройству территории.

Несоответствие объекта разрешенному использованию земельного участка предусматривает несоблюдение застройщиком основного, условно разрешенного или вспомогательного вида использования земельного участка. Установление основных видов разрешенного использования земельных участков является обязательным применительно к каждой территориальной зоне, в отношении которой устанавливается градостроительный регламент. Вспомогательные виды разрешенного использования допускаются только в качестве дополнительных по отношению к основным и условно разрешенным видам использования и осуществляются совместно с ними. Основные и вспомогательные виды разрешенного использования земельных участков выбираются самостоятельно без дополнительных разрешений и согласования правообладателями земельных участков, за исклю-

чением органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений и унитарных предприятий¹.

Условно разрешенные виды использования земельных участков применяются на основании разрешений, предоставляемых органами местного самоуправления муниципальных образований по заявлениям юридических и физических лиц. Когда условно разрешенный вид использования земельного участка включен в градостроительный регламент решение о предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования принимается без проведения публичных слушаний².

Несоответствие объекта установленным законодательством Российской Федерации ограничениям может состоять в нарушении застройщиком норм земельного, лесного, водного, природоохранного и иного законодательства, предусматривающих особые требования к размещению объекта в зависимости от назначения и разрешенного использования земельного участка, наличия зон с особыми условиями использования территории либо от вида и характеристик размещаемого объекта капитального строительства.

Во *втором случае*, когда объект является «площадным» и располагается на земельном участке, для которого градостроительный регламент не устанавливается или на который действие градостроительного регламента не распространяется, при нарушении застройщиком требований, установленных градостроительной документацией, в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию может быть отказано только ввиду несоответствия объекта требованиям, установленным на дату выдачи градостроительного плана земельного участка. В данной ситуации не-

¹ Статья 37 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

² Часть 11 ст. 39 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ (ред. от 19 декабря 2016 года; с изм. и доп., вступ. в силу с 1 января 2017 года).

обходимость соблюдения застройщиком предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства заменяется обязательством соблюдения требований к назначению, параметрам и размещению объекта капитального строительства на земельном участке, установленным уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления в соответствии с федеральными законами.

В *третьем случае*, когда объект является линейным, основанием для отказа в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию по причине нарушения застройщиком требований, определенных градостроительной документацией, может быть только несоответствие объекта требованиям проекта планировки и проекта межевания территории. В частности, застройщиком могут быть нарушены следующие требования проекта планировки и проекта межевания территории:

красные линии;

границы существующих и планируемых элементов планировочной структуры;

границы зон планируемого размещения объектов капитального строительства;

допустимые характеристики объекта;

линии отступа от красных линий.

Основания для отказа в выдаче разрешений на ввод объектов в эксплуатацию при нарушении застройщиком требований, установленных градостроительной документацией, можно представить в виде табл. 11.

Для ввода в эксплуатацию объекта капитального строительства, построенного, реконструированного с нарушением требований, установленных градостроительной документацией, застройщик обязан осуществить на объекте строительные работы, необходимые для приведения объекта в соответствие установленным требованиям.

Основания для отказа в выдаче разрешений

«Площадной» объект		Линейный объект
Действие градостроительного регламента на земельный участок распространяется	Градостроительный регламент для земельного участка не устанавливается либо действие градостроительного регламента на земельный участок не распространяется	На земельные участки, предназначенные для размещения линейных объектов и (или) занятые линейными объектами, действие градостроительного регламента не распространяется
Основания для отказа в выдаче разрешения на ввод объекта в эксплуатацию при нарушении застройщиком требований, устанавливаемых градостроительной документацией		
Несоответствие объекта требованиям, установленным на дату выдачи градостроительного плана земельного участка (в том числе предельным параметрам разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства); несоответствие объекта разрешенному использованию земельного участка, установленному градостроительным регламентом на дату выдачи градостроительного плана земельного участка; несоответствие объекта ограничениям, установленным градостроительным регламентом в соответствии с земельным и иным законодательством РФ на дату выдачи градостроительного плана земельного участка	Несоответствие объекта требованиям, установленным на дату выдачи градостроительного плана земельного участка (в том числе, требованиям к назначению, параметрам и размещению объекта капитального строительства на земельном участке)	Несоответствие объекта требованиям проекта планировки территории и проекта межевания территории

Таким образом, законность разрешений на ввод объектов в эксплуатацию зависит от соблюдения застройщиками при строительстве, реконструкции объектов капитального строительства большого количества норм законодательства. Использование предложенного пошагового алгоритма позволяет значительно упростить оценку законности разрешений на ввод объектов в эксплуатацию для застройщиков, органов государственной власти, органов местного самоуправления, правообладателей объектов недвижимости и иных заинтересованных лиц.

Сведения об авторах The Authors



Джонатан ДРЕЙН

Признанный исследователь в области городского развития и девелопмента недвижимости. Докторская диссертация Джонатана, защищенная в Университете Нового Южного Уэльса (г. Сидней, Австралия), посвящена истории девелопмента недвижимости и строительства в Австралии, особое внимание в ней уделено девелопменту земельных участков. В настоящий момент Джонатан Дрейн — преподаватель, эксперт в сфере недвижимости в Сиднейской высшей школе менеджмента (Университет Западного Сиднея).

Джонатан — практик, с 1976 года работающий в сфере управления недвижимостью и строительством, дизайна, а также в области строительства высоких сооружений. Он сотрудничает с такими крупными компаниями, как Leighton Contractors, Thiess, Fletcher Construction, Girvan Bros и Matrix, а также продолжает работу в качестве консультанта и является представителем таких крупных международных групп, как Makita, Kerry Ingredient, Alfa Laval и др.

Jonathan DRANE

Jonathan is a recognized urban and property development researcher specializing in dormant cityscapes and how property development influences their transformation. Jonathan's doctoral research includes a history of property development and construction in Australia with a specific focus on land lot transformation. His doctoral work was completed at University of New South Wales (Sydney, Australia) and he now continues his work as a continuing lecturer in property at Sydney Graduate School of Management (Western Sydney University).

Jonathan has been a practitioner in development management, design and construction management and high rise construction since 1976 working with major groups including Leighton Contractors, Thiess, Fletcher Construction, Girvan Bros and Matrix. He continues to assist in an advisory capacity and has been a client advisor and representative to major international groups including Makita, Kerry Ingredient, Alfa Laval and others.

E-mail: J.Drane@westernsydney.edu.au



Олеся Игоревна АКБАШЕВА

Эксперт в области градостроительных, земельных правоотношений и по вопросам развития градостроительного законодательства. Автор-разработчик нормативной базы Свердловской области по выдаче разрешительной документации на объекты капитального строительства и по проведению государственной экспертизы проектной документации. Сочетание практического опыта и образования в сфере юриспруденции, промышленного и гражданского строительства позволяет ей осуществлять подготовку экспертных заключений, сочетающих элементы экономического, правового и градостроительного анализа.

Olesya AKBASHEVA

Expert in the field of town-planning, land legal relations and the issues of development of the town-planning legislation. Author of the regulatory framework of Sverdlovsk region for issuing permits and approvals for capital construction projects and state expertise of the project documentation. Combination of practical experience and degrees in law, industrial and civil engineering allow her to prepare expert opinion combining economic, legal and town-planning analysis.

E-mail: akbasheva_olesya@inbox.ru



Юлия Маликовна БЕРДЮГИНА

Кандидат юридических наук, советник Российской академии архитектуры и строительных наук, член Общественного научно-методического совета при Управлении государственной охраны объектов культурного наследия Свердловской области, ведущий научный сотрудник Филиала ФГБУ «ЦНИИП Минстроя России» УралНИИпроект, старший преподаватель Уральского государственного юридического университета.

Iuliia BERDYUGINA

Candidate of Law, Councilor of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences, a member of the social scientific and methodological council at the Administration of State Cultural Landmark Preservation of Sverdlovsk region, leading researcher of the branch of the Federal State Budget Institution "Central Scientific Research and Project Institution of the Ministry of Construction of Russia" "UralNIIPrject RAASN", senior lecturer of the Ural State Law University.

E-mail: berd_julia@mail.ru



Андрей Борисович БРИЛЬ

Кандидат экономических наук, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), полномочный представитель РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области, председатель Совета директоров ООО «КОРИН-Холдинг».

Andrey BRIL

Candidate of Economics, Vice-President of the Russian Guild of property managers and developers, the delegate and representative of the Guild in Ekaterinburg and Sverdlovsk region, chairman of board of directors of the Limited Liability Company "KORIN-Holding".

E-mail: lfs@quorus-ms.ru



Дмитрий Сергеевич ВОРОНОВ

Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой прикладной экономики НЧОУ ВО «Технический университет УГМК» (Верхняя Пышма).

Dmitrii VORONOV

Candidate of Economic Sciences, Head of Department of applied economics, "UMMC Technical University" (Verkhnyaya Pyshma).

E-mail: vds1234@yandex.ru



Сергей Евгеньевич ЕРЫПАЛОВ

Кандидат экономических наук, директор по капитальному строительству и инвестициям ООО «УГМК-Холдинг», докторант Уральского федерального университета.

Sergei ERYPALOV

Candidate of Economic Sciences, Director of capital construction and investment Limited Liability Company "UMMC-Holding", doctoral candidate of the Ural Federal University.

E-mail: ese62@rambler.ru



Максим Александрович КОТЛЯРОВ

Доктор экономических наук, кандидат философских наук, профессор, магистр права (Лондонский университет Королевы Марии), MBA «Управление недвижимостью» (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ), эксперт Российской академии наук, профессор кафедры прикладной экономики НЧОУ ВО «Технический университет УГМК».

Maxim KOTLYAROV

Doctor of Economics sciences, Candidate of philosophic sciences, Professor, LL.M (Queen Mary University of London), MBA "Real Estate Management" (The Academy of National Economy under the Government of the Russian Federation), expert of the Russian Academy of Sciences, Professor of the Department of applied economics, UMMC "Technical University".

Personal website: www.kotlyarov.org.



Григорий Васильевич МАЗАЕВ

Кандидат архитектуры, профессор, академик Российской академии архитектуры и строительных наук, главный градостроитель УралНИИпроект.

Grigoriy MAZAEV

Candidate of Architecture, professor, academician of the Russian Academy of Architecture and Construction Sciences, senior town-planner of the "UralNIIProject".

E-mail: mail@uniip.ru

Reviewer:

Dolgov A.V., the director of the branch of the Federal State Budget Institution “Central Scientific Research and Project Institution of the Ministry of Construction of Russia” “UralNIIproject”, corresponding member of the Russian Academy of Architecture and Construction Sciences, professor, Honored architect of the Russian Federation

Authors:

M.A. Kotlyarov, Jonathan Drane, A.B. Bril, G.V. Mazaev, D.S. Voronov, S.E. Erypalov, I.M. Berdiugina, O.I. Akbasheva

Real Estate Development: monograph. Under the editorship of Doctor of Economics, Professor M.A. Kotlyarov. — Yekaterinburg, 2017. — 127 p.

ISBN 978-5-9909772-6-6

Real estate development represents the field that has not been fully researched by Russian scientists. It is necessary to create the theoretical and methodological foundations of the real estate development as well as the holistic conception of it as a kind of professional, commercial and social activity.

The authors of this book turn to the matters of education in the sphere of real estate development, development of theoretical models and practical presentation of this activity. The book covers the issues of the country’s territorial development in combination with such applied divisions as risk assessment in development, investment attractiveness of the historic structures, construction permit and approval system.

This book is intended for students, post-graduate students, researchers and practitioners in the field of real estate management and development.

ISBN 978-5-9909772-6-6

© M.A. Kotlyarov, 2017
© Jonathan Drane, 2013
© A.B. Bril, 2017
© G.V. Mazaev, 2016
© D.S. Voronov, S.E. Erypalov, 2017
© I.M. Berdiugina, 2017
© O.I. Akbasheva, 2017

Научное издание

Котляров Максим Александрович,
Дрейн Джонатан,
Бриль Андрей Борисович
и др.

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

Монография

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора М.А. Котлярова

Редактор *М.Ю. Воронина*

Подписано в печать 27.03.2017.
Формат 60 × 84/16. Бумага офсетная. Печать плоская.
Уч.-изд. л. 5,5. Усл. печ. л. 7,44. Печ. л. 8,0. Тираж 200 экз.

Отпечатано ООО Универсальная Типография «Альфа Принт»
620049, г. Екатеринбург, переулок Автоматики, 2Ж
Тел.: 8 (800) 300-16-00
www.alphaprint24.ru

**Защита от рисков
на всех стадиях девелопмента
недвижимости**

Дмитрий Мелёхин

Директор департамента корпоративного
бизнеса СПАО «Ингосстрах»

Dmitry Melyokhin

Director of corporate business department
of the Ingosstrakh Insurance Company



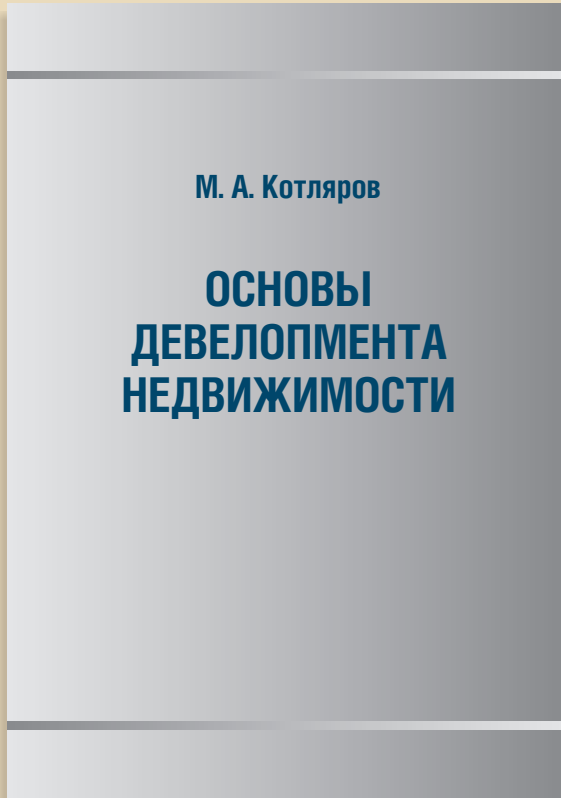
Работа страховщика по обеспечению качественной страховой защиты начинается задолго до ввода объекта в эксплуатацию. На сегодняшний день и российская, и международная практика сводится к организации комплексного страхования, которое начинает действовать уже в момент старта работ по строительству объекта, распространяется на весь период его возведения и далее покрывает риски, связанные с непосредственным функционированием предприятия.

Страхование сложного проекта должно быть продумано таким образом, чтобы обеспечивать непрерывность действия страховой защиты на полный срок реализации. Это тем более важно, если учитывать, что многие риски, страхуемые в период строительства объекта, в частности, ошибки в проектировании, должны покрываться и в период, когда предприятие уже функционирует.

The work of an insurer in provision of a quality insurance protection starts long before putting an object into operation. Today both Russian and international practices are reduced to the organization of a complex insurance, which is launched at the start of the construction works on an object, covers the entire period of its construction and further covers risks associated with the direct operation of an enterprise.

The insurance of a complex project should be calculated in such a way as to ensure continuity of insurance coverage for a full realization period. This is especially important when consider that many of the risks insured during the period of construction, in particular, errors in the design, should be covered in a period when an enterprise is already functioning.

Книга выходит в 2017 году



Подробности на www.kotlyarov.org

Сегодня многие ключевые решения базируются на понятиях и категориях, которые не до конца определены. Особенно печально, когда речь идет о решениях в области формирования облика наших городов, градостроительных правил и норм, оценок инвестиционной привлекательности проектов. Терминологический аппарат девелопера, качество исходной статистической информации, механизмы оценки рисков застройщиков, концепция градостроительного регулирования — все это требует серьезного научно–практического анализа, что однозначно в интересах сообщества управляющих и девелоперов недвижимости...

А.Б. Бриль

Выступление на Рождественском саммите РГУД
7 декабря 2016 г., Екатеринбург

Nowadays a lot of key decisions are based on the notions and categories which have not been fully determined yet. It is particularly sad when it comes to the decisions aimed at creating the images of our cities, town–planning regulations and norms, assessment of investment attractiveness of the projects. The developer’s terminology, the quality of the initial statistical information, the mechanisms of risk assessment of the developers, the conception of the town–planning regulation, — all this requires a thorough scientific and practical analysis, which is unambiguously in the interests of the property managers and developers...

A.B. BRIL

Speech at the Christmas summit of the
Russian Guild of Property Managers and Developers
7 December 2016, The city of Ekaterinburg

Ответственного девелопера не воспитать на безответственной методологической и образовательной основе. Все изъяны потом воплотятся в искаженном облике наших городов. Ошибки не исчезают, они возвращаются в новых образах...

М.А. Котляров

Выступление на встрече с читателями в «Доме книги»
13 октября 2016 г., Екатеринбург

It is impossible to form a responsible developer on a poor quality methodological and educational foundation. All the defects will later be incarnated in the distorted image of our cities. The mistakes do not vanish, they come back in new appearances...

M.A. KOTLYAROV

Speech at the Author’s conference in “Dom Knigi”
13 October 2016, The city of Ekaterinburg