

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Д.В. Кравченко

*НОУ ВПО «Ростовский социально-экономический институт»,
г. Ростов-на-Дону; Россия*

Рынок недвижимости это широкое понятие, и являющееся центральным звеном в развитии экономики государства. В него входят такие понятия, как рынок жилья, торговых площадей, земельных участков, офисных помещений. Улучшение состояния рынка недвижимости ведет к увеличению уровня жизни населения и экономики страны в целом. Поэтому данная тема является актуальной.

Рынок недвижимости Беларуси по сравнению с прошлым годом испытывает небольшой подъем. Интерес зарубежных инвесторов к коммерческой недвижимости в стране начинает возрастать. И хотя все равно большинство объектов сейчас строится на бюджетные деньги, положительная динамика наблюдается. Многие инвесторы понимают, что коммерческая недвижимость Беларуси может стать выгодным вложением средств, но пока политическая ситуация не позволяет осуществить это.

Было отмечено, что качественная оценка факторов делового климата в Беларуси показала: наиболее привлекательными страновыми преимуществами являются наличие инфраструктуры и квалификация сотрудников. Достаточно высоко предприятиями оценено также состояние платежной дисциплины – этот фактор делового климата в 2013 году поднялся на третье место по привлекательности. Деловой климат в Беларуси в международном сравнении выглядит таким образом – более половины предприятий были бы готовы снова выбрать нашу страну для вложения инвестиций.

Земельные участки подорожали, вследствие увеличения их кадастровой стоимости в ходе переоценки. Эта ситуация грозит тем, что: во-первых, увеличение кадастровой стоимости земельных участков обязательно приведет к ухудшению и без того не радужной ситуации на рынке загородной недвижимости столичного региона. Во-вторых, налог на землю, рассчитывающийся именно на основании величины кадастровой стоимости, увеличится.

Предложение загородных домов, в настоящий момент, гораздо опережает спрос. Это свидетельствует о невысокой покупательской способности населения, так до конца еще не отошедшего от кризиса 2011 года.

Новостройки бизнес-класса остаются достаточно востребованными на рынке. Белорусские покупатели и дольщики в последнее время стали очень разборчивыми – теперь они не могут пользоваться льготными кредитами, так что строят за собственные сбережения и предъявляют к застройщику максимальное количество требований. Так что достаточно популярными остаются жилые новостройки бизнес-класса. Такие здания строятся по современным технологиям каркасного домостроения, они оснащены дополнительными местами для стоянки. Но это вовсе не весь список требований дольщиков.

Рынок офисной недвижимости вышел из кризиса. Рынок аренды офисных помещений году показывает позитивные тенденции. Это связано с появлением на рынке большого количества небольших, но успешных фирм, занятых в сфере информационных технологий. Располагая серьезными финансовыми ресурсами, они могут позволить себе даже дорогие по меркам города офисные помещения в центральной части столицы. Именно благодаря этим арендаторам и сохранились нынче цены, зафиксированные еще в прошлом году. Подешевели исключительно офисные центры в классе «А», что связано с нежеланием даже крупных компаний переплачивать за престиж.

Класс «В» дешеветь не будет – это связывают со стабильно высоким спросом и ограниченным выбором качественных [1].

Для рынка торговой и офисной недвижимости в Беларуси можно выделить следующие тенденции:

1) возрастание профессионализма владельцев проектов – практически уже мало кто рискует строить бизнес- и торговые центры без предварительных маркетинговых исследований и разработки концепции будущего строительного объекта;

2) для торговой недвижимости будет характерна многоформатность, начиная от магазинов у дома, дискаунтеров и заканчивая торговыми площадями больших современных форматов – гипермаркетов, фешн-центров, торговых моллов. Займут свое место на рынке и торгово-развлекательные центры;

3) в силу недостатка инвестиционного опыта и отсутствия достаточного количества собственных средств на рынке будут присутствовать три различные инвестиционные стратегии: наиболее распространенная – частичная распродажа площадей крупным арендаторам и совместное владение объектом; владение объектом с целью получения максимального дохода от сдачи площадей в аренду; продажа торгового центра, магазина, бизнес-центра после выхода на проектную мощность через определенный промежуток времени.

4) возрастет конкуренция внутри отдельных видов коммерческой недвижимости.

Однако, несмотря на тенденции развития рынка недвижимости, существуют факторы, его сдерживающие. К ним, в частности, относится низкая платежеспособность населения.

Для зарубежных инвесторов это, прежде всего, политические риски, сложная схема получения разрешительной документации на пользование и аренду земельными участками, проектно-изыскательские и строительные работы, весьма запутаны и непрозрачны коридоры власти, в которых существуют проблемы личных предпочтений и предпочтений страны, а также необходимость своеобразного лобби или административного ресурса для решения обозначенных вопросов. К сожалению, в Беларуси нельзя получить землю в собственность, если бы участок был в собственности у владельца проекта, его можно было бы заложить для решения проблем с кредитованием и привлечением инвестиций.

Следующим сдерживающим фактором является невозможность застраховать существующие риски. По белорусскому законодательству, у нас не возможна организация чисто иностранных страховых компаний. Хотя, как положительную тенденцию, можно рассматривать увеличение доли иностранного капитала в белорусских страховых организациях с 30 до 50 %. Как отрицательный момент, стратегическими финансовыми инвесторами оценивается регулирование ценообразования (защита интересов местных производителей, когда вводятся квоты на представленность различных товаров в гипермаркетах и торговых сетях), а также существующие проблемы с таможенным законодательством, регулирующим ввоз импортных товаров и их реализацию на территории Беларуси [2, с. 57].

По нашему мнению, для развития рынка недвижимости в Беларуси, необходимо:

1. Упростить процедуру получения разрешительной документации для начала ведения коммерческой деятельности иностранными инвесторами

2. Снизить таможенные пошлины на ввоз товаров. Это станет хорошим стимулом для выбора зарубежными инвесторами именно белорусского рынка

3. Снизить ставку рефинансирования центрального банка. Благодаря этому появится возможность использовать ипотечное кредитование, которого в настоящий момент в Белоруссии нет.

4. Ввести более высокие стандарты по подготовке специалистов по управлению недвижимостью. Грамотные специалисты смогут предложить возможные пути повышения рентабельности загородного дома или квартиры, при необходимости возьмут на себя абсолютно все хлопоты по ремонту и, конечно, не допустят того, чтобы недвижимость, используемая для сдачи в аренду, пустовала. В целом, управление коммерческой недвижимостью – это удобная услуга для тех, у кого в собственности находится недвижимость, приносящая прибыль. Особенно, если загородный дом или квартира находятся за пределами страны. Управление недвижимостью также необходимо для экономически обоснованных инвестиций управление проектом на стадии проектирования и строительства объекта.

В заключении можно отметить, что рынок недвижимости Беларуси пока еще не вышел на европейский уровень, но с каждым годом мы видим значительные улучшения, и, возможно, уже в скором времени жилая и коммерческая недвижимость станет еще более доступной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусское агентство недвижимости «Ассистанс Хэлс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://a-h.by> Белорусское агентство недвижимости «Ассистанс Хэлс». – Дата доступа: 25.04.2013.

2. Инвестиционная привлекательность рынка коммерческой недвижимости в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://denj.livejournal.com/21652.html>. – Дата доступа: 16.04.2013.