

## Консультация «НС»

## Кто такие дивелоперы?

Через рухнувший «железный занавес» в русский язык хлынул поток английских заимствований. Стало изысканным говорить не «образ», «представление», «исключительный», а «имидж», «презентация», «эксклюзивный». Иногда переписанные русскими буквами английские слова совпадают с уже существующими в нашем языке (и имеющими другое значение), порождая смещение в умах. Чего стоит хотя бы уже привнесшее словосочетание «гуманитарная помощь» (вместо гуманной или гуманистической): несведущий человек теперь, видимо, полагает, что гуманитарные вузы готовят дипломированных попрошаек или же, наоборот, благотворителей.

Еще анекдотичней начавшее попадаться в прессе употребление слова «публичный» как кальки английского «public». Единой государственной собственности у американцев нет — она либо федеральная либо собственность штата или местной общины (к примеру, города). Объединяют ее одно словом «public» (общественная, т.е. принадлежащая всему обществу) в отличие от «private» (частная). Новая реальность потребовала и у нас иного слова взамен «государственная». Тупое калькирование английского «public» вместо использования его перевода — «общественный» — следствие не только отсутствия чувства языка, но и отражение отечественного склада ума (или, как говорят теперь в народе, менталитета), замешанного на понятиях марксизма-ленинизма: слово «общественная», похоже, зарезервировано для собственности общественных организаций, колхозов и т.п., а ее, по этим понятиям, к частной отнести нельзя — это «более высокая» форма собственности (хотя и ущербная в сравнении с «высшей» — «общенародной»). Но все равно, какова безвкусица: представьте себе хотя бы термин «публичный жилищный фонд» или, того хлеще, «публичное жилье».

Однако у экспансии английских заимствований есть и другая сторона: она сопровождает проникновение в нашу жизнь новых понятий, для которых в русском языке не было и обозначающих их слов. Так в одном ряду с терминами «застройщик», «заказчик», «подрядчик» появилось слово «дивелопер» (в буквальном переводе — «развивающий», «создающий нечто новое»).

Что же скрывается за этим загадочным словом? Если сказать коротко, деятельность ди-

велопера заключается в изготовлении и продаже жилья. Он объединяет функции застройщика, заказчика и подрядчика, но такое объединение в определенной мере меняет эти функции. А состоят они в следующем.

Застройщик — это организация (либо частное лицо), для которого строится жилой дом, она имеет участок под застройку и оплачивает строительство (из-за чего застройщика сейчас зачастую называют инвестором; причем неважно, использует он свои, кем-то выделенные или заемные средства). Застройщик и является собственником построенного дома (кроме тех случаев, когда строительство велось на государственные деньги). Заказчик же — доверенная организация, распоряджающаяся 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). Чаще всего застройщик и заказчик — одна и та же организация, но иногда и разные: так, заказчиком домов жилищно-строительных кооперативов выступает городская администрация или предприятие, при котором кооператив создан. И, наконец, подрядчик — это собственно строительная организация, которая строит жилой дом «на заказ» и на деньги застройщика (привлекая для выполнения отдельных видов работ других строителей — субподрядчиков).

В отличие от подрядчика, дивелопер строит дома не «на заказ», а «на рынок» (т.е. для неизвестного заранее потребителя), на собственных участках и за свои деньги, возможно, заняв их. А в отличие от заказчиков-застройщиков собственником построенного дома дивелопер остается недолго — пока не продаст его, для чего дом и строится. Поэтому дивелоперская деятельность обязательно включает еще функцию продавца жилья (изящно выражаясь, брокера). А вот функция подрядчика, вообще говоря, необязательна: нередко дивелоперские фирмы не имеют в своем составе строительных подразделений, размещая заказы на строительство в специализированных подрядных фирмах.

Отечественные реалии, естественно, наложили свой отпечаток на деятельность возникших у нас в последние годы дивелоперских фирм. В «странах капитала» дивелоперы тес-

но связаны с рынком земли. Они владеют значительными земельными участками, активно покупают их и нередко продают (когда это оказывается выгоднее, чем застроить участок самому), причем обычно это не сводится к спекуляции землей: участок продается после того, как он подготовлен к застройке (подведены коммуникации и т.п.). Поскольку вопрос о собственности на землю в России так и не решен, ничего подобного у нас нет. Вместо земельных участков, купленных на свободном рынке, у отечественных дивелоперов — «землеотводы», полученные (нередко с муками) у городских властей или оставшиеся в наследство от времен социализма. Есть и специфически российский способ — приобретение недостроенных жилых домов (что автоматически решает проблему участка под застройку) у тех, кому завершение строительства не под силу.

Довольно существенны различия и в сфере реализации построенного жилья. Зарубежные дивелоперские фирмы продают жилые дома после завершения строительства. Причем многоквартирные дома, как правило, продаются целиком — обычно фирмам, занимающимся сдачей квартир в аренду (т.е. владельцам «доходных домов», если воспользоваться терминологией), нередко такие фирмы занимаются и «розничной» продажей квартир в купленных ими домах. Но основная масса продукции дивелоперов — односемейные дома. Строятся же дома главным образом за счет банковских кредитов.

У отечественных дивелоперов соотношение между типами домов противоположное: основную часть их продукции составляют многоквартирные дома. Покупатель же на целый многоквартирный дом у нас не найдешь — фирм, занимающихся арендным бизнесом (державших «доходные дома»), просто нет, так что дивелоперы должны распродавать свои дома «поквартирно». В Москве, правда, ряд фирм закупал квартиры оптом, продавая их потом конечным потребителям, но практически остановившийся рост курса доллара и ухудшившаяся конъюнктура на московском рынке жилья привели к свертыванию этого вида бизнеса.

Финансировать строительство за счет банковских ссуд — как это делается в цивилизованном мире — в отечественных условиях невозможно (доста-

точно упомянуть хотя бы проценты за кредит, из-за которых цена жилья возрастет до немыслимого уровня). Остается строить за счет собственных средств, избытком которых могут похвастать редкие дивелоперские фирмы. Поэтому их приходится дополнять привлеченными, продавая жилье заранее, в ходе строительства, например, квадратными метрами или по проценту строительной готовности.

Возникновение «дивелоперского бизнеса» в России вызвано не столько переходом на рыночный путь развития, сколько уходом государства из жилищного строительства. Прежде принцип строительства «на заказ» был практически единственным (исключая лишь хозспособ, когда застройщик строил для себя сам): заказчиков было в избытке, а выделяемых государством средств — больше, чем могли освоить подрядчики. Обвальное сокращение государственных капитальных вложений в начале 90-х годов поставило жилищное строительство на грань паралича — прежние заказчики, не подпитываемые государственными деньгами, в большинстве своем оказались несостоятельными, а новые на их место почти не пришли.

Так что работу «на заказ» подрядчикам пришлось дополнить (или даже заменить) работой «на рынок», компенсировав утерю государственного финансирования жилищного строительства выручкой от продажи строящегося жилья на рынке. Приходили они к этому по-разному: принимая на себя функции заказчика-застройщика и продавца жилья, вступая в альянсы со специализированными фирмами (в частности, риэлтерскими), создавая «надстройку» в виде фирмы, занимающейся привлечением средств для финансирования строительства, и т.д. Поэтому и формы отечественных дивелоперских фирм многообразны, тем более что их ряды пополняла не только трансформация прежнего строительного комплекса, но и создание новых структур.

Первой ласточкой в Новосибирске была строительная фирма «Консинс». Созданная уже в «эпоху перемен», причем сразу же как частная, она не могла рассчитывать на кусок от усохшего пирога заказов госпредприятий и местных властей, неспособного уже насытить и их традиционных партнеров-подрядчиков. Поэтому фирма «Консинс» с самого начала ориентировалась на работу «на рынок», выполняя полный набор

дивелоперских функций (попытка передать функции привлечения средств на строительство и реализации готовых квартир сторонней специализированной фирме оказалась, насколько можно судить, малоудачной).

Пример противоположного свойства — СПАО (прежде объединение) «Сибкадемстрой», которому доставалась немалая доля этого пирога. Хотя оно и сейчас получает заказы на жилищное строительство, ими уже не прокормишься. И «Сибкадемстрой» стал брать на себя также функции застройщика, а для выполнения брокерских функций учредил дочернюю фирму — АО «Сибкадемстрой-недвижимость», которая привлекает средства, распространяя жилищные облигации, а также продавая готовые и строящиеся квартиры (сейчас деятельность этой фирмы расширилась, охватив операции на вторичном рынке жилья).

Дивелоперской фирмой, не имеющей собственно строительных подразделений, является строительная компания «Мой дом». Она была учреждена руководством Управления строительства «Спецстроймеханизация» N 46 (УССМ-46). Компания выполняет функции застройщика-заказчика и привлекает средства для строительства, продавая квартиры в строящихся домах. Заказы на строительство она не размещает на подрядном рынке, у нее есть постоянный подрядчик — СУ-9 (а УССМ-46, в свою очередь, выполняет работы на субподряде у СУ-9).

Не выполняла ранее сама строительных работ и строительная компания «Красный проспект» (учрежденная внешнеторговой фирмой «Темп» и АО «Главновосибирскстрой»), привлекая различных подрядчиков. Но низкое качество работ и традиционная необязательность этих подрядчиков, на которые не оказали никакого влияния акционирование-приватизация, вынудили «Красный проспект» к созданию в своем составе собственного строительного подразделения.

Приведенные примеры далеко не исчерпывают различных форм дивелоперских фирм в Новосибирске (весьма любопытна, в частности, рыночная эволюция МЖК «Электрон»). Но они достаточно типичны, и поэтому ими можно ограничиться.