



**Уральский
федеральный
университет**

имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина

**Высшая школа
экономики
и менеджмента**

**Кафедра экономики
и управления
строительством
и рынком недвижимости**



ОСНОВЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ

Караваева Наталья Михайловна, к.э.н., доцент

Тема 4. Рыночное равновесие и структура рынка

Рынок — это совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товаров (услуг)

При исследовании рынка, речь идет о **рынке конкретного товара** (услуги) на определенной территории и за определенный промежуток времени

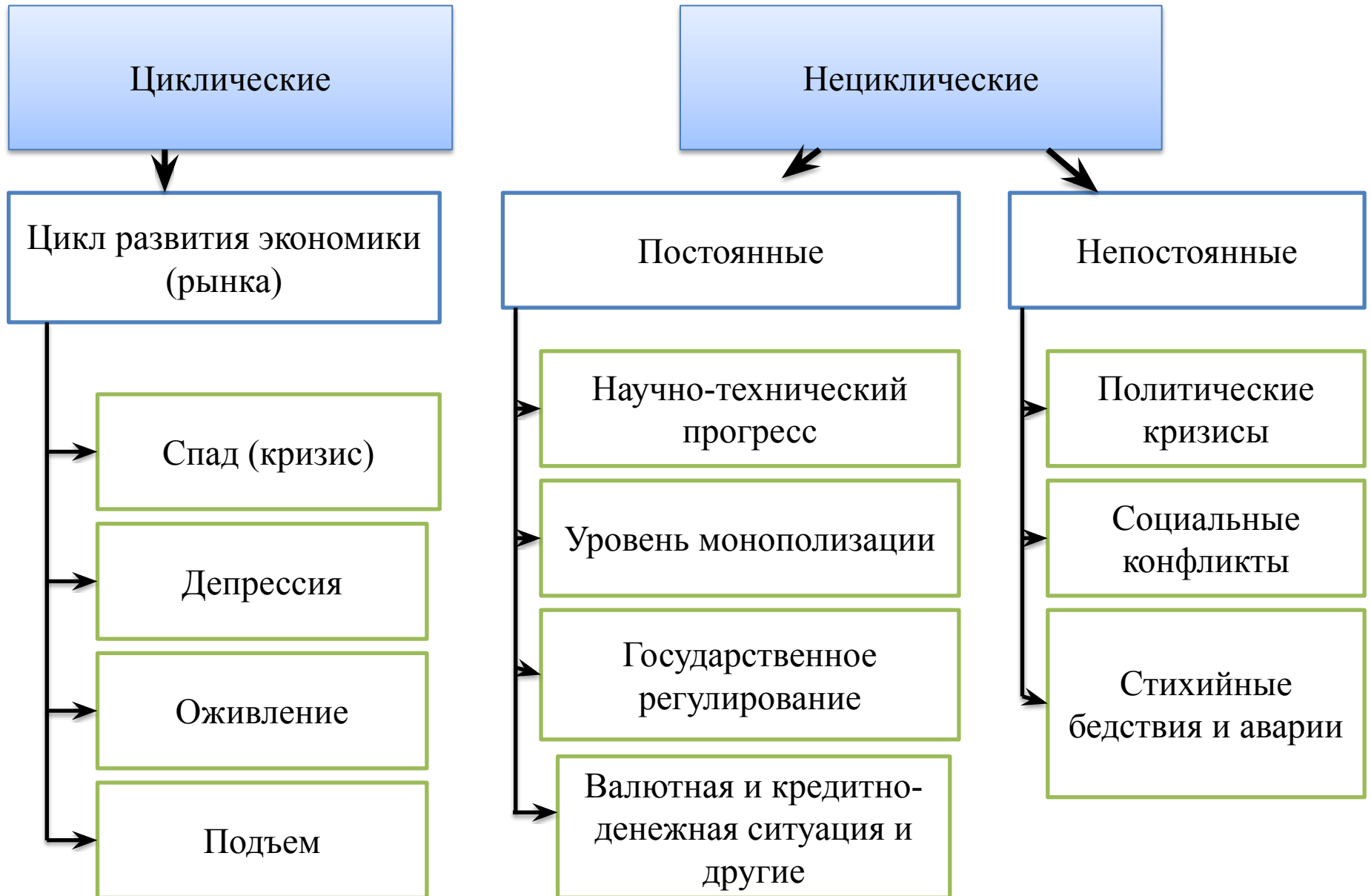
Изучается и оценивается:

1. **Конъюнктура товарного рынка**
2. **Состояние спроса на рынке**
3. **Емкость рынка**

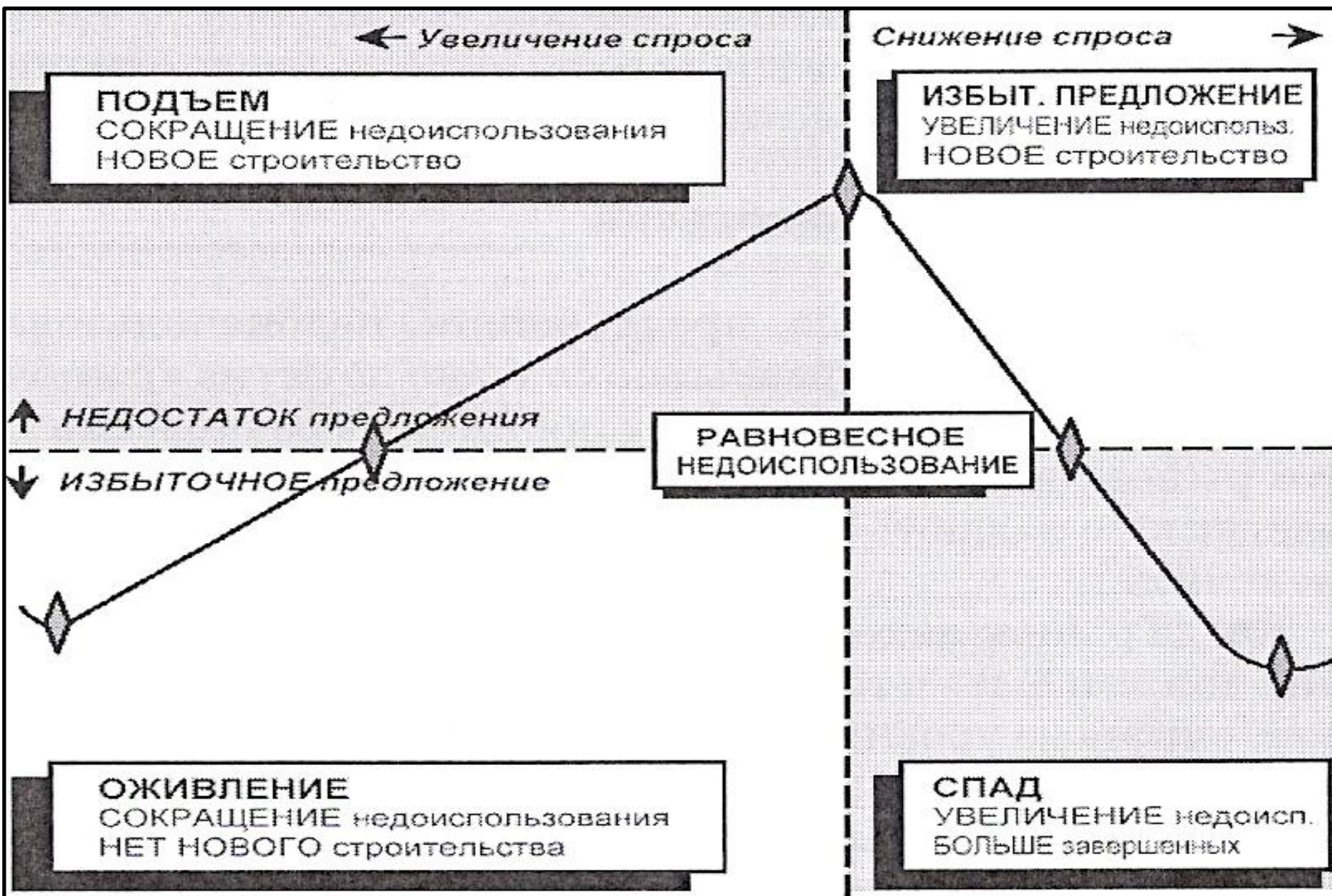
1. Оценка конъюнктуры товарного рынка

Конъюнктура рынка – это совокупность условий при которых в данный момент протекает деятельность на рынке. Она характеризуется определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида и уровнем соотношения цен

Конъюнктурообразующие факторы



Цикличность развития рынка недвижимости



МОТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Современная экономическая наука рассматривает сбережения как основу инвестиций

- Под *сбережением (S)* экономическая наука понимает ту часть дохода, которая не потребляется.
- Сбережение означает сокращение потребления.
- Экономическое значение сбережения заключается в его отношении к инвестициям, т.е. производству реального капитала.
- На практике инвестиции зависят также и от ВВП. Эта зависимость определяется двумя причинами:
 - а) при возрастании ВВП возрастает прибыль, а крупные инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли;
 - б) если ВВП мало, следовательно, мало производство, оборудование простаивает, нет стимула для закупки нового оборудования.

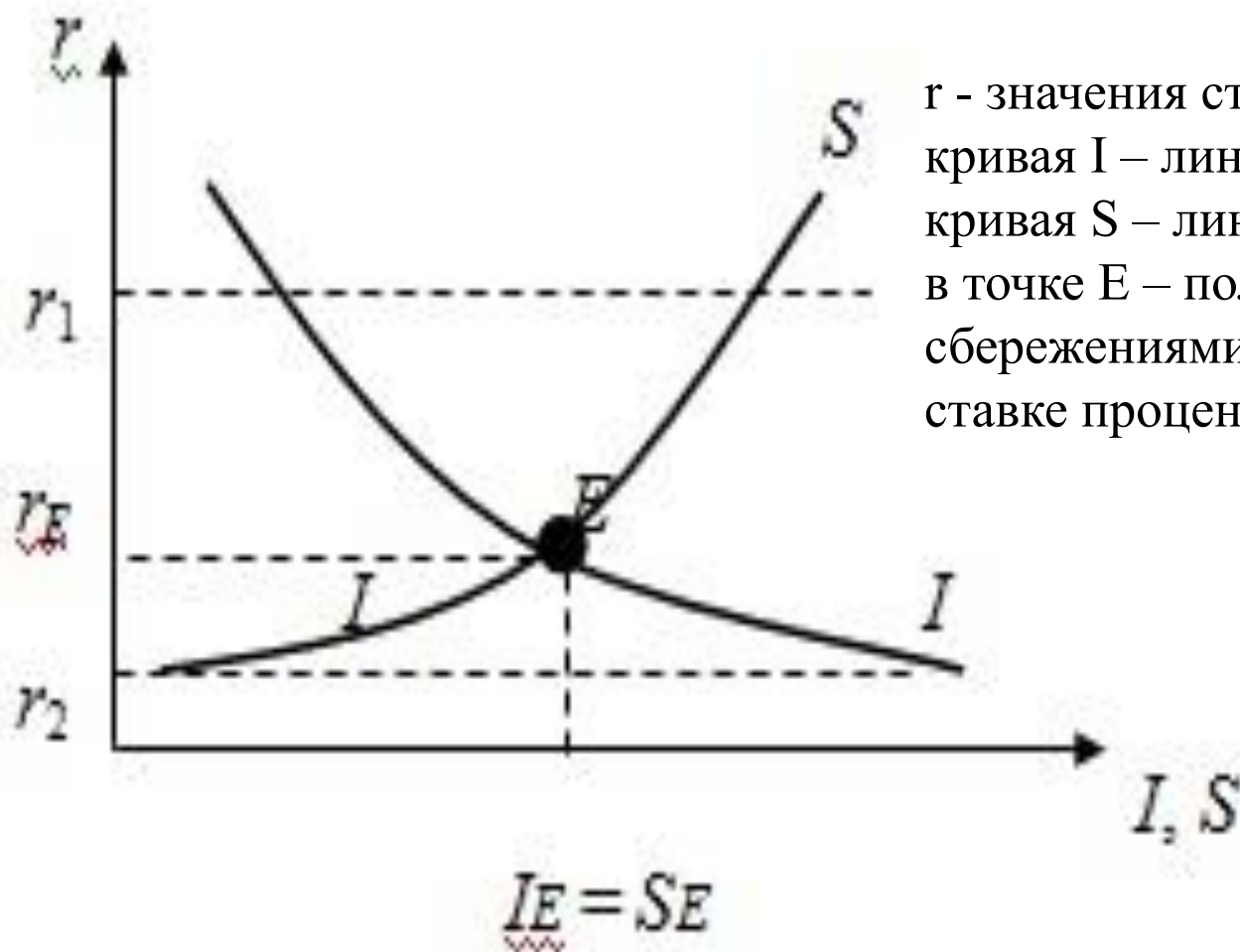
Основные факторы, определяющие динамику инвестиций

- 1) *ожидаемая норма чистой прибыли, рентабельности (R)* предполагаемых капиталовложений - при низком значении этого показателя инвестиции не будут осуществляться
- 2) *реальная ставка процента (r)* - альтернативные возможности капиталовложения (в реальное производство или в банк) - предполагают сравнение доходности от их размещения



Инвестиции выгодны до тех пор, пока ожидаемая норма чистой прибыли (R) больше или равна реальной величине ставки процента (r).

Взаимосвязь нормы процента (r), инвестиций (I) и сбережений (S)



r - значения ставки процента;
кривая I – линия инвестиций;
кривая S – линия сбережений;
в точке E – положение равновесия между
сбережениями и инвестициями при
ставке процента r_E .

Под **потреблением (C)** в экономической науке понимается общее количество товаров, купленных и потребленных в течение какого-то периода. Иными словами, потребление – это выражение общего потребительского или платежеспособного спроса.

Потребление – процесс использования товаров и услуг.

Под **сбережением (S)** экономическая наука понимает ту часть дохода, которая не потребляется.

Сбережение означает сокращение потребления.

Экономическое значение сбережения заключается в его отношении к инвестициям, т.е. производству реального капитала.

Сбережения составляют основу для инвестиций.

Зависимость потребления от величины текущего располагаемого дохода Кейнс сформулировал в виде основного **психологического закона** - *люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем растут доходы.*

Кейнсианский подход

Страны с высокой стадией экономического развития

Стремление сберегать всегда будет обгонять стремление инвестировать

Наиболее выгодные проекты для инвестирования уже использованы

Более низкая норма дохода уничтожает побудительные мотивы к инвестированию

В связи с продолжающимся экономическим ростом растут стимулы к сбережениям по мере роста доходов

Наращивание сбережений не сделает общество богаче

В случае если экономика находится в состоянии неполной занятости, то рост склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению

Уменьшение совокупного спроса

Сокращение производства и снижение уровня новых капиталовложений, а следовательно, и увеличение уровня безработицы

Падение уровня национального дохода в целом и снижение доходов различных групп населения

В экономической теории данный процесс - «*парадокс бережливости*»: постоянное желание сберечь больше, чем инвесторы хотят вложить, вызовет фактическое уменьшение совокупного спроса, что приведет к всеобщему уменьшению желания инвестировать.

Подходы к распределению совокупного дохода

ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОД



КЕЙНСИАНСКИЙ ПОДХОД



Взаимосвязь изменения спроса и предложения

Исходная ситуация



Спрос = предложению
Цена = цена равновесия

Рост доходов потребителей



Спроса (спрос > предложения)



цены



Прибыли производителей



Приток новых капиталов и ресурсов



Объемов производства



Предложения



Цены и установление нового равновесия

2. Состояние спроса на рынке

Спрос— это количество конкретного товара, которое покупатели **могут** и **желают** купить по данной цене (потребность, подкрепленная деньгами).

Состояние спроса	Задачи маркетинга	Стратегия маркетинга
Отсутствие спроса	Стимулировать спрос	Стимулирующий
Скрытый	Развить спрос	Развивающий
Падающий	Повысить спрос	Ремаркетинг
Нерегулярный	Сбалансировать спрос	Синхромаркетинг
Полный	Поддержать спрос	Поддерживающий
Чрезмерный	Снизить спрос	Демаркетинг
Иррациональный (нездоровый)	Ликвидировать спрос	Противодействующий

3. Емкость рынка

Емкость рынка (E_p) – возможность поглощения рынком конкретного товара. Характеризуется объемом продаж определенного товара в течение какого-то периода времени (обычно год).

Потенциальная емкость рынка - учитывает наличие скрытого спроса, поэтому может отличаться от реальной.

$$E_p = n * q * p,$$

где n – число покупателей данного вида продукции на конкретном рынке;
 q – среднее число покупок за исследуемый период покупателем;
 p – средняя цена покупки.

$$E_p = П + И - Э - \Delta З,$$

где $П$ – объем внутреннего производства товара на рынке;
 $И$ – объем импорта;
 $Э$ – объем экспорта;
 $\Delta З$ – изменение объемов запаса.

Формирование равновесной цены

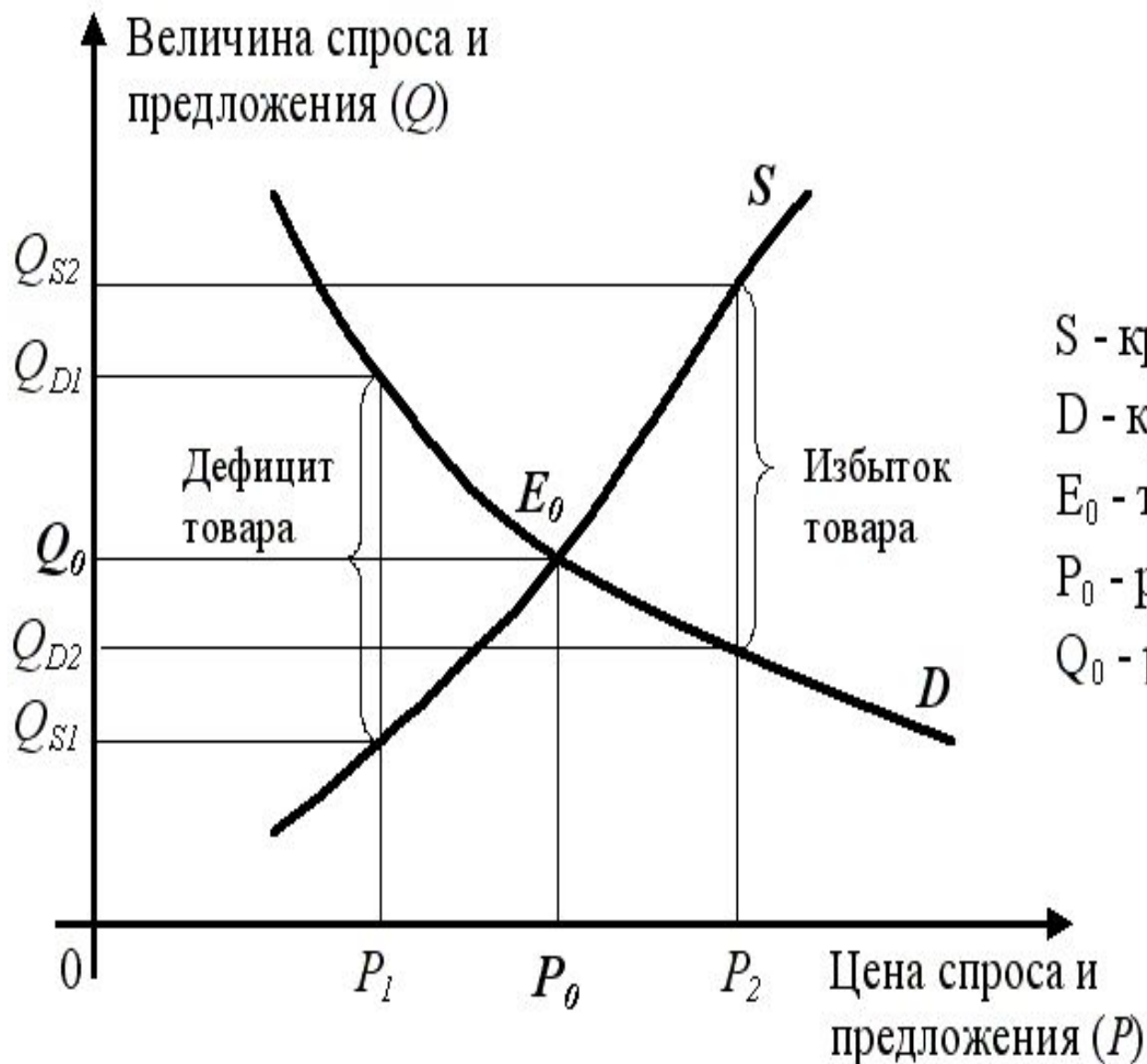
Спрос— это количество конкретного товара, которое покупатели **могут** и **желают** купить по данной цене (потребность, подкрепленная деньгами).

Предложение - это совокупность конкретных товаров и услуг, которые находятся на рынке, и которые продавцы готовы продать покупателю по данной цене



Цена - это количество денег (товаров, услуг), за которые продавец согласен продать, а покупатель согласен купить единицу товара или услуги

Формирование равновесной цены



S - кривая предложения

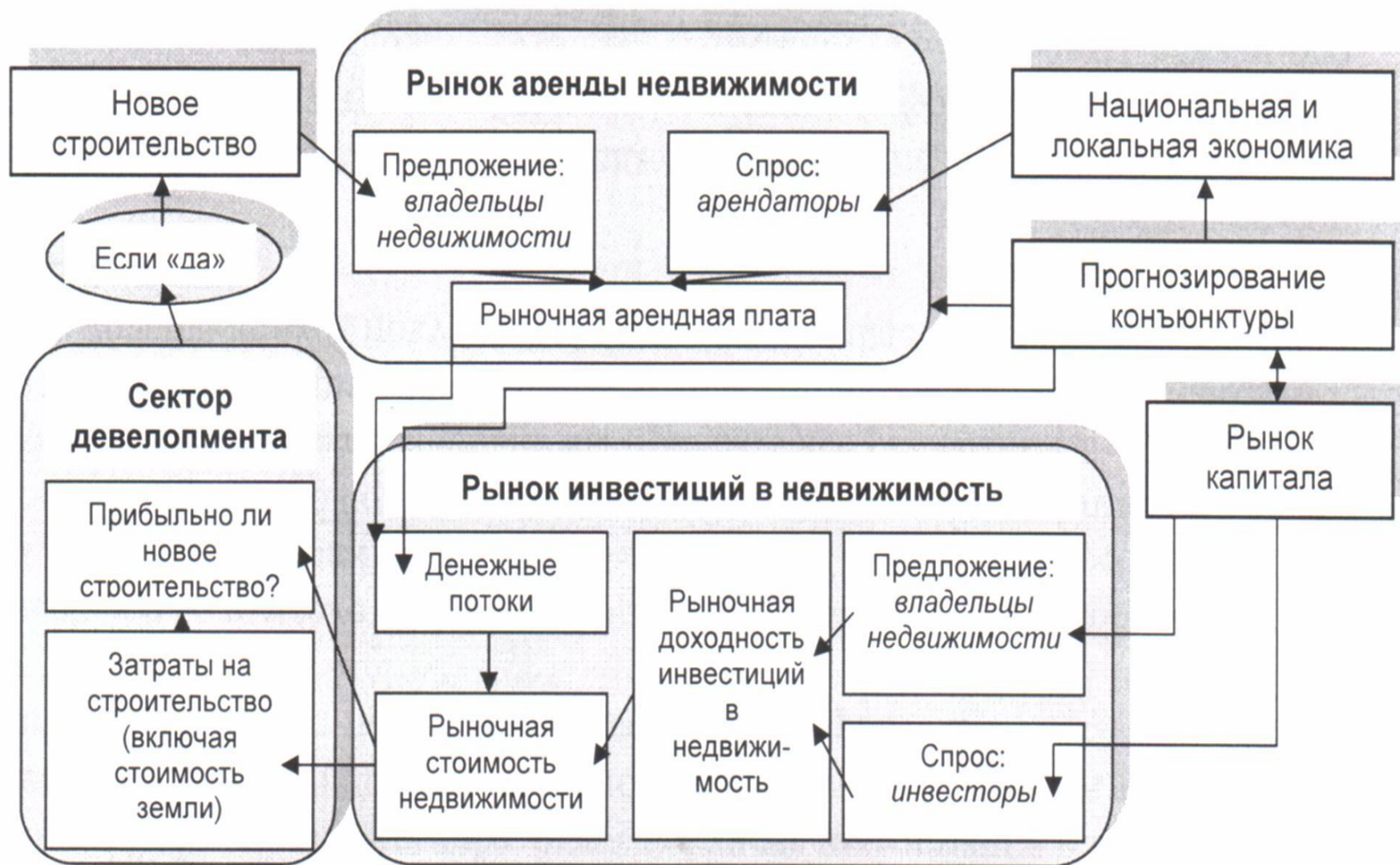
D - кривая спроса

E_0 - точка рыночного равновесия

P_0 - равновесная цена

Q_0 - равновесный спрос

Взаимосвязь рынка аренды недвижимости и сегмента девелопмента (инвестиций)



Анализ предложения на рынке коммерческой недвижимости

Объем предложения на рынке аренды недвижимости (S_s^M) – это сумма площадей всех арендованных объектов (S_{bs}^M) и вакантных (свободных) помещений (S_{fs}^M), предназначенных для сдачи в наем:

$$S_s^M = S_{bs}^M + S_{fs}^M.$$

- *снижение арендной платы*, если предложение превышает спрос ($S_s^M > S_d^M$);
- *неизменность ставок* при равенстве спроса и предложения ($S_s^M = S_d^M$);
- *повышение ставок* в случае превышения спроса над предложением ($S_s^M < S_d^M$);

Анализ спроса на рынке коммерческой недвижимости

Общий спрос на недвижимость оценивается числом единиц недвижимости, которую покупатели хотят приобрести или арендовать в данном регионе.

Главный показатель при изучении спроса на недвижимость и влияющий на его изменение является **трудовая занятость** населения.

Занятость населения принято разделять на две категории — на базисную и небазисную.

- **Базисная занятость.** Состоит из всех тех видов деятельности, связанных с производством товаров и услуг для потребления за пределами города (региона), т.е. продукции экспортно-ориентированного потребления.
- **Небазисная занятость.** Так называются все виды деятельности, которые связаны с производством товаров и услуг для внутреннего потребления.
- **Общая занятость населения** - это деятельность части населения для производства общественного продукта, приносящая ей доход для обеспечения жизнедеятельности.

Взаимосвязь базисной занятости и спроса на недвижимость



Этапы анализа спроса:

- Определить экономическую базу
- Оценить базисную занятость (или изменение базисной занятости)
- Рассчитать мультипликатор экономической базы (МЭБ)
- Сделать прогноз общей занятости
- Рассчитать отношение численности населения к занятости
- Сделать прогноз общей численности населения
- Прогноз числа семейных единиц (для жилья)
- Оценка спроса (в долларах) на товары (розничная торговля) и услуги (офисы)
- Оценка площадей розничной торговли на основании объема продаж на квадратный метр

Мультипликатор экономической базы (МЭБ)

$\text{МЭБ} = \text{Общая занятость в регионе} / \text{Базисная занятость в регионе}$

$\text{Прогноз общей занятости} = \text{Прогноз базисной занятости} * \text{МЭБ}$

$\text{Коэффициент отношения численности населения к занятости} =$
 $\text{Общая численность населения} / \text{Общая занятость}$

$\text{Прогноз общей численности населения} =$
 $= \text{Прогноз базисной занятости} * \text{МЭБ} * \text{Отношение населения к занятости}$

Значение МЭБ	Характеристика
1-1,9	Характерен для небольшого города (с численностью населения менее 100 000 человек)
2,0 и выше	Характерен для крупной городской агломерации или промышленного центра

Пример расчета прогнозного спроса на жилье и площади розничной торговли

Определить дополнительную потребность (спрос) на жилую недвижимость и торговые площади, если планируется ввести экспортно-ориентированное производство с численностью работающих 1 тыс.чел.

Наименование	Ед.изм.	Расчет	Значение
Общая численность населения	Тыс.чел.		1400
Общая занятость населения	Тыс.чел.		700
Базисная занятость населения	Тыс.чел.		200
Число семейных единиц (домохозяйств)	Тыс.семей		
МЭБ			
Прогноз базовой занятости	Тыс.чел.		
Прогноз общей занятости	Тыс.чел.		
Коэффициент отношения численности населения к занятости			
Прогнозная общая численность	Тыс.чел.		
Прогноз числа домохозяйств	Тыс.семей		
Удельное потребление товаров в год	руб./чел.	6770000000/1400	483 571,42
Дополнительный розничный товарооборот	Тыс.руб.		
Товарооборот на 1 м2 торговых площадей	Тыс.руб./м2	6770000000/1300	520,77
Доп.потребность в торговых площадях	м2		
Дополнительная потребность в торговых площадях	м2		

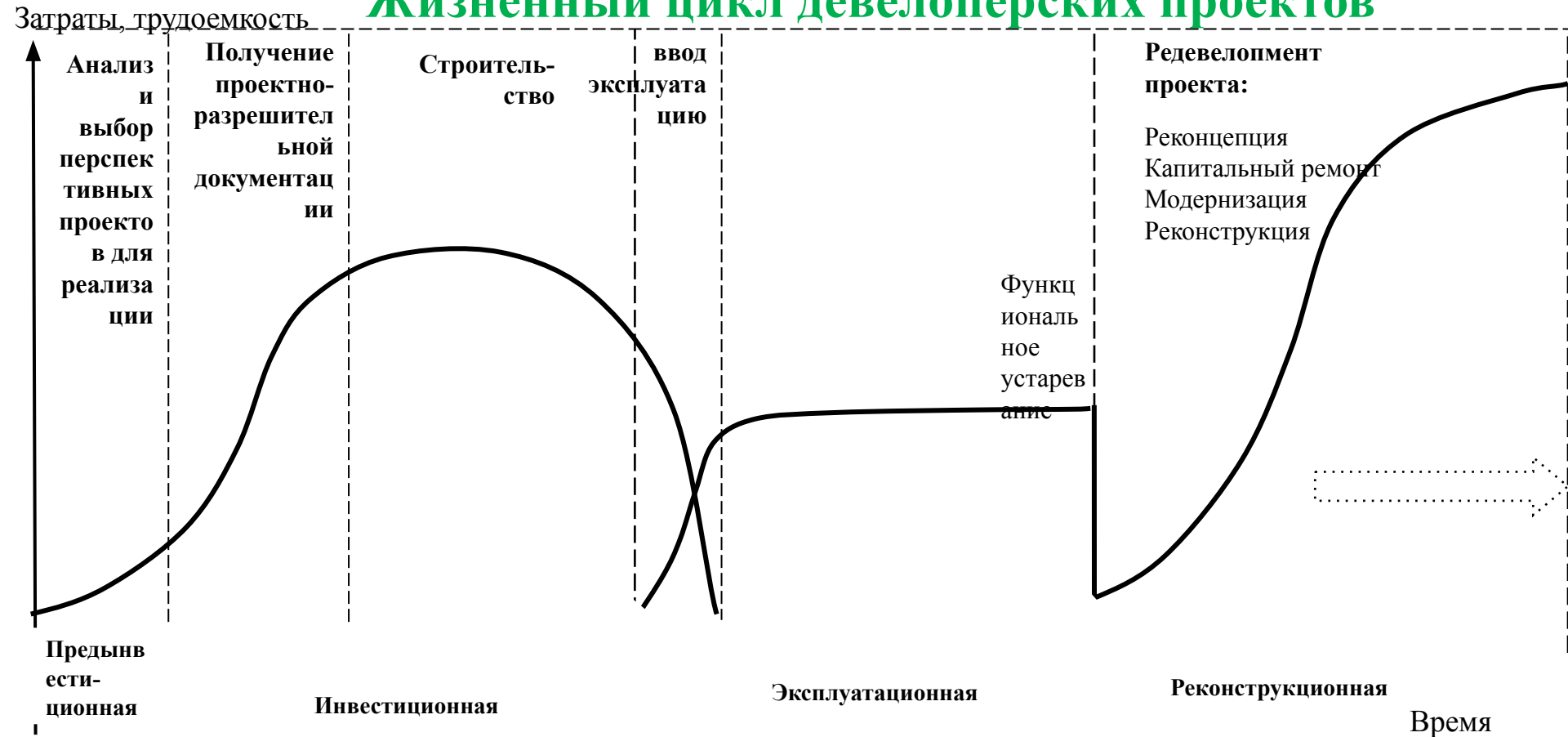
Пример расчета прогнозного спроса на жилье и площади розничной торговли

Определить дополнительную потребность (спрос) на жилую недвижимость и торговые площади, если планируется ввести экспортно-ориентированное производство с численностью работающих 1 тыс.чел.

Наименование	Ед.изм.	Расчет	Значение
Общая численность населения	Тыс.чел.		1400
Общая занятость населения	Тыс.чел.		700
Базисная занятость населения	Тыс.чел.		200
Число семейных единиц (домохозяйств)	Тыс.семей	$1400/3,5$	400
МЭБ		$700/200$	3,5
Прогноз базовой занятости	Тыс.чел.	$200+1$	201
Прогноз общей занятости	Тыс.чел.	$201*3,5$	703,5
Коэффициент отношения численности населения к занятости		$1400/700$	2
Прогнозная общая численность	Тыс.чел.	$201*3,5*2$	1407
Прогноз числа домохозяйств	Тыс.семей	$1407/3,5$	402
Удельное потребление товаров в год	руб./чел.	$677000000/1400$	483 571,42
Дополнительный розничный товарооборот	Тыс.руб.	$483\,571,4*7$	3 385 000
Товарооборот на 1 м2 торговых площадей	Тыс.руб./м2	$677000000/1300$	520,77
Доп.потребность в торговых площадях	м2	$3\,385\,000 / 520,77$	6500
Дополнительная потребность в жилье	м2	$2000\text{семей}*50\text{м}^2/\text{кв.}$	100 000

Тема 5. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность девелоперского проекта

Жизненный цикл девелоперских проектов



Взаимосвязь инвестиционной привлекательности, рисков, доходности и стоимости девелоперского проекта коммерческой недвижимости



Методика оценки инвестиционной привлекательности девелоперских проектов коммерческой недвижимости по стадиям их жизненных циклов

Блок 1. Профиль среды девелопмента

1.1. Выявление групп факторов, определяющих инвестиционную привлекательность на разных уровнях влияния на ДП (на уровне страны, региона, города, сферы недвижимости (сегмент коммерческой недвижимости), объекта недвижимости коммерческого назначения, компании, управляющей ДП)



1.2. Объединение факторов в группы – макровнешняя, микровнешняя и внутренняя среда девелоперского проекта коммерческой недвижимости



1.3. Экспертное присвоение каждому анализируемому фактору балла, в зависимости от степени его уровня важности (риска) на конкретной стадии и этапе ДП и проверка их согласованности



1.4. Расчет коэффициента значимости (риска) каждого фактора, влияющего на ДП



1.5. Анализ существенности влияния отдельных факторов и оценка степени влияния каждой группы факторов на различных этапах (стадиях) ДП коммерческой недвижимости (риски)



Блок 2. Оценка инвестиционной привлекательности ДП и профиля среды ДП коммерческой недвижимости

2.1. Расчет индикатора инвестиционной привлекательности на s -м этапе ДП (исходное и прогнозное состояние)



2.2. Расчет темпов роста стоимости ДП в результате реализации как отдельных, так и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности на s -м этапе ДП



2.3. Расчет стоимости ДП после реализации как отдельных, так и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности на s -м этапе проекта



2.4. Графическое представление профиля среды ДП коммерческой недвижимости – текущее и прогнозное

Профиль среды деvelopeмента – это комплексная характеристика среды осуществления деvelopeмперских проектов, показывающая степень значимости для деvelopeмпера / инвестора внешних и внутренних факторов, формирующих инвестиционную привлекательность проектов

Профиль среды деvelopeмента

Выявление групп факторов, определяющих инвестиционную привлекательность на разных уровнях влияния на деvelopeмперский проект



Объединение факторов в группы – макровнешняя, микровнешняя и внутренняя среда



Экспертное присвоение каждому анализируемому фактору балла, в зависимости от степени его уровня важности (риска)



Расчет коэффициента значимости (риска) каждого фактора, влияющего на деvelopeмперский проект



Оценка степени влияния каждой группы факторов

Группировка факторов, формирующих «профиль среды девелопмента» и влияющих на инвестиционную привлекательность (ИП) ДП коммерческой недвижимости

Факторы макро-внешней среды ДП

1 уровень

Группы факторов, определяющие ИП на уровне страны (региона, города)

→ 1. Общеэкономическая ситуация территории

→ 2. Социально-политическая ситуация

→ 3. Природные и климатические факторы

2 уровень

Группы факторов, определяющие ИП на уровне сферы коммерческой недвижимости

→ 4. Конъюнктура рынка недвижимости

→ 5. Доступность и стоимость ресурсов

→ 6. Административное регулирование

Факторы микро-внешней среды ДП

3 уровень

Группы факторов, определяющие ИП на уровне объекта недвижимости коммерческого назначения

→ 7. Характеристики местоположения ДП

→ 8. Уровень развитости района и соседнее окружение ДП

→ 9. Транспортная инфраструктура, относящаяся к ДП

→ 10. Инженерная инфраструктура, относящаяся к ДП

→ 11. Земельный участок, относящийся к ДП

→ 12. Подъезд к объекту или земельному участку ДП

→ 13. Юридическое сопровождение ДП

→ 14. Маркетинговое продвижение ДП

Факторы внутренней среды ДП

4 уровень

Группы факторов, определяющие ИП на уровне компании

→ 15. Характеристики компании, управляющей реализацией ДП

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность ДП

1. Общеэкономическая ситуация территории (страны (региона, города))

1.1. При рассмотрении экономической ситуации рассматривается ***степень привлечения инвестиций на территорию страны (региона, города)***. Данный фактор показывает **потенциал общего развития**, в первую очередь за счет привлечения финансовых потоков от внешнеэкономической деятельности.

Чем выше удельный вес экспортируемой продукции, тем больше финансовых ресурсов привлекается в страну (регион, город), что приводит к увеличению спроса на товары и соответственно увеличивает потребность в строительстве новых предприятий.

1.2. Важнейшим показателем экономической ситуации является ***динамика темпов развития промышленности, торговли и сферы услуг***, так как позволяет оценить потребность в объектах недвижимости. При их росте значительным образом увеличиваются масштабы строительства, что может привести к серьезным изменениям внешнего окружения как в положительную, так и в отрицательную сторону.

1.3. Нельзя не отметить ***деловую активность и платежеспособность организаций***. Чем выше деловая активность организаций, находящихся на исследуемой территории (страна, регион, город), тем привлекательнее она для новых участников по вложению инвестиций.

2. Социально-политическая ситуация территории (страны, региона, города)

2.1. При оценке социально-политической ситуации фактор *динамики роста численности населения* рассматривается как важнейший фактор его привлекательности. Численность может изменяться как за счет естественного прироста рождаемости, так и за счет изменения прироста миграции. Здесь также важно оценить удельный вес трудоспособного населения и его структурные сдвиги.

2.2. *Уровень платежеспособного спроса населения* включает в себя динамику и уровень доходов населения, которые зависят от соотношения степени занятости и безработицы. Доходы трудового населения, в свою очередь, зависят от уровня образованности и квалификации. Поэтому немаловажным моментом здесь может являться наличие в регионе современных образовательных учреждений по подготовке и переподготовке квалифицированных кадров.

2.3. *Уровень политической стабильности* – фактор, который в значительной степени влияет на уровень рисков, особенно, если речь идет о крупномасштабных ДП. Низкий уровень политической стабильности может приводить к серьезным социальным волнениям и конфликтам, что, безусловно, отражается на инвестиционном климате. Нужно отметить, что в РФ этот показатель имеет гораздо большее значение, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Там политические события, как правило, слабо влияют на отлаженные экономические механизмы, в отличие от российского менталитета ведения бизнеса, часто завязанного на личных отношениях между политиками и бизнесменами различных уровней.

3. Природные и климатические факторы

3.1. *Экологическая ситуация*, сложившаяся на месте реализации ДП коммерческой недвижимости, может существенно влиять на социально-экономическое развитие территории. А степень загрязнения окружающей среды значительным образом отражаться на рыночной стоимости ДП.

3.2. Расположение ДП в *потенциально опасных зонах стихийных бедствий* (землетрясение, цунами, наводнения и др.) увеличивает риски разрушений объектов недвижимости и может увеличивать затраты на конструкционные усиления.

3.3. *Наличие природных ресурсов* в регионе, городе, их запасы и структура является значимым фактором инвестиционной привлекательности ДП коммерческой недвижимости, особенно когда речь идет о земельных участках, как самых необходимых природных ресурсах для реализации любых ДП.

4. Конъюнктура рынка недвижимости

4.1. Включает в себя такой фактор, как *динамика и структура спроса и предложения на рынке недвижимости*. Он показывает число продавцов и покупателей, а также потенциальных арендаторов и арендодателей различных типов недвижимости.

4.2. При анализе конъюнктуры рассматривают *цикличность рынка недвижимости* и выявляют перспективы и риски получения будущей доходности при инвестировании. Целесообразнее всего входить в проект на фазе роста рынка, а выходить из него на фазе подъема.

4.3. Еще одним немаловажным фактором является *емкость рынка недвижимости* и его потенциал в перспективе, а также *степень насыщенности* объектами недвижимости различного назначения и требуемого качества, что дает четкое представление о перспективности развития девелопмента.

5. Доступность и стоимость ресурсов

5.1. Одним из важнейших факторов при осуществлении ДП коммерческой недвижимости является *динамика стоимости и степень доступности кредитных ресурсов*, учет которых позволяет не только прогнозировать будущую доходность проекта, но и оценивать риски возможности осуществления девелоперских проектов в современных условиях. При снижении кредитной ставки привлекательность ДП коммерческой недвижимости значительно увеличивается.

5.2. Фактор *уровень цен на строительные материалы, оборудование, транспорт, энергоресурсы, трудовые ресурсы и др.* безусловно является важнейшим ценообразующим фактором, так как занимает значительную долю затрат при создании объектов недвижимости.

6. Административное регулирование

6.1. Одним из факторов административного регулирования рынка недвижимости может служить **интенсивность государственной поддержки** развития регионов за счет установления льготных условий при начислении налогов и сборов с целью увеличения инвестиционной привлекательности определенного типа недвижимости. А также при реализации наиболее важных и значимых для региона ДП, в частности, через использование механизмов частно-государственного партнерства (ЧГП).

6.2. При рассмотрении фактора административного регулирования важным фактором является **градостроительная зона**, регулирующая ограничения на тип землепользования в соответствии с генеральным планом развития региона (муниципалитета).

6.3. Важнейшим фактором привлекательности инвестирования в проект по созданию недвижимости является **эффективность деятельности административных и контролирующих органов**. К контролирующим органам относятся: администрации муниципальных образований, пожарные службы, санитарно-эпидемиологические органы, СРО, учреждения юстиции, лицензирующие и другие службы. В область их деятельности входит регистрация и оформление прав на недвижимость, выдача разрешительных документов на отвод земельных участков под строительство, лицензий на строительно-монтажные работы, расширение зданий и др. Поэтому от четкого соблюдения сроков выполнения согласования документов административными органами зависят сроки реализации всего ДП, а значит, его инвестиционная привлекательность.

7. Характеристики местоположения ДП коммерческой недвижимости

7.1. *Степень близости к центру города* является значимым фактором. В начале 2000-х гг. мнения большинства девелоперов/инвесторов совпадали в том, что чем дальше удаленность объекта недвижимости от центра города, тем ниже его привлекательность. В современных условиях центр мегаполисов в большинстве своем переуплотнен, что снижает, например, возможность свободной парковки, как для сотрудников, так и для клиентов. В итоге это ведет к снижению конкурентоспособности объекта недвижимости, а значит к снижению его инвестиционной привлекательности.

7.2. *Известность, историческая привлекательность, престижность* местоположения проекта – важнейший ценообразующий фактор. Зачастую именно престижность местоположения объекта недвижимости значительно увеличивает его привлекательность и соответственно рыночную стоимость. Например, вклад стоимости земельного участка в стоимость земельно-имущественного комплекса коттеджей в элитном престижном месте, таких как Беверли-Хиллз, Калифорния, США и с. Жуковка, Московская область, Россия, составляет 98 %.

7.3. *Близость к взаимосвязанным объектам и возможность комплексного использования территории* – фактор, позволяющий получить синергетический эффект от взаимодействия разных типов недвижимости, что в свою очередь, безусловно, увеличивает инвестиционную привлекательность, а значит, и стоимость ДП.

8. Уровень развитости района и соседнее окружение ДП

Степень развития района с точки зрения девелопера может носить как положительный, так и отрицательный характер. Проекты, дополняющие ДП, создают синергетический эффект, способствуют его успешности. Объекты, предлагающие схожую услугу, являются прямыми конкурентами ДП и могут отрицательно влиять на его развитие.

8.1. *Степень социально-общественной значимости района* играет двоякую роль в развитии ДП. С одной стороны, социально развитый район гарантирует стабильный трафик потенциальных потребителей, их высокий социальный статус. С другой стороны, предъявляются повышенные требования к архитектуре, парковочному индексу, наполнению соответствующими статусу района арендаторами и др.

8.2. *Имеющиеся здания или сооружения в районе и непосредственном окружении ДП* должны обязательно учитываться девелопером на самой начальной стадии его реализации. Объект коммерческой недвижимости должен гармонично вписываться не только в существующий архитектурный ансамбль, но и функционально дополнять сложившуюся экосистему коммерческой недвижимости в районе. Это не допустит конкуренции в будущем, а, наоборот, создаст дополнительные возможности развития всем объектам на прилегающей территории.

8.3. Высокая *степень развитости социальной инфраструктуры* района размещения ДП позволяет организатору проекта в меньшей степени задумываться о необходимости обеспечения будущих жителей детскими садами, школами и больницами. Особое значение этот фактор имеет при реализации девелоперских проектов жилых комплексов и апартментов.

9. Транспортная инфраструктура, относящаяся к ДП коммерческой недвижимости

9.1. При рассмотрении инвестиционной привлекательности ДП важнейшим фактором выступает ***близость к транспортным магистралям*** и удобство транспортных развязок для формирования трафика клиентов. Современные условия автомобилизации покупателей позволяют эффективно реализовывать девелоперские проекты, но находящиеся на значительной удаленности от центра города при условии наличия крупных транспортных магистралей. При реализации ДП складского назначения крупные транспортные магистрали имеют первостепенное значение.

9.2. В силу наличия своей главной специфической особенности – неподвижности, привлекательность ДП ставится в зависимость от возможности доступа к нему. Поэтому хорошее ***качество и состояние магистралей***, низкая степень загруженности дает особенное преимущество для удаленных от центра города и городской черты ДП, так как позволяет быстро добираться до объекта коммерческой недвижимости. Особенно это становится актуально в условиях ограниченности земельных участков для реализации новых ДП в городской черте.

9.3. ***Степень обеспеченности общественным транспортом*** является фактором инвестиционной привлекательности, особенно для ДП торгового назначения, в первую очередь для покупателей, добирающихся не на личных автомобилях, а также для сотрудников и клиентов, перемещающихся на общественном транспорте.

10. Инженерная инфраструктура, относящаяся в ДП коммерческой недвижимости

10.1. При реализации проекта ***степень обеспеченности коммунальными сетями и сетями связи*** часто зависит от наличия у поставщиков коммунальных ресурсов резерва мощностей. К коммунальным сетям относятся снабжение электроэнергией, тепло -, газо - и водоснабжение, канализация и др. При планировании проекта как точечной застройки бывает невозможно получить разрешение на подключение к существующим сетям. Девелоперы вынуждены строить электроподстанции, организовывать автономное теплоснабжение, что приводит к значительному удорожанию проекта, снижению количества полезных площадей и т. д.

10.2. ***Степень обеспеченности телекоммуникациями*** является серьезным фактором привлекательности ДП, особенно это важно для функционирования административно-офисного здания. Здесь необходим более широкий спектр инженерного обеспечения для бесперебойной работы телефонных и компьютерных сетей передачи информации, для высокоскоростного доступа в Интернет, например, по сравнению со складским объектом, для которого обеспеченность только электричеством будет достаточной.

10.3. Немаловажным условием является ***степень развитости организаций, обслуживающих инженерные системы и сети***, их степень монополизма. Все это определяет расходы и сроки действия при заключении договоров на оказание услуг и величину тарифов за сами услуги непосредственно. Расходы по оплате коммунальных услуг составляют значительную величину в издержках эксплуатации недвижимости, что также может повлиять на привлекательность ДП. Кроме того, необходимо анализировать возможность автономного обеспечения недвижимости. В частности, организация автономного теплоснабжения объекта, например, оборудование современной котельной. Главным и безусловным преимуществом таких котельных перед централизованным теплоснабжением является малая длина коммуникаций и возможность оперативного реагирования на изменившуюся температурную обстановку, что может существенно снизить потери и энергозатраты. Опыт эксплуатации подобных индивидуальных тепловых пунктов (ИТП) показывает, что снижение эксплуатационных расходов может достигать 30 – 40 %. Сюда также можно отнести и организацию пожарной охраны и соблюдение норм безопасности на объекте

11. Земельный участок, относящийся к ДП коммерческой недвижимости

11.1. *Площадь и форма участка* предопределяют и ограничивают возможный тип его использования. Например, тип недвижимости зависит от размера участка. Так, для создания супермаркета земельный участок должен быть размером 1 га, гипермаркет 3–8 га, складской терминал должен размещаться на площади 3–10 га. Конфигурация участка также влияет на привлекательность проекта, например, более предпочтительным является земельный участок, имеющий более квадратную форму.

11.2. *Степень обустроенности участка* имеет наибольшее значение на эксплуатационной стадии реализации ДП (освещенность в ночное время суток, озеленение и т. д.).

11.3. *Несущая способность грунтов, возможность подтоплений, заболоченность, высокое стояние грунтовых вод* – эти факторы особое значение приобретают при проектировании на инвестиционной стадии реализации ДП. Неблагоприятное состояние грунтов может значительно увеличивать стоимость возведения объекта недвижимости за счет усиления строительных конструкций. Также это может повлиять на ограниченность этажности и выбор определенного типа недвижимости. Возможно, потребуются дополнительные инженерные устройства для отвода грунтовых вод, что увеличит стоимость эксплуатации ДП. Все это в свою очередь может привести к корректировке инвестиционной привлекательности ДП.

11.4. *Наличие возможности расширения объекта недвижимости* при необходимости за счет прилегающих земельных участков потенциально увеличивает инвестиционную привлекательность ДП.

12. Подъезд к объекту и/или земельному участку ДП коммерческой недвижимости

12.1. *Наличие и состояние автомобильных подъездных путей* на земельном участке, относящаяся к ДП, увеличивает его привлекательность за счет территории для подъезда большегрузных автомобилей, наличия площадок для погрузочных и разгрузочных работ и др.

12.2. *Степень обеспеченности парковочными местами* приобретает все более важное значение для привлекательности ДП. Недостаточность парковочных мест для клиентов, арендаторов, сотрудников увеличивает риск снижения конкурентоспособности объекта недвижимости, что может повлечь за собой их отток и, следовательно, снизит доходность, стоимость и инвестиционную привлекательность ДП.

12.3. *Наличие железнодорожного подъезда* актуально для складской недвижимости, что значительно улучшает логистику оператора и увеличивает инвестиционную привлекательность проекта.

13. Юридическое сопровождение ДП коммерческой недвижимости

13.1. *Наличие и форма первичных прав на здания (сооружения) и / или земельный участок* являются важным фактором развития ДП. Например, оформление земельного участка в собственность значительно облегчается при наличии заключенного договора аренды земли. Получение прав на землю возможно в приоритетном порядке при наличии здания (сооружения), принадлежащего девелоперу, на данном земельном участке. Право первоочередного выкупа объекта недвижимости из муниципальной собственности согласно закону 159-ФЗ от 22.07.2008 г. предоставляется организациям, арендующим эти помещения более 2 лет.

13.2. Любое *наличие обременений объекта недвижимости и / или прав на него* создают дополнительные риски реализации или ограничения ДП. В случае наличия обременений при реализации ДП необходимо учитывать интересы лиц, в пользу которых наложены обременения, либо девелопер вынужден снимать эти обременения, что влечет за собой дополнительные финансовые потери, а иногда и невозможность продолжения реализации ДП.

13.3. *Целевое использование объекта*, определенное в правоустанавливающих документах, ограничивает девелопера в возможности изменения формата объекта в процессе реализации или в последующем редевелопменте. Например, целевое использование земельного участка для строительства общественных зданий невозможно на землях сельхозназначения. Если земельный участок предоставлен для строительства делового центра согласно постановлению главы муниципалитета, на нем нельзя строить жилую недвижимость и т. п.

Таким образом, чем меньше юридических ограничений в правоустанавливающих документах на объект недвижимости, тем меньше риски, а значит, более привлекательным и реализуемым является проект.

14. Маркетинговое продвижение ДП

Качество проработки ДП коммерческой недвижимости и, как следствие, его стоимость и перспектива успеха зависят в немалой степени и оттого, насколько ДП выглядит привлекательным в глазах окружающих. Выделим три категории сферы окружения, позитивное отношение которых ДП обязан завоевать.

14.1. *Отношение общественности к ДП.* Общественные организации могут существенно осложнить осуществление проекта. Экологические сообщества, жильцы окружающих домов (через ТСЖ), общества охраны памятников, ветеранские, молодежные и т. п. организации должны быть уверены в том, что для их членов и уставных целей ДП не принесет вреда, а скорее всего принесет пользу.

14.2. *Степень заполненности площадей ДП* зависит от бизнес-клиентов (арендаторы и покупатели коммерческих площадей). Нацеленность ДП в первую очередь должна быть на эту категорию потребителей. Представители бизнес-сообщества должны понимать основные составляющие успеха проекта. Правильно сформированная концепция, наглядно оформленные презентационные материалы, результаты маркетинговых исследований и сделанные на их основе экономические прогнозы вызовут интерес у арендаторов (покупателей) коммерческих площадей. И, как результат, заключение договоров на заполнение площадей объектов недвижимости.

14.3. *Степень привлекательности для населения ДП.* Население должно быть подготовлено к открытию объекта заранее. Девелоперу необходимо создать отложенный спрос на тот продукт, который будет генерировать поток покупателей ДП. Кроме того, население должно видеть и вторичные выгоды от появления ДП (развитие инфраструктуры района, улучшение транспортной обеспеченности, повышение стоимости жилья в их районе и т. д.).

15. Характеристики компании, управляющей ДП

15.1. Поддержание способности отвечать по текущим обязательствам, обеспечение долгосрочного финансирования в желаемых объемах и структура капитала компании отражают *степень финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности девелоперской компании, управляющей реализацией ДП*. Неустойчивое финансовое состояние компании значительно увеличивает риски банкротства и соответственно вероятность невозможности продолжать реализацию ДП с запланированными затратами и сроками. Огромное внимание уделяется финансовому аспекту компании .

15.2. *Уровень профессионализма команды, управляющей ДП*, – один из важнейших факторов успешной реализации проекта, потому что процесс девелопмента как деятельность является наиболее сложной и многоаспектной операцией на рынке недвижимости, так как в каждом проекте совмещаются и координируются строительные, архитектурные и риэлторские, а также довольно сложные кредитно-финансовые операции и др.

15.3. *Положительный имидж на рынке, высокое качество выполненных проектов* формирует деловую репутацию, способную значительно влиять на выбор инвестора в пользу компании, имеющей значительный опыт в реализации подобных ДП.

Графическое представление «профиля среды девелопмента» по этапам жизненных циклов



**Этап анализа и
выбора
перспективных
проектов для
реализации**

**Этап оформления
прав на земельный
участок**



Графическое представление «профиля среды девелопмента» по этапам жизненных циклов



**Этап получения
проектно-
разрешительной
документации**

**Этап строительства и
сдачи в
эксплуатацию
объекта
недвижимости**



Графическое представление «профиля среды девелопмента» по этапам жизненных циклов



**Этап
эксплуатации
объекта
коммерческой
недвижимости**

**Этап
реконструкции,
модернизации
(реконцепции)
объекта
коммерческой
недвижимости**



Профиль среды девелоперского проекта – это характеристика среды реализации конкретного девелоперского проекта с учетом значимости факторов профиля среды девелопмента



Графическое изображение профиля среды девелоперского проекта с учетом профиля среды девелопмента на эксплуатационной стадии реализации проекта

-- Текущее состояние ДП "МЦ "Тулливър" — Профиль среды девелопмента на эксплуатационной стадии

Спасибо за внимание!

