

# НОВОЕ СЛОВО В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ: «ДИВЕЛОПЕР»

**Кажется, недавно мы только услышали иностранное слово «риэлтер», и долго спорили, как правильно писать «риэлтор» или «риэлтер». Теперь оно у всех в обиходе и не вызывает каких-нибудь эмоций. Но рынок развивается дальше. И вот появляется новое слово — «дивелопер». Кто же такие дивелоперы, и чем они занимаются на риэлтерском рынке?**

В эпоху социализма, когда товарно-денежные отношения были почти формальными, собираясь вот-вот отмереть, схема взаимодействия участников жилищного строительства и их состав были предельно простыми. Одна сторона — застройщик — «покупала» у другой подрядчика — жилой дом, строившийся только на заказ, по договору подряда. Часто считают, что застройщик и заказчик — одно и то же. В большинстве случаев дело обстоит именно так (из-за чего эти понятия и смешиваются), но не всегда.

Заказать жилой дом — не то, что костюм в ателье: для этого нужны специальные технические знания. На многих предприятиях есть (или были) отделы капитального строительства (ОКСы), которые и занимаются такой работой. А от лица тех, у кого их нет (к примеру жилищно-строительные кооперативы), функции заказчика выполняет муниципальное предприятие «Новосибирскстройзаказчик», прежде УКС — управление капитального строительства — Горисполкома (шо даже движение к тому, чтобы заказчик жилья в каждом городе был единственным — в целях «далнейшего окрепления планового начала» в жилищном строительстве).

Таким образом, застройщик — это юридическое или физическое лицо, для которого строится жилой дом. От него требуется иметь участок под застройку и средства на оплату строительства. Застройщик является собственником построенного дома (кроме тех случаев, когда строительство ведется на государственные деньги). Заказчик же, если он одновременно не является застройщиком, при всем своем гордом названии, — всего лишь технический посредник: доверенная организация, распоряжающаяся финансами, размещающая заказ на строительство (подряд) и ведущая дела со строителями и многочисленными органами и организациями, причастными к строительству (городскими властями, коммунальными службами, разными инспекциями и надзорами).

И наконец подрядчик — строительная организация, строящая жилой дом на заказ и на деньги застройщика. Поскольку прежде иначе строительство и не велось, словосочетания «строительная организация» и «подрядная организация» часто трактуются как синонимы. Но и это не так: термин «подрядчик» характеризует не вид деятельности, а правовые отношения, и подрядной строительной организация является лишь по отношению к другой стороне подрядного договора — заказчику. Причем генеральный подрядчик, т.е. отвечающий за выполнение всего заказа на строительство жилого дома, для выполнения отдельных видов работ (например монтажа сантехни-

ка. Да и называется он не застройщиком, а инвестором, поскольку главным в «мире капитала» считается не то, что он ведет строительство, а то, что вкладывает в него деньги (в последнее время и у нас стал употребляться термин «инвестор» вместо «застройщика»). Нередко и разделение функций инвестора и заказчика, но в таких случаях роль заказчика обычно выполняет архитектурная фирма (как правило, проектировавшая жилой дом).

Во-вторых, за право получения заказа на строительство объявляются подрядные торги (тендеры), по результатам которых и выбирается фирма-подрядчик. Причем для государственного и муниципального строительства это является обязательным. У нас же в годы «планового хозяйства» подрядчик назначался (да и выбор был невелик, а в некоторых городах не было вовсе). И сейчас мэрия Новосибирска по инерции выдает заказы лишь своим традиционным партнерам-строителям, жалуясь при этом на «неконтролируемое удорожание сметной стоимости строительства». А ведь конкурсное размещение заказов на жилищное строительство в нашей стране — уже давно не экзотика: число проведенных в России за последние годы подрядных торгов перевалило за тысячу.

Необычно для нас и устройство фирм-генподрядчиков. Многие из них «собственными руками» не кладут ни одного кирпича: все делают нанимаемые ими субподрядчики. Функция же самого генподрядчика — только организация строительства. И нередко такая фирма состоит всего лишь из нескольких десятков человек, ворочая сотнями миллионов долларов.

Вместе с тем, в рыночной экономике схемы взаимодействия участников жилищного строительства гораздо разнообразнее, чем в плановой. Наряду с подрядным способом строительства «на заказ» существует и строительство «на рынок», т.е. для неизвестного заранее потребителя. С переходом к рыночным отношениям в сфере жилищного строительства этот путь стал все шире распространяться и у нас. В последнее время в прессе (особенно в московской) замелькало слово «дивелопер». Оно как раз и обозначает фирму, деятельность которой состоит в «изготовлении» жилья на продажу (правда, в США содержание этого термина шире, в первую очередь с ним связываются операции с земельными участка-

ми строящий жилой дом не для себя, а на продажу. В «максимальном» же он объединяет функции застройщика (инвестора), заказчика, строителя и продавца жилья (брюкера). Естественно, возможны различные промежуточные варианты, так что виды дивелоперских фирм и зависящие от этого схемы взаимодействия участников жилищного строительства весьма многообразны.

Условия деятельности отечественных дивелоперов, понятно, до-

тем продажи конкретных квартир в строящемся доме (с оплатой единовременно или частями) или «квадратных метров», не привязанных к какой-то квартире (но с такой возможностью, когда будет оплачена определенная доля площади желаемой квартиры). Последний случай и есть объединение обоих механизмов: право на купленные «квадратные метры» удостоверяется ценными бумагами (точнее, документами, в той или иной мере обладающими свойствами ценных бумаг)

— облигациями, жилищными сертификатами, договорами долевого участия и т.д. Для оплативших необходимое для приобретения квартиры количество «квадратных метров» это будет «фьючерсной» покупкой жилья, для не успевших (и не собиравшихся), будет выплачена стоимость «квадратных метров» (за счет выручки от продажи готовых квартир в построенном доме) по текущей цене — финансовые инвестициями в ценные бумаги. В «чистом» виде второй механизм используют только администрации отдельных городов (жилищные займы).

Таким образом, начало и конец финансовой цепочки смыкаются: привлечение средств для финансирования строительства совпадает с брокерскими функциями. Это тоже необычно для зарубежных дивелоперов, продающих квартиры только в уже построенных домах, да и реализуют они чаще всего не отдельные квартиры, а дом целиком.

Сейчас, в той или иной степени, совмещает подрядную деятельность с дивелоперской большинство прежних строительных организаций Новосибирска, продолжающих вести жилищное строительство. Появились и чисто дивелоперские фирмы, в том числе не имеющие в своем составе строительных подразделений.

Примером дивелопера, объединяющего все функции, может служить строительная фирма «Консина»: она сама является застройщиком, сама строит жилые дома и сама реализует свою продукцию (квартирами или «квадратными метрами»). Дивелопером является финансово-строительная компания «Спартак». «Сибакадемстрой» в дивелоперской части своей деятельности (довольно значительную долю работ он выполняет по-прежнему на подряде) ограничился функциями застройщика и строителя, создав для выполнения брокерских функций дочернюю риэлтерскую фирму «Сибакадемстрой-недвижимость». Средства на строительство привлекаются путем продажи жилищных облигаций, обеспеченных «квадратными метрами».

Таков же набор функций у МЖК «Электрон», превратившегося из общественной организации в ТОО; брокером у него является дочернее АО «Фонд «Сибирская недвижимость», деятельность которого обеспечивает финансовая компания «РИФ». «Сибирская недвижимость» выпускает облигации жилищного заема, которые (пожалуй, единственные в Новосибирске из документов такого рода) отвечают всем требованиям к ценным бумагам и предназначены для обращения на фондовом рынке.

Пример дивелоперской фирмы без собственных строительных подразделений — строительная компания «Мой дом». Она выполняет функции застройщика-заказчика и брокера (продавая будущие квартиры с оплатой частями). Еще один — строительная компания «Красный проспект» (она реализует будущее жилье и «квадратными метрами»). Но, разочаровавшись в привлекаемых подрядчиках, «Красный проспект» пошел не по пути конкурсного размещения подрядов, а стал создавать свое строительное подразделение.

Константин Глушенко



ки, электросетей и др.), обычно привлекает других исполнителей, которые в этом случае выступают в роли субподрядчиков.

Рыночные отношения не отрицают подрядного способа строительства, он широко распространен и в странах с рыночной экономикой. Но, конечно, не один к одному. Во-первых, застройщик должен быть собственником застраиваемого земельного участ-

ми, так как основное содержание деятельности дивелоперских фирм — подготовка территории к застройке, причем не только жильем, с последующей продажей; ближе по смыслу другой термин — «ビルダー»: именно фирмы-билдеры ведут жилищное строительство на собственном участке, для продажи и сдачи готового дома в аренду).

В «минимальном» варианте дивелопер — это тот же застройщик,

для этого применяются в основном два механизма: «фьючерсная» продажа жилья в будущем доме и размещение ценных бумаг, обеспеченных будущим жильем. Существует множество конкретных форм их реализации (что можно видеть и на примере нашего города), зачастую объединяющих черты обоих механизмов.

Так, средства привлекаются пу-