

функционирует не в полную силу. Вовлеченность недвижимости в хозяйственный оборот страны составляет 43,5 %. Наиболее перспективные направления развития, которые способствуют эффективному использованию потенциала данной отрасли: *ипотечное кредитование, социально-ориентированный найм жилья, фасилити менеджмент.*

*Ипотечное кредитование.* Сегодня остро стоит вопрос финансирования жилищного строительства. Система ипотечного кредитования – наиболее эффективный способ привлечения денежных средств. Ипотека – это форма залога, при которой закладываемое имущество остается в собственности должника, а кредитор, в случае невыполнения последним своих обязательств, имеет право реализовать данное имущество. Посредством широкого применения данного института достигается экономический эффект за счет развития экономики в целом [1]. Несмотря на принятый в 2008 закон «Об ипотеке» можно выделить ряд сдерживающих факторов:

- высокая стоимость жилья и низкая платежеспособность населения. Например, в 2013 году заработная плата составила около 500 долл. в эквиваленте, а средняя стоимость квадратного метра жилья – 1410 долл.;

- высокие процентные ставки по жилищным кредитам. Белорусскими банками выдается кредит на финансирование недвижимости под 32–39 %. В большинстве стран с развитой ипотекой процентные ставки по кредитам колеблются от 0,5 % до 6 % годовых;

- отсутствие вторичного рынка закладных плюс ориентированность банков только на работу с системой поручительства третьих лиц;

- дефицит долгосрочных ресурсов для кредитования, в связи с этим отечественные финансовые институты могут испытывать дефицит ликвидности.

Нами предлагается следующий инструмент развития ипотеки – ипотечная облигация – долгосрочная ценная бумага, выпускаемая юридически лицами под обеспечение недвижимым имуществом и приносящая твердый процент, преимуществами которой являются: привлечение долгосрочных средств фондового инвестора, снижение риска ликвидности для банков, более приемлемая процентная ставка для заемщика [1].

В настоящее время в Беларуси отсутствует цивилизованный рынок найма жилья. Ввиду большого спроса на найм, ценовая политика находится на достаточно высоком уровне и остается недоступной большинству нуждающихся в жилье. Гражданам Республики Беларусь необходима социально-ориентированная жилищная политика, направленная на поддержку социально-незащищенных групп населения. Ее основа – социальный

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*Е.В. Белоцкая, студентка 4 курса БГТУ  
Научный руководитель:  
кандидат экономических наук,  
Е.В. Россоха (БГТУ)*

Рынок недвижимости – мощный двигатель для всех отраслей экономики. Инвестиции в недвижимость признаются самыми надежными. Но сегодня рынок недвижимости Республики Беларусь

найм жилья, реализация которого является элементом устойчивого развития государства [2].

Эта система востребована в Европе. Например, в Германии более 50 %, а в Голландии более 75 % людей решают свои жилищные проблемы посредством социально-ориентированного найма.

В настоящее время в Республике Беларусь ниша арендного жилья остается свободной ввиду высокого срока окупаемости, порядка 15–20 лет. Строительные организации заинтересованы только в строительстве жилья для его последующей продажи. Решением данной проблемы может стать субсидирование заказчика-инвестора для покрытия части капитальных затрат, а также владельца социального жилья для компенсации эксплуатационных затрат в обмен на обязательства проводить ценовую политику найма на 30–50 % ниже рыночной.

*Фасилити менеджмент* создает условия для эффективного использования и эксплуатации недвижимости. Экономия средств при эксплуатации здания достигается либо сокращением затрат на потребляемые зданием ресурсы, либо оптимальным размещением оборудования и персонала. В странах Европы этот инструмент получил широкое распространение. Например, в Нидерландах с населением 15 млн чел. насчитывается около 55 тыс. фасилити менеджеров.

На этапе внедрения европейской концепции фасилити менеджмента целесообразно рассматривать объект недвижимости с трех сторон: технической, инфраструктурной и коммерческой.

*Техническое управление* объектом включает в себя работы, которые необходимы для содержания и оптимальной эксплуатации здания и оборудования. *Управление инфраструктурой* охватывает комплекс услуг, которые улучшают практическое использование здания для его пользователей. *Коммерческое управление* рассматривает все работы с точки зрения экономики недвижимости (проблемы управления площадями и арендой) [3].

Таким образом, применяя на практике предложенные в исследовании инструменты можно обеспечить устойчивое управление на рынке жилой недвижимости.

### **Литература**

1. *Смирнов, В.В.* Ипотечное жилищное кредитование / В.В. Смирнов, З.П. Лукина. – М. : Аудитор, 1999. – 112 с.
2. *Дамешек, М.Л.* Развитие рынка социально-ориентированного найма жилья / М.Л. Дамешек. – Иркутск, 2012. – Режим доступа : [http://www.buk.irk.ru/library/sbornik\\_06/dameshek.doc](http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_06/dameshek.doc). – Дата доступа : 31.11.2013.
3. *Schulte, K.W.* Handbuch Corporate Real Estate Management 2, aktualisierte und erweiterte Aufl / K.W. Schulte, W. Schäfer. – Köln, 2004. – 350 с.