

УДК 332.721.07

Білоброва Т.О., аспірант

Полтавський університет споживчої кооперації України

ДЕВЕЛОПМЕНТ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розкрито поняття девелопменту на ринку нерухомості, охарактеризований також процес та склад учасників девелоперських проектів, проаналізовані моделі організації девелопменту в Україні та за кордоном, виділені проблеми розвитку девелопменту.

Ключові слова: ринок нерухомості, девелопмент, інвестиції.

І.Вступ. Девелоперський бізнес серед інших видів діяльності на ринку нерухомості сьогодні є високоприбутковим та інвестиційно привабливим. З кожним роком все більша кількість учасників – банки, фінансово-промислові групи, маркетингові та консалтингові компанії, рекламні та ріелторські агентства, будівельні фірми – прагнуть брати участь у девелоперських проектах. Це дає їм змогу не лише диверсифікувати ризики, але й отримати джерело додаткових прибутків. Бурхливий розвиток ринку нерухомості України зумовлює потребу у розширенні складу учасників та їх функцій на цьому ринку.

Поняття девелопменту знаходиться в колі уваги таких вітчизняних науковців, як О.Дегтяр, С.Чигасов, Є.Поліщук. Серед зарубіжних науковців, вагомими є дослідження А.Шмітца, Д.Бретта, Р.Пайзера, А.Фрай, Н.Ольдерроге, В.Шапіро. Їх дослідження в цілому присвячені питанням наукового обґрунтування поняття та етапів девелопменту, як бізнесу, що на сьогодні є невід'ємною складовою повноцінного функціонування ринку нерухомості у багатьох країнах світу. Проте особливості моделей девелоперського бізнесу та проблеми, притаманні розвитку саме українського девелопменту є недостатньо висвітленими в науковій літературі. Саме на дослідження даного кола питань і спрямована робота автора.

II. Постановка задачі. Автором виділені наступні основні цілі статті:

- Розкрити сутність та склад учасників девелоперського проекту на ринку нерухомості;
- Охарактеризувати особливості сучасного девелопменту в Україні та за кордоном;
- Проаналізувати моделі організації девелопменту;
- Виділити проблеми подальшого розвитку девелопменту.

Методологічною й теоретичною основою дослідження є наукове й творче осмислення досягнень зарубіжних вчених у галузі теорії і практики розвитку девелопменту на ринку нерухомості. В роботі використані такі методи дослідження, як аналіз, порівняння та узагальнення.

III. Результати Поняття девелопменту нерухомості вже давно перестало бути неологізмом. І це не дивно, адже в сучасних умовах розвитку ринку нерухомості України, функції цих суб'єктів ринку є життєво необхідними. Сьогодні девелопмент включає в себе цілий комплекс заходів направлених на якісне перетворення земельної ділянки (або окремих будівель, споруд) у цілісний майновий комплекс, що має свою специфічну функцію. До таких заходів відносять: маркетингові дослідження, бюджетне планування, архітектурне проектування, будівництво, інжиніринг, продаж та надання в оренду площ, рекламу тощо [1].

Враховуючи те, що ключовою тенденцією розвитку девелопменту є активне залучення інвестицій у проекти, для характеристики даного явища можна використати дослідження Поліщук Є.А. [2], де девелопмент визначений як форма організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості, яка полягає у підвищенні вартості об'єкту нерухомості, шляхом здійснення матеріальних перетворень в задані строки та в межах існуючих бюджетних обмежень з метою комерційної вигоди.

Американські науковці Р.Пейзер та А.Фрай до поняття девелопменту включають економічний ризик і визначають його як процес збільшення вартості об'єкту шляхом управління ризиком девелопменту. Тут можна

відмітити, що ризик дійсно притаманний девелоппменту, як бізнесу, пов'язаному з довгостроковими капіталовкладеннями. Проте ряд зарубіжних аналітиків наголошують на тому, що його можливо уникнути, якщо уважно стежити за циклами розвитку ринку і розпочати свій проект на стадії стагнації, коли починають намічатись перші ознаки підйому [1].

Іноді поняття девелоппмент вживають як синонім будівництва (характерно для тих ринків, де даний вид діяльності лише з'являється), іноді в значенні «довірче управління нерухомістю». Словник ділових термінів дає наступне тлумачення: «Девелоппмент – це такі матеріальні перетворення в об'єкті нерухомості, які забезпечують трансформацію його в інший, новий об'єкт, який має вартість більшу, ніж початковий» [3].

З визначення девелоппменту виходить, що девелопперська компанія займається розвитком проектів нерухомості, обираючи місце забудови та притягуючи інвестиції. Суть девелоппменту зводиться до вибору оптимального часу для реалізації проекту, використання будівельних ноу-хау, розробки оригінальних фінансових схем, ефективної організації роботи з підрядниками і, власне, будівництва. Інакше кажучи, девелоппмент – це ефективна організація та управління інвестиційно-будівельним проектом. Зводячи воєдино усі наявні визначення, девелоппмент можна описати як вміння створити не просто об'єкт нерухомості, але й об'єкт, який задовольнить попит на ринку [4].

Процес девелоппменту починається з дослідження ринку нерухомості і створення концепції розвитку проекту. Особлива складова цього етапу – вибір найбільш прийняттого майданчика тому, що від місця розміщення майбутнього об'єкта залежить його інвестиційна привабливість і успіх всього проекту. Всі пропозиції тісно пов'язуються з інвестиційним аналізом. Крім цього, необхідно оформити документи, отримати ліцензії і дозволи (на проектні роботи, будівництво), акти по землевідводу, договори між мерією і забудовником. Потім укладається договір з проектною організацією, здійснюється оперативний контроль над термінами і якістю виконання проектно-кошторисної документації.

Важливий крок - пошук генерального підрядника. В період будівництва девелопер здійснює технічний нагляд. До функцій девелопера також входять: проведення сертифікації поставлених будівельних матеріалів і продукції. В підсумку, він є учасником зачі об'єкта робочій і державній комісії.

На етапі завершення будівництва на девелопера можуть бути покладені зобов'язання по реалізації об'єкту. На цій стадії залучаються професійні агенти з нерухомості, але координує їх роботу головний керівник проекту – девелопер.

Після того, як попит на здані площі сформований, починається безпосередній контакт з потенційними орендаторами. Як правило, на цьому робота девелопера не закінчується. Компанія продовжує слідкувати за тим, як об'єкт нерухомості працює. Тобто, необхідно контролювати не тільки функціонування інженерних та інших систем, але й слідкувати за фінансовими потоками, корегувати орендні ціни, шукати нових клієнтів [5].

Девелопмент, будучи складним і багатоетапним процесом, має свою модель, яка є основою його організації. При дослідженні і порівняльному аналізі різних моделей в окремих країнах слід відштовхуватись від класичної моделі, в основі якої лежить розробка ідеї проекту. Згідно неї на ринку девелоперських послуг представлені два учасники: девелопер та консультант. Тут розглядаються два етапи девелоперського процесу: перед-девелопмент та девелопмент. Інші моделі є похідними від класичної і відрізняються від неї тим, що на їх формування істотний вплив чинять особливості розвитку та функціонування національного ринку нерухомості.

Так, наприклад, якщо порівняти класичну модель девелопменту з українською, то можна виявити основну відмінність: класична модель на етапі перед-девелопменту передбачає застосування аутсорсингу (тобто роботи на підготовчому етапі до отримання дозволу на будівництво виконують сторонні організації). Основною ж метою девелопера на українському ринку є максимальне скорочення термінів і коштів реалізації проектів, тож використання аутсорсингу видається недостатньо ефективним. Крім того, в основі вітчизняної моделі девелопменту лежить пошук земельних ділянок. Це

пов'язано, насамперед із тим, що девелопер не шукає можливості реалізувати ідею (наприклад, створити тематичний парк, офісний квартал), а постійно перебуває в пошуках земельної ділянки [1].

Саме остання особливість моделі девелопменту в Україні істотно відрізняє цей процес від західноєвропейського. Там в основі організації та реалізації девелоперських проектів лежить детальний аналіз споживчого попиту, ризиків і прогноз прибутковості. На розвинутих ринках нерухомості девелопмент націлений на створення вузькоспеціалізованого, максимально адаптованого до конкретних потреб чітко визначеного кола споживачів проекту. Тобто тут будують багатофункціональний комплекс (центр, що включає комбінацію кількох сегментів ринку нерухомості – офісний, готельно-ресторанний, розважальний тощо), тоді коли в Україні більшість часу витрачається на пошук земельної ділянки, на якій буде зведена офісна будівля.

Дослідивши сутність процесу девелопменту та модель його організації, доцільно розглянути склад його учасників, оскільки саме це дасть повну уяву про особливості функціонування девелоперського бізнесу в Україні та за кордоном.

Перш за все варто відмітити, що головними учасниками процесу девелопменту є девелоперські компанії – компанії, які в класичному розумінні є головними замовниками і забудовниками проекту. Сьогодні на ринку України працює більше 55 компаній, які позиціонують себе як девелопери, але часто не задіяні в повному циклі девелопменту. Як правило, компанія обирає собі одну або декілька функцій девелопменту. Тобто в залежності від того, який саме обсяг функцій беруть на себе девелоперські компанії, на Заході їх класифікують за трьома напрямками:

- 1) девелопери-інвестори - компанії, котрі самі інвестують свої проекти;
- 2) fee-девелопери (чисті девелопери) – компанії, які ведуть тільки девелоперську діяльність без інвестицій;
- 3) змішані девелопери – девелопери, чия діяльність передбачає незначні інвестиції (близько 10% вартості проекту) [6].

Коли діяльність девелоперської компанії ґрунтується на чистому аутсорсингу, коло учасників значно розширюється, оскільки до нього притягуються різні компанії, діяльність яких є складовою реалізації проекту. До таких компаній відносять: будівельні фірми, маркетингові та консалтингові компанії, агентства нерухомості, проектні та архітекторські бюро, рекламні агенції та ін.

При розгляді складу учасників девелоперського проекту окремо слід виділяти інвесторів, а серед них банки. Девелопмент — ресурсозалежний та високоризиковий вид діяльності. Для ефективної роботи він потребує довгострокових капіталовкладень і інтерес банків до нерухомості в даному випадку є зрозумілим, адже їх основна мета — зберегти та примножити кошти. З ризиками банки традиційно справляються краще, аніж інші учасники ринку, - у них зазвичай є в наявності відповідний персонал, технології, досвід, сильний адміністративний ресурс, кошти для фінансування проектів. Тому банки активно беруть участь у формуванні і розвитку ринку нерухомості – в основному через кредитування, інвестиційне проектування, девелопмент.

Банки, які розвивають девелоперський напрям, прийшли до цього різними шляхами: одні – свідомо, інші – волею випадку. Для перших девелопмент – це логічний розвиток, диверсифікація бізнесу, оперативний внутрішній контроль над проектами зі зниженням ризиків. Це новий напрям в діяльності, який виріс із традиційного кредитування, пройшов через проектне фінансування, потім трансформувався у бажання самостійно попрацювати на високоприбутковому ринку.

Для других це, в першу чергу, прагнення використати накопичені непрофільні активи, які в певний момент стали розглядатися як джерело доходу з прийнятною рентабельністю. У будь-якому випадку для реалізації девелоперських проектів і тим і іншим довелось створювати власні структури, які мають різний ступінь автономності. Зараз ці структури діють на ринку, являючись його повноцінними учасниками, і, зазвичай, контролюють масштабні та перспективні проекти в різних сегментах [7].

Порівнюючи девелоперський бізнес в Україні та за кордоном, можна виділити наступні ключові відмінності. Враховуючи те, що девелопмент як явище притаманний західним ринкам вже більше 10-ти років і враховуючи те, що ці ринки нерухомості знаходяться на більш високому рівні розвитку порівняно з вітчизняним, на них зараз відбуваються процеси диверсифікації напрямів діяльності. Це знаходить свій прояв у тому, що девелопери прагнуть розширювати свою діяльність на різні сегменти ринку. Тобто якщо раніше компанія могла спеціалізуватися на будівництві торгових центрів, то сьогодні вона вже прагне брати участь у проектах забудови готельно-ресторанних комплексів, офісних парків тощо. Хоча однозначного кардинального переходу у інший сегмент не відбувається. Така поведінка дозволяє їм бути більш маневреними на ринку, диверсифікувати ризики і оперативно здійснювати пошуки прибуткових проектів. Також слід відмітити, що в сегменті логістики та складської забудови переходу практично не відбувається, оскільки цей сегмент є вузькоспеціалізованою нішею.

Загальносвітовою тенденцією на сьогодні є будівництво так званих багатофункціональних комплексів – будівельних проектів, які включають в себе одночасно кілька функцій (наприклад, готель, офіси та торговельно-розважальний центр). На Заході концепція таких універсальних центрів, де можна жити, працювати, відпочивати, а також займатися фітнесом та шопінгом існує доволі давно, а подібні комплекси почали активно будувати в кінці 80-х років минулого століття. Якщо концепція такого центру є ретельно продуманою, його місце розташування є оптимальним, то в результаті повинен вийти об'єкт з високою інвестиційною привабливістю, адже ризики зменшаться за рахунок вкладання коштів в різні об'єкти нерухомості, сконцентровані в одному місці [8].

Характеризуючи вітчизняний ринок девелопменту, слід виходити з того, що наш ринок є дуже ненасиченим і процес його розвитку знаходиться на підйомі. Зараз на ринку нерухомості існує великий попит на послуги девелоперів. Створювати і займатися реалізацією комплексних проектів, де

була б задіяна максимальна кількість учасників, девелоперів спонукають високі орендні ставки і зростаючий попит на нерухомість класу А.

Важливою особливістю, яку слід відмітити при характеристиці девелоперського бізнесу є та, що зараз українським ринком нерухомості цікавиться велика кількість іноземних інвесторів, для яких останній – джерело надприбутків, які повинен забезпечити їм незадоволений попит практично у всіх сегментах. Такі інвестори фактично переміщують свої активи з Заходу на Схід, де ще зберігається потенціал до споживання. Багато з них шукають партнерів серед вітчизняних девелоперських компаній, агенцій нерухомості, а також банків.

Серед числа іноземних інвесторів присутня велика кількість російських компаній, які за останні кілька років істотно збільшили свою присутність на ринку України. Причин цьому є декілька. По-перше, більшість інвесторів вже достатньо укріпились на місцевому ринку. По-друге, тут поки що невелика конкуренція серед місцевих компаній, присутній зростаючий попит та динамічні ціни на нерухомість. Це забезпечує їм зростання прибутку. Але аналітики Інформаційно-аналітичного сайту «Індикаторы рынка недвижимости» відзначають високий ступінь політичних ризиків, пов'язаних з погрозами «помаранчевої коаліції» розпочати процес реприватизації. Даний факт відштовхує не лише російських інвесторів. Хоча перспективи розширити свій бізнес і отримати надприбутки за рахунок зростаючого попиту поки що переважають [9].

В цілому можна сказати, що девелоперський бізнес на ринку нерухомості України розвивається поступально та активно. Про це свідчить хоча б той факт, що ще три роки тому назад було набагато важче знайти фінансування для майбутнього проекту, а зараз ринок переорієнтований переважно на пошук найкращих земельних ділянок. Адже процес прийняття рішень залежить в першу чергу від доступності земельних ділянок для вкладень і від того, наскільки швидко окупиться цей проект. Цей фактор в роботі українського девелопера зараз пріоритетний.

Якщо характеризувати присутність девелоперів у різних сегментах ринку нерухомості України, то можна сказати, що значна їх кількість зараз сконцентрована у офісній, торговельній та торговельно-розважальній нерухомості. Пояснити таке явище можна тим, що по-перше, на український ринок оптово-роздрібної торгівлі приходять іноземні інвестори - крупні ритейлерські мережі (Metro cash&carry, Auchan). Не лише у Києві, але й практично у всіх великих містах України, відчувається гострий брак якісних офісних приміщень, які б мали не лише достатню площу належної якості, але й вигідне місце розташування, обладнання парковочними місцями та усією необхідною інфраструктурою. Що стосується торгових мереж, то такий попит і така прибутковість від реалізації девелоперських проектів у даній сфері зумовлена тим, що не лише іноземні але й українські ритейлери прагнуть максимального розширення по всіх регіонах країни. У найближчій перспективі, за оцінками експертів ринку, розшириться сегмент готельної та адміністративної нерухомості.

Лідерами ринку девелоперських послуг за реалізованими проектами в сфері житлової нерухомості є компанії “First Ukrainian Development”, “DECPM Group”, торговельної - “XXI століття”, “VOK Development”, офісної – “Нест”, “Київ-Донбас”, готельної – “Дубль W”, логістичної (складської) нерухомості – “НСМ Group”.

Активну діяльність на українському ринку девелопменту ведуть: «Українська Торгова Гільдія», «Астера», «Capital Real Estate», «Макрокап девелопмент», «Castle development», «Prospects development», «Slav invest», «Alacor», «Concorde development», «Fim Group», «Проект - менеджмент бізнес-консалтинг», «Gin consulting group», «Форент», «SV development», «Real Estate Solutions» [5].

Девелопмент на ринку нерухомості України має основну проблему, яка перешкоджає його подальшому розвитку – відсутність належним чином сформованого юридичного поля для його функціонування. Вітчизняний девелопмент фактично розвивається за відсутності його визначення в

українському законодавстві. Складається парадоксальна ситуація: девелопери, що приносять прибутки в державний бюджет, державою не визнані. Ця обставина, однак, не позбавляє їх права застосовувати силу законодавчих актів на всіх етапах реалізації проектів [10]. Суть проблеми полягає у тому, що у разі виникненні суперечок, застосовуються нормативні акти різних галузей права, що, враховуючи особливості українського правового поля у сфері підприємництва, може викликати ряд колізій.

Підсумовуючи вищесказане, можна відмітити, що для підвищення ефективності розвитку українським девелоперським компаніям слід розширювати свою діяльність таким чином, щоб мати змогу по максимуму контролювати і об'єднувати під єдиним іменем усі стадії девелоперського проекту. З цією метою, наприклад, деякі російські компанії навіть викуповують підприємства по виробництву будівельних матеріалів для скорочення операційних витрат і підвищення майбутнього прибутку від реалізації проекту.

Отже, головним недоліком українських девелоперів є брак досвіду організації повного циклу проекту. Переважна більшість з них має його лише у співпраці з інвесторами та підрядниками. Власних підрозділів, які б несли відповідні функції вони поки що не мають.

IV. Висновки Девелопмент сьогодні – це процес об'єктивно обумовлений економічними реаліями і етапом розвитку ринку нерухомості України. На думку автора, поява та розвиток девелоперського бізнесу – це прояв послідовного конструктивного вдосконалення ефективності діяльності учасників ринку нерухомості.

Аналіз особливостей розвитку девелопменту на ринку нерухомості України характеризує його як ринок, в якому прихований великий потенціал до розвитку, диференціації сегментів та подальшої глибшої спеціалізації його учасників. Не в останню чергу слід відмітити зростаючу інвестиційну привабливість (особливо для іноземних інвесторів), що підтверджено не лише підвищеним інтересом з боку останніх, але й реалізацією низки інвестиційних

проектів у Києві, Криму та у великих містах України, а також збільшенням кількості іноземних компаній на ринку нерухомості України.

Подолання бюрократичних перешкод та законодавче обґрунтування діяльності девелоперів на ринку України нададуть останньому додаткового імпульсу для розвитку.

Подальші наукові розробки автора можуть бути присвячені ґрунтовному аналізу інвестиційної привабливості українського ринку нерухомості в цілому та девелоперського бізнесу для іноземних інвесторів зокрема.

Література

1. О.Дегтяр Особливості діяльності девелопера на ринку нерухомості//Маркетинг в Україні. - №5. – 2006. – с.14-18
2. Поліщук Є.А. Девелопмент як форма організації інвестиційних проектів у сфері нерухомості//Материалы международной научно-практической конференции «Научная мысль информационного века - 2008» - http://www.rusnauka.com/Page_ru.htm
3. Бізнес-словник он-лайн - http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=27319
4. Інтернет-журнал «Управление компанией». - №5. – 2004. - <http://www.zhuk.net/archive/articles.asp?aid=4098>
5. Чигасов С.Г., Петровський Б.С. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України – сайт групи будівельних компаній «Новые Зодчие»» http://www.nz-group.com/dynamic_content.php?section=articles&id=563
6. Сайт національного ділового партнерства «Альянс-Медіа» - <http://openmarket.ru/pressitem-id-14259.html>
7. А.Лукьянов Время переквалификации//Ведомости. - №218(1745). – 20.11.2006. - <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/11/20/116101>
8. Локоткова Ж. Будущее девелопмента – за многофункциональными комплексами – Информационно-аналитический сайт «Индикаторы рынка недвижимости» - <http://www.irn.ru/articles/9702.html>

9. Информационно-аналитический сайт «Индикаторы рынка недвижимости» - <http://www.irn.ru/news/24789.html>

10. Интернет-сайт компанії «Ukrainian development group» - <http://www.udg.net.ua/articles/article2.htm>