

ОСОБЕННОСТИ УСПЕХА ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ

Ю. И. Убогович

*Астраханский инженерно-строительный институт,
г. Астрахань (Россия)*

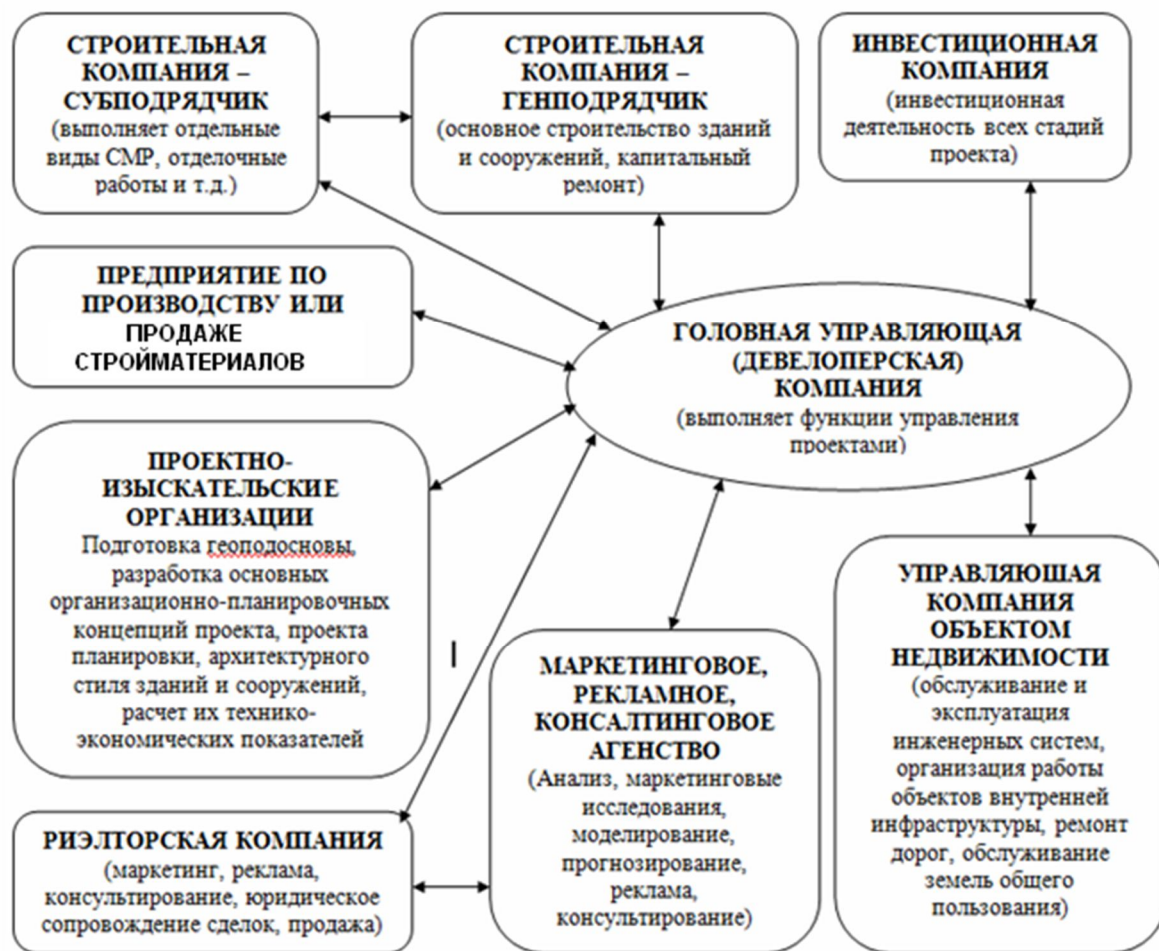
Девелоперская деятельность участников российского рынка интенсивно развивается с 2000 года. По сравнению с традиционными участниками инвестиционно-строительной сферы, девелоперские компании объединили в рамках одного предприятия многообразные виды деятельности по всей технологической цепочке, начиная от формирования инвестиционного замысла (бизнес-идеи) будущего объекта, получения необходимых разрешений для осуществления строительства, подбора земельного участка, разработки проектно-сметной документации, управления строительством, поиска конечных потребителей и управления эксплуатацией недвижимости. Главной целью деятельности девелоперской компании является получение прогнозируемой в бизнес-плане прибыли от созданного и реализованного инвестиционно-строительного проекта.

Этот многоступенчатый бизнес, требующий привлечения значительного числа специалистов в области маркетинга, бюджетного планирова-

ния, архитектурного проектирования, строительства, инжиниринга, продажи, рекламы оказался эффективным и успешным на отечественном строительном рынке. Девелоперские компании формировались разными путями, к примеру, финансово-строительная компания «Конти», начиная с 90-х годов XX века, реализовывая один строительный проект за другим, расширяла круг своих обязанностей от функций генподрядчика и инвестора до функций застройщика и управляющей компании. Другие компании вкладывали временно свободные средства, заработанные в посреднических операциях, в строительные проекты или приобретали крупные строительные предприятия с последующим расширением их функций (к примеру, концерн «Нефтяной» приобрел «Мосинжстрой») и замыкали девелоперскую цепочку.

Основу нового девелоперского способа организации инвестиционно-строительного процесса составили: разработка инвестиционно-строительного проекта; организация партнерского взаимодействия структурных подразделений; обеспечение финансирования всех стадий; реализация инвестиционно-строительного проекта.

Схематично типовую организационную структуру управления девелоперской компании можно представить следующим образом:



Основные секреты успеха девелоперской деятельности заключаются:

1. В необходимости глубокого изучения рынка и ориентации на изменение потребительского спроса, что обуславливает высокую эффективность маркетинговых технологий и развитие правовой, аналитической и оценочной служб девелоперских компаний с привлечением специалистов экстра-класса.

2. В масштабности и высокой капиталоемкости производственного портфеля, что сопровождается высокой степенью диверсификации деятельности девелоперских компаний – необходимым условием перераспределения рисков и обеспечения устойчивости функционирования на рынке.

3. В повышенной степени ответственности девелоперских компаний за результаты своей деятельности в результате интенсивного освоения эффективных технологий финансирования (механизмов коллективных инвестиций) вследствие вовлечения в оборот не только ресурсов юридических лиц, но и средств населения.

4. В тяготении к экономически безопасным схемам деятельности на рынке услуг, что обуславливает развитие аналитических, юридических и зачастую силовых подразделений, усиления контрольных функций, ужесточения договорной дисциплины и увязки экономических интересов всех участников девелоперской деятельности.

5. В объединении проектной, строительной, риэлтерской и других видов деятельности в рамках одной девелоперской компании, что обеспечивает ресурсосбережение, возможность оперативного перераспределения загрузки мощностей между структурными (функциональными) подразделениями в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, что в свою очередь, снижает риски на всех стадиях, увеличивает прибыльность и обеспечивает финансовую стабильность организации в целом.