

УДК 69.003:332.721.07

DOI: 10.30838/J.PMNTM.2413.271222.7.906

ДЕВЕЛОПЕР – ВИЗНАЧАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ТА ЙОГО МІСЦЕ У БІЗНЕСІБІЛОКОНЬ А. І.¹, *докт. техн. наук, проф.*,КИСЛИЦЯ Л. В.², *канд. техн. наук, доц.*,НАУМОВ В. О.^{3*}, *асп.*

¹ Кафедра технології будівельного виробництва, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, вул. Архітектора Олега Петрова, 24-а, 49005, Дніпро, Україна, тел. +38 (056) 756-34-76, e-mail: belokon0604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-7332-1177

² Кафедра технології будівельного виробництва, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, вул. Архітектора Олега Петрова, 24-а, 49005, Дніпро, Україна, тел. +38 (097) 78-031-78, e-mail: lina_kalynysh@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-4563-2530

^{3*} Кафедра організації і управління будівництвом, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, вул. Архітектора Олега Петрова, 24-а, 49005, Дніпро, Україна, тел. +38 (066) 380-94-39, e-mail: naumov.vladyslav@pgasa.dp.ua, ORCID ID: 0000-0002-0355-6472

Анотація. Розглянуто актуальний напрямок проектної діяльності на розвиток територій і перетворення земель (нерухомості) до нового використання (девелопмент). *Мета роботи* – показати девелопмент нерухомості як безперервні зміни (реконструкція, новий розвиток) навколишнього середовища для задоволення потреб суспільства. *Завдання* – визначити роль девелопера у розвитку територій і головні ознаки поняття «девелопер». *Результати дослідження* Розглянуто етапи девелопменту, завдання девелопера і його положення відносно інших учасників і результатів девелопменту, а також професійні компетенції девелопера на етапах створення нерухомості, важливих для девелопменту. Показано, що для виконання своїх функцій девелоперу потрібно буде вибудувати відповідні відносини з учасниками на всіх етапах створення нерухомості. Щоб вибудувати комунікації на професійному рівні з усіма учасниками, загальних знань з проектного менеджменту або маркетингу буде недостатньо. Процедура землевідведення, «технічна частина» тендерної документації, передкваліфікація, переговори по контракту, замовлення технічних умов і отримання дозволів, будівництво (нагляд) вимагають від девелопера інженерно-професійних знань, спеціальних компетентностей і будівельної фахової освіти. Автори публікацій на тему дослідження у визначенні «девелопер» звичайно вказують на те, чим займається девелопер на етапах створення об'єкта нерухомості. Вказується девелопер-підприємець, який отримує свій прибуток від створення об'єкта нерухомості (девелопменту); головне завдання девелопера полягає у максимальному зростанні/підвищенні вартості об'єкта. Вказується також на сферу відповідальності і функції девелопера. Цією роботою показано, що ключовим у визначенні поняття є не те, що робить девелопер на всіх етапах створення нерухомості, а його ставлення до результатів проекту. Девелопер є власником проекту, створює об'єкт девелопменту і реалізує його з максимальною прибутковістю. До ознак, визначальних для поняття «девелопер», належать: авторство ідеї, концепції; власності на земельну ділянку, де реалізується проект, і на об'єкт нерухомості; особиста відповідальність за досягнення результатів проекту; організація функціонування; бухгалтерський облік, координація і виплати; отримання вигоди від реалізації об'єкта нерухомості.

Ключові слова: *девелопмент; девелопер; власник проекту; управління проектом; об'єкт нерухомості*

DEVELOPER – DETERMINING CRITERIA AND ITS PLACE IN BUSINESSBILOKON A.I.¹, *Dr. Sc. (Tech.), Prof.*,KYSLYTSIA L.V.², *Cand. Sc. (Tech.), Assoc. Prof.*,NAUMOV V.O.^{3*}, *Postgrad. Stud.*

¹ Department of Construction Production Technology, Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, 24-a, Architect Oleh Petrov St., Dnipro, 49005, Ukraine, tel. +38 (056) 756-34-76, e-mail: belokon0604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-7332-1177

² Department of Construction Production Technology, Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, 24-a, Architect Oleh Petrov St., Dnipro, 49005, Ukraine, tel. +38 (097) 78-031-78, e-mail: lina_kalynysh@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-4563-2530

^{3*} Department of Construction Organization and Management, Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, vul. Chernyshevskoho, 24-a, 49600, Dnipro, Ukraine, tel. +38 (066) 380-94-39, e-mail: naumov.vladyslav@pgasa.dp.ua, ORCID ID: 0000-0002-0355-6472

Abstract. The work explores the current direction of project activity, aimed at the developing territories and transforming land (real estate) into a new uses (development). *The purpose of the article:* to show real estate development as continuous changes (reconstruction, new development) of the environment to meet the society's needs as well as the developer role in the development of territories and the main features that define the concept of a developer. *Results:* Development stages, the tasks of the developer and his position in relation to other participants and the results of development, as well as professional competencies of the developer at the stages of real estate building, which are important for development tasks, were considered. It is shown that in order to perform its functions, the developer will need to build appropriate relationships with participants at all stages of real estate building. To establish communications at a professional level with all participants, general knowledge of project management or marketing will not be sufficient. The land acquisition procedure, the “technical part” of the tender documentation, pre-qualification, contract negotiations, ordering technical conditions and obtaining permits, construction (supervision) require the developer to have engineering and professional knowledge, special competencies and professional construction education. It is shown that the authors of publications on the research topic in the definition of “developer” usually indicate what the developer does at the stages of real estate object building. It is indicated, the developer-entrepreneur, receiving his profit from the real estate object building (development); the main task of the developer is to maximize the value of the object. It also indicates the scope of responsibility and functions of the developer. This work shows that the key in defining the concept is not what the developer does at all stages of real estate building, but his attitude towards the results of the project. The developer is the owner of the project, creates the development object and implements it with maximum profitability. It is shown that the features that are defining for the concept of “developer” include: authorship of an idea, concept; ownership of the land plot where the project is implemented and the real estate object; personal responsibility for achieving project results; organization of functioning; accounting, coordination and payments; receives benefits from the realization of the real estate object.

Keywords: *development; developer; project owner; project management; real estate object*

Вступ

Удосконалення містобудівної інфраструктури слід розглядати як закономірний процес оновлення та підвищення якості середовища, ефективності використання територій і житлового фонду.

Діяльність, пов'язана з розвитком територій і перетворенням земель (нерухомості) до нового використання визначається як девелопмент.

Девелопмент (англ. development – розвиток, удосконалення) – сфера управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, орієнтована на збільшення вартості об'єктів і принесених ними доходів з урахуванням ситуації, що змінюється, ризиків, використання можливостей розвитку, вдалого вкладання капіталу [1].

Ще більш вживане визначення девелопменту дає Вікіпедія [2]:

Девелопмент нерухомості – підприємницька діяльність, спрямована на створення, або поліпшення, вдосконалення об'єкта нерухомості (будівлі, земельної ділянки) для збільшення його вартості та подальшого продажу або оренди із здійсненням функцій управління новою

нерухомістю, та отримання додаткового прибутку.

Із визначення випливає, що девелопмент – це вид діяльності, спрямований на якісне перетворення нерухомості (земельних ділянок, будівель, споруд) з метою отримання максимальної прибутковості від використання територій.

Безліч інтересів і цілей різних зацікавлених груп осіб і унікальність розташування і забудови тієї чи іншої території зумовлюють концептуальне рішення і можливості альтернативи проекту девелопменту.

Прийнято вважати, що девелопмент тільки тоді досягає максимальних результатів, коли орієнтований на задоволення потреб стейкхолдерів (кінцевого споживача та інших учасників), чий інтереси безпосередньо й опосередковано порушені результатами проекту.

Завдання авторів статті полягає в:

- правильному визначенні конкурентно-спроможної концепції (концептуального базису) проекту;
- реалізації даної концепції в межах узгодженого обмеження (бюджету, термінів,

якості), а також в інтересах і до загального задоволення очікувань учасників.

Основу концепції становить погляд на проект як зміну вихідного стану будь-якої системи (наприклад, використання території) пов'язану з витратами часу, коштів і спрямовану на задоволення кінцевого споживача шляхом просування і виведення на ринок конкурентних продуктів і послуг девелопменту.

Девелопмент нерухомості – це безперервні зміни (реконструкція, новий розвиток) навколишнього середовища для задоволення потреби суспільства. Потреба суспільства в девелопменті постійна, оскільки технології, споживчі смаки, уявлення суспільства про якість середовища постійно змінюються.

Ці безперервні зміни навколишнього середовища повинні бути кимось ініційовані, інноваційні ідеї втілені в концепції, хтось повинен забезпечити фінансування, координацію завдань, будівництво. І цей «хтось» для цього повинен володіти відповідними компетенціями на всіх етапах девелопменту.

Предметною областю дослідження в роботі становить девелопмент.

Під об'єктом девелопменту будемо розуміти як окрему нерухомість (земельну ділянку, будівлю), так і цілісний функціональний комплекс, що стає результатом розвитку території.

Під продуктом проекту девелопменту будемо вважати корисний продукт, пов'язаний з об'єктом нерухомості суспільно, або корпоративно, як результат роботи нерухомості, що створюється (наприклад, ефективність використання території, зростання вартості об'єкта, енергоспоживання або прибуток девелопера).

Мета роботи

Показати девелопера у девелопменті нерухомості і головні ознаки, що його визначають. Під «девелопером» будемо розуміти підприємця (фізичну або юридичну особу), котрий отримує свій

прибуток від розвитку (вдосконалення) об'єкта нерухомості (девелопменту).

Досягнення мети потребує виконання таких завдань:

1. Розглянути етапи девелопменту, завдання девелопера, його роль, положення стосовно інших учасників і продукту девелопменту;
2. Дослідити професійні компетентності девелопера на етапах розгортання проекту девелопменту і критерії, що бачаться більш визначальними для цього поняття.

Аналіз літератури за темою дослідження

Сьогодні на ринку України багато компаній працюють у сфері девелопменту і позиціонують себе як девелопери. Серед них є фінансові посередники, брокерські компанії, консалтингові, забудовники, інші підрядники, які рекламують себе і називають девелоперами.

Багато авторів і літературних джерел у визначенні «девелопер» звичайно вказують на те, чим займається девелопер на всіх етапах створення об'єкта нерухомості, а саме:

- аналіз економічної доцільності і привабливості землі;
- створення проекту;
- організація фінансування;
- будівництво;
- реалізація (продаж, оренда);
- експлуатація й управління об'єктом нерухомості [3].

Девелопер самостійно розглядає можливості реалізації ідеї на можливій земельній ділянці, у тому числі з нерухомістю що існує на ній. Він ініціює проектні зміни, виконує роботи із землевідведення, отримання фінансування, проектування, отримання дозволів, будівництва, введення об'єкта в експлуатацію, подальшого обслуговування та управління прибутковістю створюваної нерухомості [4; 5]. При цьому підрядні організації займаються тільки реалізацією своїх вузьких завдань – виконати свою роботу відповідно з контрактом і піти з об'єкта. Ефективне

просування в цілому всього проекту і досягнення кінцевої мети підрядників не цікавить.

Девелопер – підприємець, що займається створенням об'єкта нерухомості на всіх етапах [2; 6; 7]. Він організовує проектування об'єкта, купівлю земельної ділянки під будівництво, отримання дозволів на будівництво, знаходить будівельну фірму, а з часом і брокера для продажу об'єкта [7]. Автор вказує на етапи і види девелопменту: це розроблення концепції і попередній розгляд проекту; оцінювання місцезнаходження і техніко-економічне обґрунтування проекту; проектування і оцінювання проекту; укладання контрактів на будівництво; маркетинг, управління і розпорядження результатами [7].

У книзі Professional Real Estate Development. The ULI Guide to the Business [8] пропонується виділяти шість етапів девелопменту: це аналіз економічної привабливості і купівлі землі; створення проекту; фінансування проекту; будівництво; продаж і оренда; експлуатація й управління об'єктом. Існують три види девелопменту:

– Free-девелопмент: девелопер є виконавцем, не несе фінансових ризиків і за свою роботу отримує фінансовий гонорар;

– Speculative-девелопмент: девелопер виступає у ролі інвестора проекту, приймає на себе ризики, пов'язані із невдачею проекту;

– BTS-девелопмент (від англ. Built-to-suit): девелопер вирішує комплекс питань щодо створення об'єкта нерухомості під цілі конкретного замовника.

Ще одне схоже визначення поняття: девелопер – це той, хто очолює будівництво, керує ним, бере на себе ризики. Головне завдання девелопера полягає у тому, щоб добитися максимального зростання вартості об'єкта [9]. Вказано, девелопер – підприємець, який отримує свій прибуток від створення об'єкта нерухомості (девелопменту), для чого він виступає як:

- автор ідеї проекту, що саме створювати і де;

- покупець земельної ділянки під забудову;

- організатор проектування об'єкта (ліцензованими проєктантами) і наймач генпідрядника (з ліцензією на виконання функцій генпідрядника);

- управлінець нерухомістю (за необхідності фінансує сам, або залучає інвестиції [9].

На думку авторів праці [10] девелопер – це фінансовий посередник, котрий акумулює кошти інвесторів, виступає автором ідеї, приймає на себе відповідальність за організацію цього проекту й отримує за це компенсацію і винагороду. Це юридична особа, яка отримує свій прибуток від створення об'єктів нерухомості (девелопменту), для чого виступає як: автор ідеї; покупець земельної ділянки під будівництво; організатор проектування об'єкта; який самостійно фінансує, або залучає інвестиції.

У праці [10] вказується, що девелопер відповідає за все, крім будівельних робіт. Увесь будівельний комплекс бере на себе забудовник. Головне завдання забудовника – забезпечити готовність об'єкта згідно з параметрами, затвердженими замовником. Визначено також функції девелопера:

- ✓ придбання земельної ділянки й оцінювання її комерційного потенціалу;

- ✓ аналіз ринку нерухомості з метою з'ясування найбільш ефективного способу використання об'єкта;

- ✓ розроблення початкового плану щодо формату, обсягу, площі і функціонального призначення майбутнього проекту;

- ✓ розроблення стартової концепції,

- ✓ створення ескізного проекту;

- ✓ отримання дозволу на будівництво;

- ✓ нагляд за будівництвом;

- ✓ проведення маркетингових досліджень;

- ✓ передача в оренду або продаж готового об'єкта.

Підсумовуючи вищесказане можемо визнати, що:

1. Девелопер володіє багатосторонніми знаннями і безліччю поточних даних про ситуацію на ринку (у бізнесі); знаходить потреби ринку для його заповнення, бачить нові можливості; має декілька конкурентних ідей; робить швидкі розрахунки доцільності (ідеї, концепції); стежить за новими тенденціями; вивчає, чому віддають перевагу споживачі.

2. Девелопер знаходить відповідну земельну ділянку для здійснення ідеї, досліджує фізичну здійсненність; спілкується з потенційними орендарями, власниками, партнерами, кредиторами, професіоналами; візуалізує ідею, зупиняючись на попередньому ескізному проекті; оформлює (купує) земельну ділянку (незайняту або разом із старою нерухомістю), якщо ідея виглядає привабливою; укладає договори з пайовиками (часткопайовиками); вибудовує схеми фінансування; проводить геологічні, геодезичні, екологічні вишукування; погоджує проект відведення землі з УЗР, ГоловаПУ, Зеленбудом, екологічною службою, СЕС, службою охорони пам'яток, здійснює загальну координацію і управління.

3. Девелопер проводить формальне дослідження ринку, щоб оцінити рівень насиченості і ставки оренди (продажу); проводить оцінювання витрат на проект у цілому; виконує процедури погодження; обґрунтовує юридичну, фізичну і фінансову здійсненність для всіх учасників, створює концепцію (бізнес-план).

4. Девелопер розробляє проектну документацію (стадії «П»), спираючись на переваги споживачів і те, за що вони готові платити, виходячи із досліджень ринку; укладає договори на проектування; вивчає вимоги, технічні умови (ТУ), отримує дозволи на будівництво [11].

5. Девелопер проводить конкурси (тендери); підбирає виконавців на роботи і послуги; укладає договори (контракти); договір на фінансування будівництва; підрядні договори на будівельні роботи, постачання, виготовлення, договір страхування і договори про намір оренди.

6. Девелопер веде бухгалтерський облік; здійснює контроль, що саме зроблено згідно з графіком за витрачені кошти на поточну дату. Девелопер розглядає всі зміни, які пропонують учасники проекту; вирішує спірні питання (проблеми) на будівельному майданчику; підписує рахунки, контролює хід виконання робіт за графіком, здійснює постачання за графіком проміжних продуктів проекту. Девелопер здійснює постачання обладнання і матеріалів; реалізовує рекламу, вводить об'єкт в експлуатацію; підключає об'єкт до міських мереж, запускає орендарів; здійснює повернення кредитних коштів.

7. Девелопер як замовник (або новий власник нерухомості) керує активами; передає у користування, займаючись маркетингом і продажем (надає в оренду) в міру необхідності і попиту, з метою підтримання економічного життя об'єкта і поліпшення роботи активу; втілює корпоративне управління основними засобами; створює власну в корпорації компанію з керування нерухомістю (активами), або передає на аутсорсинг сторонній управлінській організації.

Все, що відрізняє девелопера від інших учасників процесу девелопменту, це:

1. Девелопер – ініціатор і головна зацікавлена особа в результатах проекту. Він єдиний, хто зацікавлений в досягненні кінцевих цілей, відповідає за ефективність, приймає на себе всі ризики за зрив проекту.

2. Він постає власником об'єкта девелопмента і реалізує його з максимальною прибутковістю.

Існує класичне уявлення, що «стейкхолдером» може бути індивідуум, або група, яка підтримує (забезпечує) діяльність організації аналогічно тому, як це роблять власники акцій [12].

Стейкхолдери, які мають взаємовідносини, але не несуть ризики за кінцеві результати проекту, не можуть вважатися девелоперами. Вони виступають на всіх стадіях девелопменту як залучені виконавці (підрядники) на умовах укладених договорів і контрактів.

Ключовим тут є не те, що робить девелопер на всіх етапах створення нерухомості, а його положення стосовно до результатів проекту (його продукту).

Девелопер є власником об'єкта проекту, отримує право власності на нерухомість.

В управлінні проектами є дві умови:

– це погляд на проект як на єдине ціле на всіх етапах очима власника проекту (не залежно від того, хто ним володіє);

– проект повинен бути окупним (сумарні вигоди перевищувати всі витрати).

Девелопер вкладає (залучає) фінансові кошти й отримує вигоди від продукту проекту.

3. Девелопер постає власником ідеї (інформації, ноу-хау), інтелектуального капіталу і втілює її у створювану нерухомість. У проект може бути вкладене будь-що, всі форми капіталу, але без об'єднувальної ідеї вони нежиттєздатні (пусті), без вдалої ідеї вони не ефективні.

Девелопер – це той, хто започатковує і реалізує інноваційну ідею найкращим способом [13; 14].

4. На всіх стадіях створення нерухомості – лише одні витрати. Вигоди (повернення інвестицій) з'являються лише на стадії експлуатації та управління нерухомістю. Вигоди відповідно отримує той, хто на правах власника вкладає кошти, володіє й ефективно управляє нерухомістю.

Результати дослідження

Розглянемо етапи створення нерухомості (девелопменту), відповідні дії та відносини девелопера.

На етапі відведення земельної ділянки під будівництво (табл. 1) девелопер (власник проекту) повинен забезпечити:

- розробку містобудівного обґрунтування;
- рішення про попереднє розташування об'єкта;
- рішення про передачу земельної ділянки під будівництво;
- дозвіл на будівництво;
- введення об'єкта в експлуатацію;
- отримання договору оренди земельної ділянки стосовно фактичного розміщенні об'єкта.

Таблиця 1

Система землевідведення

| Етапи робіт | Зміст та результати |
|---|---|
| 1. Містобудівне обґрунтування | 1.1 Вибір проектної організації 1.2 Розроблення містобудівного обґрунтування 1.3 Захист містобудівного обґрунтування на містобудівній раді |
| 2. Попередня прив'язка розташування об'єкта | 2.1 Рішення сесії міськради про попереднє розташування об'єкта 2.2 Погодження рішення сесії міськради (земельна комісія; містобудівна комісія) |
| 3. Рішення про передачу земельної ділянки під будівництво | 3.1 Збирання ТУ для початку робочого проекту 3.2 Розроблення стадії РП і погодження проекту згідно з ТУ 3.3 Рішення сесії про передачу земельної ділянки в оренду під будівництво 3.4 Нормативно-грошова оцінка земельної ділянки 3.5 Укладання договору оренди на землю |
| 4. Отримання дозволу на будівництво | 4.1 Погодження проекту будівництва і плану благоустрою 4.2 Отримання дозволу державної архітектурно-будівельної комісії на будівництво (ДАБК) |
| 5. Введення об'єкта в експлуатацію | 5.1 Нанесення об'єкта на черговий план міста (інженерних мереж) 5.2 Рішення про присвоєння адреси 5.3 Складання у БТІ загальнобудинкового паспорту 5.4 Підписання актів державною приймальною комісією 5.5 Представлення актів у ДАБК для підготовки на виконком 5.6 Отримання проекту рішення виконкому 5.7 Отримання дозволу про затвердження актів і введення в експлуатацію об'єкта |

| | |
|---|---|
| 6. Отримання договору оренди земельної ділянки щодо фактичного розміщення об'єкта | 6.1 Підготовка рішення виконкому про право власності 6.2 Представлення в БТІ документів на право власності 6.3 Отримання в БТІ технічного паспорта на будинок і на квартири і Свідоцтва про правовласність 6.4 Підготовка рішення виконкому про договір оренди землі щодо фактичного розташування об'єкта 6.5 Отримання рішення сесії |
|---|---|

Для виконання цієї роботи девелоперу потрібно буде вибудувати відповідні відносини із: комітетом земельних відносин, ГоловаПУ, УЗР, проектною організацією, міськрадою, виконкомом, земельною комісією, містобудівною комісією та ін.

Для початку робочого проектування (інженерні мережі) треба буде зібрати технічні умови (ТУ) з таких установ як: водоканал, газопостачальник, електромережі, тепломережі, зливова каналізація, пожежна охорона, протизсувна служба; укрінвестекспертиза, державна архітектурно-будівельна комісія (ДАБК). БТІ (для погодження умов і отримання технічного паспорта).

Для замовлення технічних умов і погодження ТУ необхідно надати та підготувати велику кількість особистої документації (рішень сесії, виконкому, погоджень, висновків, технічних звітів, експертиз, довідок тощо). Звичайно всі ці дозвільні документи (рішення) надаються за зверненням власників.

Це передбачає представлення оригіналу правоустановчих документів, статуту,

протоколів і рішень зборів трудового колективу, наказів, свідоцтв про державну реєстрацію, довідок із державних реєстрів, довідки платника податків, паспорта підприємства, довідки про банківські реквізити.

Тому вся ця робота (а це 1,5 – 2,0 роки) не може бути доручена третій особі, а лягає суто на власника (девелопера). Звісно, коли хочеш зробити швидко і якісно – зроби сам. Більше того, вся інформація, зв'язки, набутий досвід стосунків залишаються тільки у девелопера і можуть бути застосовані для повторного девелопменту.

На етапі проведення тендерних торгів (табл. 2) для девелопера постане питання забезпечення:

- формування тендерного комітету;
- тендерної документації;
- попередньої кваліфікації претендентів;
- процедури торгів;
- експертизи пропозицій предмета торгівлі і визначення переможця.

Таблиця 2

Етапи процедури підрядних торгів

| Етапи робіт | Зміст. Основні результати |
|--|---|
| 1. Оголошення про відкриті торги. Формування тендерного комітету | * Предмет торгів; регламент * Характеристика місця будівництва * Обсяги і терміни виконання робіт * Умови контракту; обмеження |
| 2. Розроблення тендерної документації | * Загальні відомості про об'єкт * Проектна документація (технічна частина) * Форма заявки * Умови і порядок проведення торгів * Проект договору |
| 3. Попередня кваліфікація | * Створення передкваліфікаційної комісії * Форма анкети опитування претендентів * Складання експертного висновку * Рішення про результати попередньої кваліфікації * Підсумковий протокол |

| | |
|--|---|
| 4. Проведення торгів | * Розповсюдження тендерної документації * Приймання тендерних пропозицій * Регламент проведення торгів |
| 5. Експертиза пропозицій предмета торгів та визначення переможця | * Проведення експертизи (оцінення тендерних пропозицій) * Затвердження результату торгів * Рішення про укладання договору * Схвалення переможця та запрошення його на переговори щодо контракту та укладання підрядного договору |

Слід зазначити, що підготовка розділу «технічна частина» тендерної документації вимагає від девелопера інженерно-професійних знань, спеціальних компетенцій і будівельної освіти.

Те ж саме можна сказати і про експертизу предмета торгів, передкваліфікацію і визначення переможця.

Розділ «Технічна частина» включає:

- пояснювальну записку запланованого будівництва;
- основні техніко-економічні показники та характеристики продукції;
- генеральний план, опорні та ситуаційні плани; схеми інженерних мереж;
- основні дані, які характеризують архітектурно-будівельні, конструктивні та технологічні рішення будівель, інженерне забезпечення об'єкта торгів;
- укрупнені показники (об'ємні та за площею) по будівлях і спорудах та видах робіт;
- основні положення щодо організації будівництва, терміни будівництва;
- особливі технічні умови на об'єкт;

– відомості про діючі норми, правила, державні стандарти та важливі інструкції і системи вимірювань.

Щоб вибудувати комунікації на професійному рівні з учасниками торгів, загальних знань з проектного менеджменту, економіки або маркетингу буде недостатньо. Хоча, саме такі консалтингові фірми пропонують семінари, тренінги й освітні програми з девелопменту.

А тому дуже важливо, щоб до складу тендерного комітету увійшли фахові спеціалісти замовника (девелопера) з компетентностями інженера-будівельника.

Девелопер укладає договори і контракти (табл. 3), тому важливо, щоб переговори про призначення персоналу на ключові посади, фінансову частину переговорів під час підготовки контракту проводили представники девелопера (власника). Власник повинен бути впевнений, що призначені на ключові посади особи, параметри формування ціни відповідають кваліфікації і не спричинять небажаних наслідків (невиконання технічних умов і зниження якості робіт за проектом) і характеристик продукту.

Таблиця 3

Девелопер укладає договір і контракт

| Етапи контракту | Зміст стану. Смысловая частина |
|-----------------|---|
| I | Обговорення призначення персоналу виконавця на ключові посади. Небажані зміни у персоналі |
| II | Обговорення: * робочого плану * вкладу замовника (залучення можливих ресурсів, засобів, працівників) * форми контракту |

| | |
|-----|--|
| III | Переговори стосовно ціни контракту: * з'ясування зобов'язань виконавця перед місцевими податковими, соціальними службами і як вони будуть враховані в контракті * можливості зменшення ціни контракту (за бажанням замовника) * вклад замовника (його витрати) * програма навчання персоналу замовника (за необхідності) * залучення фінансового консалтингу * положення про оплату і гарантії та професійна відповідальність * витрати, що підлягають відшкодуванню * додаткові витрати для виплат за непередбачувані роботи * проплати у відповідності з погодженим графіком і часовим графіком виконання робіт * існуючі норми для діючого виду робіт * почасові ставки * загальна сума без її диференціації на складові * шкала винагороди * вартісні зміни у найважливіших ресурсах * положення про коригування цін * методи розрахунку коригування цін * перегляд контрактних витрат на важливі ресурси * індекси (індексація) цін * офіційні документальні підтвердження збільшення (зниження) витрат * формули перегляду ціни * базова дата для відліку |
| IV | Оголошення про укладання контракту і припинення торгів |

У статті показано роль девелопера в розвитку територій і головні ознаки, що визначають поняття «девелопер».

Розглянуто етапи девелопменту, завдання девелопера і його положення стосовно інших учасників і результатів девелопмента.

Розглянуто професійні компетенції девелопера на етапах створення нерухомості, що важливо для завдань девелопменту.

Автори публікацій за темою дослідження у визначенні «девелопер» звичайно вказують на те, чим займається девелопер на етапах створення об'єкта нерухомості. Вказано, що девелопер-підприємець отримує свій прибуток від створення об'єкта нерухомості (девелопменту); головне завдання девелопера полягає у максимальному збільшенні вартості об'єкта. Висвітлено, також сферу відповідальності та на функції девелопера.

Показано, що ключовим у визначенні поняття постає не те, що робить девелопер на всіх етапах створення нерухомості, а його положення стосовно результатів проекту.

Девелопер – власник проекту, він отримує в користування об'єкт девелопменту і реалізує його з максимальною прибутковістю.

Показано, що до ознак, визначальних для поняття «девелопер», належать: авторство ідеї; концепції; право власності на земельну ділянку, де реалізується проект, і на об'єкт нерухомості; особиста відповідальність за досягнення результатів проекту; організація фінансування; бухгалтерський облік, координація і виплати; девелопер отримує вигоди від реалізації об'єкта нерухомості.

Висновок

У статті розглянуто актуальний напрямок проектної діяльності спрямований на розвиток територій і перетворення земель (нерухомості) до нового використання (девелопмент). Показано, що девелопмент нерухомості – це безперервні зміни (реконструкція, новий розвиток) навколишнього середовища для задоволення потреб суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ежикова Г. С. И всё же, что такое девелопмент? (Дата звернення: 25.03.2006) URL: <https://auditfin.com/fin/2007/1/Serova/Serova%20.pdf>
2. Девелопмент. Вікіпедія. URL: <http://surl.li/dxurb>
3. Максимов С. Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 256 с.
4. Білоконь А. І., Ковтун-Горбачова Т. А. Обґрунтування змісту і меж проєктів девелопмент на основі єдиної системи цілей. *Український журнал будівництва та архітектури*. № 3 (003). 2021. С. 27–38.
5. Білоконь А. І., Коцюба Т. В. Формування концепції проєктів девелопменту на основі єдиної системи цілей. *Управління проєктами. Проєктний підхід в сучасному менеджменті : матер. наук.-практ. конф.* Одеса: ОДАБА. 2021. С. 36–42. URL: https://odaba.edu.ua/upload/files/Konferentsiya_UP_2021-22nr.pdf
6. «SV-Development» : веб-сайт. URL: <https://v-development.com>
7. Что такое девелопмент и с чем его едят? ФАКТОР. 2020. URL: <https://i.factor.ua/journals/sbuh/2010/july/issue-14/article-98283.html>
8. Пейзер Р. Б., Фрей А. Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство URL по ведению бизнеса (англ.). Urban Development Publishing (UDP), 2004. 425 p.
9. Чем отличается застройщик от девелопера. URL: <https://dengi.ua/realty/1810654-chem-otlichaetsja-zastrojshchik-ot-developera>
10. Девелопер и застройщик – в чём разница? URL: <https://xn--d1aigcmbw9e3a.xn--p1ai/kak-kupit-kvartiru/developer-zastrojshchik-v-chem-raznica/>
11. Обари Мгбере Чинви. Мобільні системи управління девелоперськими проєктами *Східноєвропейський журнал передових технологій*. 2010. № 3/5 (45). С. 56–60. URL: <https://dx.doi.org/10.15587/1729-4061.2010.2835>
12. Freeman R. E. The stakeholder approach revisited. *Zeitschrift fur Wirtschaft – und unternehmen – sthik*. 2004. Vol. 5, № 3. Pp. 228–241.
13. Білоконь А. І. Організаційні аспекти підготовки та реалізації проєктів девелопменту. *Управління проєктами та розвиток виробництва : зб. наук. пр.* Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля, 2008. № 2 (26). С. 50–56.
14. Білоконь А. І. Особливості прийняття рішень у проєктах девелопменту. *Управління проєктами та розвиток виробництва : зб. наук. пр.* Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля, 2008. № 2 (26). С. 60–64.

REFERENCES

1. Yozhykova H.S. *Y vsë zhe, chto takoe development?* [And yet, what is development?]. (Date of application: 25.03.2006) URL: <https://auditfin.com/fin/2007/1/Serova/Serova%20.pdf> (in Russian).
2. Development. Wikipedia [Development. Wikipedia]. URL: <http://surl.li/dxurb> (in Ukrainian).
3. Maksymov S.N. *Development. Razvytye nedvyzhymosty. Orhanyzatsiya. Upravlyeniye. Fynansyrovanye* [Development. Real Estate Development. Organization. Control. Financing]. Saint-Petersburg : Pyter Publ., 2002, 256 p. (in Russian).
4. Bilokon A.I. and Kovtun-Horbachova T.A. *Obgruntuvannia zmistu i mezh proektiv development na osnovi yedynoi systemy tsilei* [Justification of the content and boundaries of development projects based on a single system of goals]. *Ukrainskiy zhurnal budivnytstva ta arkhitektury* [Ukrainian Journal of Civil Engineering and Architecture]. No. 3 (003), 2021, pp. 27–38. (in Ukrainian).
5. Bilokon A.I. and Kotsiuba T.V. *Formuvannia kontseptsii proektiv developmentu na osnovi yedynoi systemy tsilei* [Formation of the concept of development projects based on a single system of goals]. *Upravlinnia proektamy. Proektnyi pidkhid v suchasnomu menedzhmenti : materialy nauk.-praktychn. konferentsii* [Project Management. Project Approach in Modern Management : mater. science and practice conf.]. Odesa : ODABA Publ., 2021, pp. 36–42. URL: [chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://odaba.edu.ua/upload/files/Konferentsiya_UP_2021-22nr.pdf](https://odaba.edu.ua/upload/files/Konferentsiya_UP_2021-22nr.pdf) (in Ukrainian).
6. “SV-Development” : ofitsiyni sait [“SV-Development” : official site]. URL: <https://v-development.com> (in Ukrainian).
7. *Chto takoe development y s chem eho yediat?* [What is development and what is it eaten with?] ФАКТОР, 2020. URL: <https://i.factor.ua/journals/sbuh/2010/july/issue-14/article-98283.html> (in Russian).
8. Peizer R.B. and Frei A.B. *Professyonalnyi development nedvyzhymosty. Rukovodstvo URL po vedeniyu byznesa (anhl.)* [Professional real estate development. URL's Guide to Doing Business (Engl.)]. Urban Development Publishing (UDP), 2004, 425 p. (in Russian).
9. *Chem otlychaetsia zastroishchik ot developera* [What is the difference between a builder and a developer]. URL: <https://dengi.ua/realty/1810654-chem-otlichaetsja-zastrojshchik-ot-developera> *Nedvyzhymost* (in Russian).
10. *Developer y zastroishchik – v chëm raznytsa?* [Developer and builder – what's the difference?]. URL: <https://xn--d1aigcmbw9e3a.xn--p1ai/kak-kupit-kvartiru/developer-zastrojshchik-v-chem-raznica/> (in Russian).

11. Obari Mhberere Chynvy. *Mobilni systemy upravlinnia developerskymy proektamy* [Mobile development project management systems]. *Skhidnoievropeiskyi zhurnal peredovykh tekhnolohii* [East European Journal of Advanced Technologies]. 2010, no. 3/5 (45), pp. 56–60. URL: <https://dx.doi.org/10.15587/1729-4061.2010.2835> (in Ukrainian).
12. Freeman R.E. The stakeholder approach revisited. *Zeitschrift für Wirtschafts – und unternehmen – sthik*. 2004, vol. 5, no. 3, pp. 228–241.
13. Bilokon A.I. *Orhanizatsiini aspekty pidhotovky ta realizatsii proektiv developmentu* [Organizational aspects of preparation and implementation of development projects]. *Upr. proektamy ta rozvytok vyrobnytstva : zb. nauk. prats* [Project Management and Production Development : coll. of science works]. Skhidnoukr. nats. un-t im.V. Dalia, 2008, no. 2 (26), pp. 50–56.
14. Bilokon A.I. *Osoblyvosti pryiniattia rishen u proektakh development* [Peculiarities of decision-making in development projects]. *Upr. proektamy ta rozvytok vyrobnytstva : zb. nauk. prats* [Project Management and Production Development : coll. of science works]. Skhidnoukr. nats. un-t im.V. Dalia, 2008, no. 2 (26), pp. 60–64 (in Ukrainian).

Надійшла до редакції: 12.10.2022.