

Синописис книги

Рабочее название: Девелоперский проект. Что проверять, чтобы не потерять деньги

Подзаголовок: Дорожная карта девелопера: от участка до продаж

Автор: Наталия Брайловская — архитектор-градостроитель, эксперт по защите инвестиций в девелопменте, 20+ лет управления инвестиционными проектами в недвижимости

Жанр: деловое издание

О чём книга (в двух предложениях)

Эта книга — путь девелоперского проекта от идеи до прибыли. В ней проговариваются все этапы этого пути, и на каждом показано, где чаще всего возникают ошибки — и, соответственно, риски: для инвестора это потеря денег, для девелопера — потеря репутации. Защита от этих рисков — не одна из тем книги, а её суть. Нагляднее всего цена таких ошибок видна на примере Сочи — «столицы самостроя», где массово не соблюдали законы и в итоге сносили объекты вместе с вложенными деньгами. Автор — практик с 20+ годами управления инвестиционными проектами — дает пошаговый план, чек-листы, шаблоны договоров и презентаций, ссылки на нормативные акты и разбор реального кейса, показывающий, как эти инструменты работают не в теории, а на практике.

Почему это важно сейчас

На русском языке нет актуальной книги о девелопменте от действующего практика. Переводные издания (ULI) описывают американские реалии и плохо ложатся на российские нормы и практику согласований. Учебники написаны академическим языком для студентов. Единственная популярная линейка на рынке — книги Игоря Манна — посвящена маркетингу и продажам уже готового объекта, то есть самому концу цикла. далее есть подробная сводка существующих изданий.

Между тем именно ранние этапы — земля, концепция, упаковка для инвестора, согласования, управление стройкой — решают судьбу проекта и чаще всего оказываются той зоной, где теряются деньги. Именно об этом на русском рынке практически не пишут, а кейсы вроде сочинского самостроя показывают, что даже наличие денег и права собственности не защищает от потери объекта, если пропущен один из шагов проверки.

Идея и метод

Книга построена как дорожная карта — девять последовательных этапов инвестиционно-строительного проекта: идея → земля → концепция и финансирование → сбор ИРД → проект → согласования → строительство → сдача в эксплуатацию → передача управляющей компании или продажа. На каждом этапе автор показывает: что именно нужно проверить, какие риски типичны, какая ошибка чаще всего стоит денег инвестора.

В основе книги — практика самого автора, а не консультационная теория: 40 реализованных проектов, из них 17 — полным циклом, 32 построенных модульных дома, 16 выигранных судебных дел, 100% успешных согласований и госэкспертиз. Сквозной пример через всю книгу — торговый центр «Ладья» в Щёлково (8 500 м², 510 млн ₽, полный цикл 2002–2006), а также приводятся другие конкретные примеры — разбираются реальные технические и юридические решения, часть из которых дала кратную экономию на инженерии.

Материал апробирован: это переработка авторского курса «Инвестиционная политика девелоперства» — 16 лекций, которые автор читала магистрам Херсонского технического университета (действующим специалистам отрасли и работникам региональной администрации).

Для кого

- Начинающие девелоперы и частные инвесторы в недвижимость
- Собственники земли, которые думают о застройке
- Архитекторы и строители, переходящие от исполнения к управлению проектами
- Риелторы, которым нужно понимать логику создания инвестиционного проекта
- Студенты и магистранты профильных вузов
- Уровень — от начального до среднего: специального образования книга не требует, но рассчитана на тех, кому интересна практическая сторона инвестиционно-строительной деятельности.

Раздел	Название и краткое содержание	Стр.
Введение	Кто такой девелопер и с чего начинается путь в профессии. Разбор мифов (включая риски региональной застройки на примере Сочи). Два пути в девелопмент: готовая земля или идея с нуля. Дорожная карта девелопера — 9 шагов: идея → земля (выбор, аудит) → концепция, начало финансирования → сбор ИРД → проект → согласования → строительство → сдача в эксплуатацию → передача управляющей компании / продажа	4
Часть 1. Первый этап — с чего всё начинается		1
Глава 1	Идея и концепция проекта. Как собрать концепцию, чтобы проект стал гарантированно успешным	4
Глава 2	Как найти и оценить участок, ТЗ, подводные камни и как их увидеть	2
2.1	Критерии выбора земли: юридическая чистота, потенциал локации, ограничения. Чек-лист	5
2.2	Поиск концепции: определение наилучшего использования участка (highest and best use). Инструменты для поиска и определения оптимального решения концепции	5
2.3	Провал девелоперского проекта начинается там, где пропустили маркетинг	5
Глава 3	Есть земля и есть идея — переход от идеи к концепции: упаковка проекта для инвестора	—
3.1	Сборка презентации для инвестора: структура презентации	7
3.2	Питч и презентация, типичные ошибки	5
Часть 2. Реализация проекта и продажи		—
Глава 4	Юридическая безопасность сделок	—
4.1	Аудит документов: проверка правоустанавливающих и разрешительных документов	5
4.2	Договоры с инвесторами и покупателями: что проверить	5
Глава 5	Команда проекта	—
5.1	Формирование команды специалистов: кого нанимать на каждом этапе проекта	5
5.2	Принципы делегирования для тех, кто впервые собирает проектную команду	5
Глава 6	Контроль стройки без опыта в строительстве	—
6.1	Основы технического надзора: что должен понимать девелопер-новичок на площадке	5
6.2	Работа с прорабом и подрядчиками: как не зависеть полностью от исполнителей	5
Глава 7	Целевая аудитория и продажи объекта	—
7.1	Определение целевой аудитории: кому продавать объект в зависимости от типа проекта	5
7.2	Стратегия продаж: от проекта до готовой недвижимости	5
Глава 8	Продажи на раннем этапе: маркетинг для девелопера	—
8.1	Продажи на этапе котлована	3
8.2	Снижение рисков на старте продаж: как обеспечить устойчивый спрос и доверие покупателей	3
Глава 9	Риски инвестора при региональной застройке: чему учит Сочи — разбор реальных случаев сноса, требований к застройщикам по компенсации социальной инфраструктуры, мониторинг ПЗЗ, как проверять регион и застройщика перед входом в проект	8
Заключение	Все темы книги показаны в связке с реальностью: посадка здания, маркетинговый анализ и создание концепции, привлечение соинвестиций, презентация, получение ИРД, проект, согласования, инженерные решения, тех. сопровождение строительства, управление потоком посетителей. Сквозной кейс: ТЦ «Ладья»	10

Раздел	Название и краткое содержание	Стр.
Приложение 1	Чек-листы для самостоятельной проверки	3
Приложение 2	Шаблон базовой финансовой модели	3
Приложение 3	Шаблон для проведения анализа рынка под объект/участок	3
Список литературы	Нормативные акты	2
Итого		~110 стр.

Чем книга отличается от конкурентов на рынке

№	Книга	Автор(ы)	Издательство	Год	О чем издание
1	Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса	Р. Пейзер, Д. Гамильтон	Манн, Иванов и Фербер	2014	Американские реалии, не соответствует российским нормам и практике согласований
2	Та самая книга для девелопера. Исчерпывающее руководство по маркетингу и продажам недвижимости	И. Манн, И. Черемных	Манн, Иванов и Фербер	2017	Про маркетинг и продажи готового объекта; инструмент лидогенерации консалтинговой компании авторов
3	Те самые правила девелопера. Тот самый путь к прибыли	И. Манн, И. Черемных	СилаУма-Паблишер	2021	Тот же маркетинговый фокус, что и предыдущая книга серии
4	Девелопмент недвижимости и комплексное развитие территорий: учебник	С.Н. Максимов	Проспект	2024	Академический язык, ориентация на студентов, не прикладной формат
5	Девелопмент недвижимости. Учебное пособие	Г.М. Стерник, С.Г. Стерник, Н.В. Тулинова	—	2015	Академический язык, ориентация на студентов, не прикладной формат

Указанные годы издания приведены по открытым источникам на момент составления таблицы.

Большинство книг на рынке рассказывают либо теорию (переводное издание ULI, учебники Максимова и Стерника), либо про маркетинг и продажи уже готового объекта (трилогия Манна и Черемных). Эта книга — про то, что происходит раньше и на самом деле определяет судьбу проекта: выбор земли, концепция, привлечение денег инвестора, согласования, стройка. Именно на этом этапе чаще всего теряют деньги — и именно об этом никто из конкурентов не пишет. При этом ни одна из этих книг не написана действующим девелопером, который лично отвечает за деньги инвестора на всех этапах, — а данная книга написана именно таким автором: практикующим архитектором-девелопером.

Об авторе

Наталия Брайловская — архитектор-градостроитель,

Архитектор (МАРХИ), Член Союза московских архитекторов, лауреат архитектурных премий, в том числе международных, степень MBA Executive, сертифицированный трекер Школы стартапов Сколково.

Ведёт инвестиционные проекты в недвижимости от концепции до ввода в эксплуатацию в рамках собственных компаний.

Опыт сформирован в трёх собственных компаниях:

ООО «АрхПроект-3» (2003–2019, генеральное проектирование, техническое сопровождение строительства). Автор — главный архитектор, компания вела полный цикл: от концепции до сдачи объекта в эксплуатацию. Реализовано 17 объектов, из них 8 — I уровня ответственности, 5 признаны уникальными (технически сложные). Часть объектов — в стесненных условиях исторического центра Москвы.

ООО «ДОМ-КОВЧЕГ» (производство модульных домов). Произведено и установлено 32 дома.

ООО «АрхПро» (консалтинг, сопровождение девелоперских проектов). Консультирует девелоперов и инвесторов на всех этапах — от концепции и разрешительной документации до технического сопровождения строительства.

Ключевые проекты (доказательная база):

- ТЦ «Ладья», г. Щёлково, Московская обл. — главный кейс книги. 8 500 м², 510 млн ₽, полный цикл от концепции до передачи управляющей компании (2002–2006). Два авторских технических решения дали кратную экономию на инженерии.
- Бизнес-центр, Б. Саввинский пер., Москва — реконструкция особняка в 6-этажный офисный центр с подземным паркингом, 2 670 м². Госэкспертиза с первого раза.
- Жилой комплекс с подземной автостоянкой, центром мануальной терапии и детским садом — стесненная городская застройка (Погодинская ул.), грунты 3-й категории сложности, перепад рельефа 7 м, заглубление подземной части 16 м. Статус уникального объекта, положительное заключение госэкспертизы.
- Реконструкция церкви Святой Троицы, г. Старая Купавна — объект культурного наследия, согласование с Минкультуры МО (2006–2011).
- Мастер-план ФТ «Сириус» (2025) — концепция «Зеленый город будущего»: онкоцентр и кампус Университета «Сириус». Лидер консорциума.

Преподавательская и консультационная деятельность

Автор и ведущая курса «Инвестиционная политика девелоперства» (16 лекций, полный цикл реализации инвестиционного проекта) для магистров Херсонского технического университета, кафедра архитектуры и градостроительства (аудитория — управленцы и работники администрации). Трекер в Startup School Сколково. Наставник в бизнес-клубе «Терра». Спикер на профильных мероприятиях и в сообществах предпринимателей, в т.ч. по темам рисков инвестиций и due diligence в девелопменте.

Список изданных книг или публикаций

Ранее изданных книг нет. Публикации в профильных СМИ и изданиях:

- Журнал «Бизнес стратегии» — «Полное руководство по реализации девелоперского и инвестиционного проекта»: vk.com/@biz_strategii-polnoe-rukovodstvo-po-realizacii-developerskogo-i-investicio
- Журнал «Бизнес стратегии» — «Как построить посёлок на продажу»: vk.com/@biz_strategii-kak-postroit-poselok-na-prodazhu
- Журнал Экспертное мнение, Архитектор для города <https://t.me/c/3874727196/114> — о том, как частные решения влияют на городскую среду.
- Sostav.ru — авторская колонка: sostav.ru/blogs/290914/91768
- VC.ru — «ТЦ "Ладья" в Щёлково: архитектор-управленец»: vc.ru/id2724716/2974318-tc-ladya-v-shcholkovo-arhitektor-upravlenets
- Spark.ru — «Загородная недвижимость — 2026»: spark.ru/user/271601/blog/337187/zagorodnaya-nedvizhimost-mdash-2026
- HoReCa Magazine — «Конструктор для отельера»: horeca-magazine.ru/article/4878

Наличие материалов автора по теме книги в Интернете

- Выступление 23.01.2026 г. в клубе Деньги - клуб инвесторов в недвижимость «Как выбрать землю для объекта» - <https://click.ru/3RUptk>

- Школа стартапов Сколково, карточка Трекера startupschoolsk.ru

Свои компании, интернет площадки:

- Телеграмм канал Архитектура | Строительство | Инвестиции https://t.me/vip_expert_invest (245, в активном росте)
- Социальные сети с суммарным охватом свыше 27 000 подписчиков: Facebook (4,8 тыс.), Instagram (22,3 тыс.), ВКонтакте (2 тыс.), TenChat и Rutube.

Сайты компаний:

- Сайт компании ООО "АрхПроект-3" archproject3.ru (компания закрыта). Ген.проектирование, тех,сопровождение строительства
- Сайт компании ООО "ДОМ-КОВЧЕГ" dom-kovcheg.ru. Производство модульных домов.
- Действующая компания ООО "АрхПро". Сайт vip-expert-invest.ru Портфолио, консалтинг, девелоперство.

Предложения по продвижению книги:

Готова участвовать в продвижении и продаже книги как в бумажном формате, так и электронной версии

- Собственные площадки: Сайт vip-expert-invest.ru, Telegram-канал «Архитектура | Строительство | Инвестиции» t.me/vip_expert_invest (245 подписчиков, в активном росте), а также присутствует в Facebook (4,8 тыс.), Instagram (22,3 тыс.), ВКонтакте (2 тыс.), TenChat и Rutube — суммарный охват соцсетей свыше 27 000 подписчиков — анонс выхода книги
- Действующая аудитория курса «Инвестиционная политика девелоперства» (магистры ХТУ), потенциал расширения на другие вузы и корпоративные программы
- Выступления на профильных мероприятиях и в предпринимательских сообществах
- Статус трекера Startup School Сколково и наставника бизнес-клуба «Терра» — доступ к аудитории предпринимателей
- Участие в профильных конференциях по девелопменту и недвижимости
- Готовность к интервью, подкастам, колонкам в отраслевых изданиях

Статус рукописи

Готовность — 70%: готовы конспекты полного курса (16 лекций) и отдельные тематические статьи. Литературное оформление в формат книги — 30 календарных дней с даты подтверждения издательством. Предполагаемая полная готовность рукописи — октябрь 2026 г.