

## РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МИНСКА В 2016 году

---

**Е. С. Карнаенко,**  
*студентка 4 курса ГИУСТ БГУ*

Научный руководитель:  
*кандидат физико-математических наук,*  
**доцент В. П. Киреенко (ГИУСТ БГУ)**

---

Недвижимость – это особый объект гражданско-правовых сделок. Она обладает повышенной экономической ценностью, поскольку предназначена для длительного пользования и, как правило, обладает конструктивной сложностью, требующей больших затрат на поддержание в надлежащем состоянии. Недвижимое имущество занимает центральное место в любом общественном устройстве и выполняет одновременно две важные функции: средства производства и пред-

мета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга.

Цены на объекты жилой недвижимости в различных районах г. Минска всегда различаются. Снижение цен на вторичном рынке жилья набирает ход. Люди следят за аналитикой и видят, что цены падают, поэтому большинство покупателей откладывают решение своего квартирного вопроса на потом.

Сейчас на рынке недвижимости наблюдается следующая ситуация: объем предложения увеличивается, а падение покупательной способности населения привело к снижению объема спроса, поэтому на протяжении всего 2016 г. сохранялась тенденция снижения цен. В основном спросом пользовались одно- и двухкомнатные квартиры.

В 2015 и 2016 годах на январь и февраль приходилось самое стремительное снижение цен на квартиры в Минске, когда индекс падал на

0,9–1,1 %. Индекс цен на квартиры в Минске находился у отметки в 1173 \$/м<sup>2</sup> [1].

К концу 2016 года объем предложения изменился, но незначительно. Общее число выставленных на продажу квартир выросло на 0,2 %. Квартир с одной жилой комнатой стало больше на 0,4 %, число двухкомнатных изменилось на те же 0,4 %, но со знаком «–». Что касается трех- и четырехкомнатных, то их предложение выросло на 2 %. Самая распространенная стоимость однокомнатных квартир составляет от 43 до 55 тыс. долл. Стандартные бюджетные двухкомнатные квартиры предлагались по цене от 45 до 53 тыс. долл. Более распространенная цена для двухкомнатных квартир – 45–65 тыс. долл. Реальная стоимость более качественных многокомнатных квартир составила от 70 до 85 тыс. долл.

В настоящее время используются различные тактики продажи квартиры. Например, можно сразу выставить объект со скидкой, чтобы отличаться от объектов-аналогов. Либо можно завысить цену, а когда объект недвижимости не будет пользоваться спросом, начинать снижать цену. Но в каком случае больше вероятность продать недвижимость? Все зависит от ситуации на рынке недвижимости и ценовых колебаний. Если долго продавать объект недвижимости – это может привести к различному результату: как к увеличению прибыли, так и к большим потерям. Большую проблему также составляют продавцы. Многие квартиры выставлены на продажу по неадекватным, не соответствующим рынку ценам, но продавцы почему-то не намерены их снижать [2].

Сегодня существует проблема с поисками покупателя: люди неохотно обращаются в агентства недвижимости, когда хотят продать или купить жилье. Им проще продать свою квартиру и купить другую с доплатой или просто совершить обмен. Независимо от района города каждый продавец надеется продать свою квартиру выгоднее и быстрее. Однако в среднем на самостоятельную продажу квартиры у продавца уходит порядка 90 дней. А в не самых популярных районах с большим объемом предложения этот срок еще выше, то по сделкам, сопровождаемым специалистами по продаже недвижимости, он продолжает оставаться на уровне 28–30 дней. В частности, это достигается за счет:

- быстрого поиска покупателей из обширной и постоянно обновляемой базы заявок покупателей. О появлении в продаже новой квартиры потенциальные покупатели уведомляются в кратчайшие сроки;

- изначально объективного определения рыночной стоимости квартиры. В ситуации снижения спроса крайне важно, чтобы на квартиру обратили внимание как можно больше потенциальных покупателей. Установление завышенной цены может вовсе оставить квартиру без внимания покупателей. Но и заниженная цена – это недополученная выгода продавца [3].

Можно выделить следующие экономические факторы, влияющие на снижение покупательской способности: нестабильный курс доллара, отсутствие доступных кредитов, уровень доходов населения.

И покупателям, и застройщикам будет интересен пригород Минска. Покупателям из-за низкой цены м<sup>2</sup>, застройщикам – с целью получения участка без неподъемных обременений. Застройщики будут предлагать рассрочку при покупке квартиры, только количество застройщиков, пользующихся данным инструментом, увеличится, также увеличится и срок рассрочки – от трех до пяти лет. Однако при покупке новостроек в приоритете будут квартиры, расположенные в готовых домах или домах, находящихся на последних стадиях строительства. Недоверие в условиях кризиса растет, тем самым покупатели будут нивелировать свои риски.

#### **Литература**

1. *Сахаревич, А.* Мониторинг цен предложения квартир в Минске за 13–20 февраля 2017 года [Электронный ресурс] / А. Сахаревич // Realt.by Недвижимость. – Режим доступа: <https://realt.by/news/monitoring/article/18932/>. – Дата доступа: 20.02.2017.
2. Предложение на рынке недвижимости существенно превышает спрос, несмотря на уменьшение строительства [Электронный ресурс] // Информационный центр недвижимости ПроНедвижимость. – Режим доступа: <https://www.pro-n.by/news/prognozy-ocenki/7867/>. – Дата доступа: 20.02.2017.
3. *Сахаревич, А.* Выставить подороже и постепенно снижать VS сразу делать привлекательную скидку... [Электронный ресурс] / А. Сахаревич // Realt.by Недвижимость. – Режим доступа: <https://realt.by/news/monitoring/article/18803/>. – Дата доступа: 20.02.2017.