

Эффективность мотивации труда зависит от получения дополнительного дохода, условий работы, предоставления возможностей самореализации, социально-психологические факторов. Это побуждает людей использовать максимум усилий на благо организации.

УДК 336(075)

СПЕЦИФИКА РЫНКА ЖИЛИЩНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аксёнова И.А., аспирант

Научный руководитель – Бонцевич Н.В., доктор экон.наук, доцент
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины
г. Гомель, Беларусь

Жилищная сфера в рыночной экономике развивается преимущественно на основе частных инвестиций, которые формируются из средств населения – собственных и заемных. Доля государственных (муниципальных) инвестиций зависит от специфики страны и колеблется, по нашим оценкам, в интервале от 1,2% в США до 25% в Японии и европейских странах. За последние 50–60 лет в большинстве стран с рыночной экономикой сформировалось значительное количество собственников жилья, на долю которых приходится от 75 до 98% жилого фонда. Остальная его часть используется населением на правах аренды жилищ в частном секторе или так называемого «социального жилья».

Специфика рынка жилищной недвижимости заключается в довольно высокой степени обеспеченности населения собственным жильем: на его долю приходится от 1/2 до 2/3 всего жилого фонда, и тенденция увеличения этого показателя во всех странах. Наряду с этим довольно развита система сдачи частного жилья в наем. В ее основе лежит высокая прибыльность жилищного рынка, и представители бизнеса активно осваивают его, приобретая жилье в собственность и сдавая его арендаторам.

Операции с недвижимостью (купля-продажа, сдача в долгосрочную и краткосрочную аренду) в рыночной экономике –

это бизнес, и для части населения достаточно выгодный. Его особенность – тенденция к росту цен на жилища при всех циклических и иных колебаниях деловой активности. При «благоприятной» конъюнктуре цена жилого дома за 5–10 лет может удвоиться [3, с. 251].

Важнейшая составляющая государственной жилищной политики в рыночной экономике – создание системы льготных условий для малообеспеченных семей (многодетные и молодые семьи, военные ветераны и т. д.) для приобретения ими жилья и оказание им прямой финансовой помощи из бюджетов и внебюджетных фондов. В развитых странах такие системы опираются на национальные традиции и приоритеты, а также правовой, экономической и кредитно-финансовый механизм. Обычно они реализуются в следующих формах: предоставление льготных (иногда беспроцентных) кредитов малообеспеченным семьям для покупки недорогих домов; полная или частичная оплата за квартиры, арендуемые малоимущими; строительство государственных (муниципальных), относительно недорогих, многоквартирных домов с частичной или полной оплатой жилья, в зависимости от доходов семей.

Традиционным механизмом предоставления государственной помощи малообеспеченным семьям являются контракты между Государственным управлением по жилищному строительству и местными службами по управлению жилищным хозяйством. В соответствии с ними местные службы берут на себя обязательства содействовать строительству новых и ремонту жилых домов, предназначенных для приобретения в наем (аренду) семьями с низкими доходами [4, с. 251].

Наряду с традиционным механизмом местным властям, если они располагают свободным земельным фондом, закон позволяет избирать другие пути и экономические рычаги для использования государственной помощи малообеспеченным семьям, главным образом молодым. Предоставляя социальные дотации и льготный кредит по ставкам, ниже рыночных, местные власти помогают семьям приобрести собственный дом. На аналогичных условиях имеют право приобретать дома и семьи со средними доходами при первой их покупке.

Государственное регулирование рынка жилищной недвижимости в странах с развитой рыночной экономикой распространяется на порядок землепользования под застройку. Понятие «недвижимость» в мировой практике включает земельный участок и расположенное на нем строение (жилой дом и пр.). Цена дома в значительной степени определяется ценой земли в данном регионе, а также тем, покупается ли земельный участок вместе с домом или приобретается в долгосрочную аренду (как правило, на срок в 50–99 лет).

При строительстве домов на продажу подрядчики покупают (арендуют) земельные участки у муниципальных властей или у частных владельцев. Так же поступают и заказчики при строительстве домов по индивидуальным проектам. При покупке нового дома вместе с землей право собственности на недвижимость наступает при «закрытии сделки» – и покупатель получает «титул собственника».

Законодательные и экономические рычаги регулирования и контроля на рынке земельных участков под строительство, действующие во всех развитых странах, оказывают заметное влияние на формирование и развитие рынка недвижимости. В большинстве случаев приобретение земельных фондов в целях последующей перепродажи или впрок – дело довольно рискованное: сроки застройки, как правило, строго ограничены, а неиспользуемые земли облагаются высоким налогом. Однако проблема накопления без использования, а также спекуляция земельными участками в странах Запада, несомненно, существует.

Таким образом, несмотря на ряд особенностей реализации государственной жилищной политики, характерных для той или иной страны, четко видны общие принципы и подходы к ее осуществлению, которые могут быть использованы, безусловно, и в странах Евразийского экономического союза.

Список литературы

1. Stocks Bonds Options Futures. Investments and their Markets. – N.Y., 2007. – Chap. 8.
2. Остром, В. Смысл американского федерализма. Что такое самоуправляющееся общество / В. Остром. – М. : Ось, 2011.