

РОЛЬ РИЭЛТЕРОВ, ЗАКАЗЧИКОВ И АРХИТЕКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Последний из приближенных к собственнику участников рынка недвижимости - риэлтер. Его основная функция - поддержание ликвидности объектов на максимально высоком уровне. Для этого риэлтер стремится повысить информационную прозрачность рынка, создавая различные открытые базы предложений. Риэлтер сводит интересы покупателя и продавца и служит гарантом сделки. В отличие от обычного посредника риэлтер должен оказывать целый комплекс бизнес-услуг, отстаивая по мере необходимости интересы обеих сторон, проверяя у них наличие документов, необходимых для совершения и регистрации сделки, организуя процесс самой регистрации и совершения расчетов. В зависимости от ситуации риэлтер может принимать на себя коммерческие риски по сделке, добиваясь снижения цены относительно уровня, установленного продавцом.

Можно выделить следующие основные виды риэлтерских операций на рынке недвижимости:

- организация сделок купли-продажи объектов - риэлтер находит продавца и покупателя и обеспечивает сведение их интересов. В сложившейся практике риэлтерское вознаграждение за такого рода операции может достигать 3% от суммы сделки (в зависимости от ее объема);

- поиск и привлечение арендаторов на объекты (в западной практике такие виды операций называются лизинговыми). В этом случае комиссия риэлтера обычно составляет месячную арендную плату. Нередко эти задачи собственник возлагает на консультанта, создававшего концепцию комплекса, или на управляющего недвижимостью, отвечающего за бизнес на объекте. Как правило, и те и другие имеют в своем составе риэлтерские подразделения.

Строительные подрядные компании по заказу девелопера выполняют строительно-монтажные работы (СМР). Их результатом является создание здания или сооружения (для сравнения: результатом деятельности девелопера является создание объекта недвижимости). Строительные подрядчики делятся на генподрядчиков и субподрядчиков. Генподрядчики являются координаторами всего процесса СМР, субподрядчики выполняют отдельные виды работ.

В строительном процессе есть еще один фигурант: заказчик (в данном контексте он отвечает за оформление всех согласований и разрешений на проектирование и строительство). Функции заказчика может выполнять как сам собственник, так и девелопер, генподрядчик или лицо, привлеченное со стороны.

В последнее время на рынке СМР стали появляться новые виды услуг, например управление строительными проектами. Дело в том, что генподрядчик, как правило, получает свое вознаграждение в процентах от освоенных средств. Следовательно, он заинтересован в раздувании смет и затягивании

сроков работ. В то же время собственник заинтересован в уменьшении стоимости строительства и сокращении сроков. В этой ситуации управляющий строительным проектом обеспечивает соблюдение интересов собственника. Он берет на себя функции строительного заказчика, функции технического надзора и (зачастую) приобретает строительные материалы в интересах собственника. Его вознаграждение состоит из двух частей: фиксированной и процента от сэкономленных относительно утвержденной сметы средств.

Как и любой другой, строительный бизнес подвержен ряду рисков, но все они не связаны с рисками прав собственности на недвижимый объект. Для строителей характерны технологические риски (иногда их называют строительско-монтажными), риски безопасности персонала и др. Собственник, привлекая любую подрядную компанию, рискует удлинением строительного цикла (сроки); удорожанием проекта относительно утвержденной сметы из-за роста цен на материалы и рабочую силу, возможной замены одних материалов на другие и проведения работ, не предусмотренных проектом (цена); а также снижением качества СМР (качество). Цена - сроки - качество - это три кита, на которых стоит весь строительный процесс, и для собственника (или его представителя — управляющего строительным проектом) важно контролировать все эти параметры.

Главная задача архитектора - воплотить бизнес-концепцию, созданную консультантом, в зримый образ будущего здания. На архитектора одновременно действуют две разнонаправленные силы:

1) необходимость воплотить бизнес-концепцию с максимально возможным объемом площадей;

2) необходимость соблюсти все градостроительные ограничения (по высоте, по нагрузкам на грунты, по сохранению объектов истории и культуры и т.п.).

При этом архитектор решает творческую задачу, стремясь создать если не произведение искусства, то по крайней мере нечто запоминающееся. Иногда это может происходить в ущерб функциональности объекта и значительно увеличить затраты на СМР, что в свою очередь ухудшает инвестиционные характеристики проекта.

Именно собственник (инвестор) должен определить ту грань, за которой проект может стать для него не рентабельным. С другой стороны, эффективное архитектурное решение способно значительно увеличить как общий, так и инвестиционный потенциал объекта. Поиск оптимального решения трудно формализовать. Он требует совместных усилий собственника, архитектора, консультанта, девелопера и управляющего объектом.