

## ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

*В.А. Малашук (ГИУСТ БГУ)*

*Научный руководитель:  
преподаватель Н.И. Бакунович*

Белорусская экономика находится на таком этапе своего развития, который подразумевает строительство и использование коммерческой недвижимости в большем количестве, чем ранее. Новый этап наблюдается в росте и становлении рынка коммерческой недвижимости. Все больше инвестиций направляются именно в эту отрасль [4].

По мнению белорусских экспертов, в Беларуси выгодно инвестировать в коммерческую недвижимость. Эта тенденция сохранится в ближайшие 3–4 года. «Сектор коммерческой недвижимости в Беларуси постоянно растет и является одним из наиболее динамичных и привлекательных с точки зрения частных и иностранных инвесторов», – сообщил директор департамента консультирования инвестиционной компании «Юнитер» Роман Осипов [3].

Однако инвестиции в коммерческую недвижимость, также как и ее строительство, связаны со многими проблемами и рисками, не исключая правовые проблемы.

Правовые проблемы строительства коммерческой недвижимости начинаются уже с отношений между его участниками. Хотя все действия, направленные на коммерческую недвижимость, контролируются Гражданским кодексом Республики Беларусь (далее – ГК), в действующем законодательстве Республики Беларусь отсутствуют такие документы, которые полностью регулировали бы эти отношения. Поэтому договор между участниками строительства является одновременно и регулирующим инструментом, и единственным источником регулирования отношений сторон. Ввиду того, что специального договора по строительству коммерческой недвижимости нет, во избежание непредвиденных обстоятельств, участники составляют такие договоры, которые освещали бы многие, если не все, возникающие вопросы. Все это необходимо для того, чтобы участники могли защитить свои интересы в различных ситуациях в неизвестном будущем [1, с. 56].

Одним из открытых вопросов остается вопрос, касающийся внесения аванса и задатка. Участники купли-продажи коммерческой недвижимости обычно заключают между собой так называемый предварительный договор, в котором указывается, какую именно денежную сумму, аванс или задаток, получит та или другая сторона договора. Согласно ГК, задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора [2, с. 205]. Авансом считаются денежные средства, уплачиваемые в качестве предоплаты за товары, работы, услуги. При этом ни задаток, ни аванс юридически не могут быть выплаче-

ны при предварительном договоре, так как предметом этого договора выступает соглашение о том, что стороны в будущем заключат договор купли-продажи [2, с. 225–226].

Есть также проблемы с определением правового статуса объекта незавершенного строительства – белорусские суды выносят противоречивые решения, относя эти объекты то к движимому, то к недвижимому имуществу.

Итак, отсутствие определенного законодательства в этой важной сфере влечет за собой непредсказуемые последствия, увеличивает риски, снижает поток инвестиций. Одним из вариантов решения данной проблемы является создание законодательных актов и других документов, которые освещали бы все возможные ситуации в данной отрасли, а также давали рекомендации или инструкции по поводу шаблонных случаев. Другим вариантом, который рекомендуют некоторые специалисты в данной отрасли, является построение некоторых юридически правильных схем отношений между участниками сделок купли-продажи объектов недвижимости. Возможны и другие варианты решения данной проблемы, к которым прибегают столкнувшиеся с ними субъекты хозяйствования. Однако необходимо помнить, что риск присутствует всегда и его необходимо снижать. А возможно это только в случае четко урегулированного законодательства.

Следует отметить необходимость скорейшего решения данной проблемы. Мировой финансово-хозяйственный кризис уже создал большие трудности российским девелоперам: рост долгов, невозможность вовремя рассчитаться по кредитам [5]. С большой долей вероятности можно предсказать возникновение подобных проблем и в нашей стране. Это приведет к тому, что некоторые компании будут вынуждены продавать объекты незавершенного строительства и тогда трудности с юридическим оформлением права собственности покупателей этих объектов усилят нестабильность рынка коммерческой недвижимости в Республике Беларусь.

## Литература

1. *Алейников, Д.В.* Строительство в чистом поле / Д.В. Алейников // Директор. 2007. № 7. С. 56–57.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. Минск: Амалфея, 2004.
3. Официальный сайт недвижимости Гомеля [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://realtgomel.com/news/4-kommercheskaja-nedvizhimost-v-belarusi.html>. Дата доступа: 9.01.2009.
3. *Жуков, Д.* Коммерческая недвижимость Беларуси: перспективы есть, но проблем хватает / Д. Жуков // Строительство и недвижимость [Электронный ресурс]. 2008. Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sn/2008/41/84114.html>. Дата доступа: 9.01.2009.
4. *Мягкова, М.* Долг платежом красен / М. Мягкова // Недвижимость [Электронный ресурс]. 2008. Режим доступа <http://realty.lenta.ru/articles/2009/02/12/developers/>. Дата доступа: 9.01.2009.