

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Кафедра «Экономика строительства»

И. В. Шанюкевич

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

Учебно-методическое пособие
для студентов дневной и заочной формы обучения
направления специальности 1-27 01 01-17
«Экономика и организация производства (строительство)»

В 2 частях

Часть 1

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
по образованию в области экономики и организации производства*

Минск
БНТУ
2018

УДК [332.7+347.214] (075.8)

ББК 65.22я7

Ш22

Рецензенты:

кафедра «Национальная экономика и государственное управление»
УО «Белорусский государственный экономический университет»
(заведующий кафедрой, доктор экономических наук,
профессор *Е. Б. Дорина*);

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
«Государственное строительство и управление» УО «Академия
управления при Президенте Республики Беларусь» *В. М. Петрушкин*

Шанюкевич, И. В.

Ш22 Экономика недвижимости : учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)»: в 2 ч. Ч. 1 / И. В. Шанюкевич. – Минск: БНТУ, 2018. – 85 с.

ISBN 978-985-583-257-8 (Ч. 1).

В учебно-методическом пособии рассматриваются сущность и специфика недвижимого имущества как объекта экономических отношений с учетом действующего законодательства, а также структура, особенности и закономерности функционирования рынка недвижимости

Пособие разработано для методического обеспечения курса «Экономика недвижимости» с целью эффективного проведения занятий, а также для самостоятельной подготовки студентов.

УДК [332.7+347.214] (075.8)

ББК 65.22я7

ISBN 978-985-583-257-8 (Ч. 1)

ISBN 978-985-583-258-5

© Шанюкевич И. В. 2018

© Белорусский национальный
технический университет, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	7
1.1. Понятие и свойства недвижимого имущества	7
1.2. Физические и экономические особенности недвижимости	9
1.3. Жизненный цикл объектов недвижимости	13
1.4. Основные характеристики городского пространства	15
1.5. Правовое регулирование недвижимости	21
1.5.1 Право собственности и другие вещные права	21
1.5.2 Государственная регистрация недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним	24
1.6. Классификация объектов недвижимости	29
1.6.1. Общая классификация объектов недвижимости	29
1.6.2. Классификация объектов жилой недвижимости	37
2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	40
2.1. Понятие рынка недвижимости	40
2.2. Сегментация рынка недвижимости	43
2.3. Субъекты (участники) рынка недвижимости	49
2.3.1. Основные участники рынка недвижимости	49
2.3.1. Риэлтерская деятельность	54
2.4. Спрос и предложение на рынке недвижимости	59
2.5. Ценообразование на рынке недвижимости	65
2.6. Риски на рынке недвижимости	71
2.7. Анализ рынка недвижимости	74
2.8. Цикличность на рынке недвижимости	79
СПИСОК ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ	82

ВВЕДЕНИЕ

Особую роль в экономической и социокультурной жизни любого общества во всех странах мира занимает недвижимое имущество, являясь той пространственной средой, с которой так или иначе связана жизнь и в которой осуществляется любая человеческая деятельность. Недвижимое имущество (недвижимость) – важнейшая из составных частей национального богатства, которая также выступает объектом экономических и государственных интересов.

Рынок недвижимости как особая сфера рыночных отношений является одной из важнейших составляющих экономической системы страны. Одновременно со становлением рынка недвижимости происходило расширение количества объектов недвижимости, вовлекаемых в рыночный оборот, усложнились операции, осуществляемые на рынке недвижимости, формировалась законодательная база государственного регулирования, появлялись особые сферы предпринимательской и профессиональной деятельности. Все это определило потребность в комплексном знании закономерностей развития и функционирования рынка недвижимости, факторов и параметров, определяющих спрос и предложение на этом рынке, проблем инвестирования, финансирования, налогообложения недвижимости, методов управления недвижимостью и т. д., а также возникла необходимость в соответствующей подготовке трудовых ресурсов и наличие грамотных специалистов.

Основная цель учебно-методического пособия заключается в том, чтобы дать комплексное представление о таком многогранном объекте исследования, как недвижимость, а также современные знания об основах функционирования рынка недвижимости и протекающих на нем финансово-экономических процессов. Ведь именно рынок недвижимости в конечном итоге обеспечивает переход земельных участков и всего, что прочно с ними связано, в руки эффективных собственников.

В первой части учебно-методического пособия уделено внимание вопросам сущности и специфике недвижимого имущества как объекта экономических отношений, а также структуре и закономерностям развития и функционирования рынка недвижимости для формирования системы знаний о недвижимости и окружающем его пространстве.

Пособие состоит из двух глав. Первая глава посвящена сущности и понятию недвижимого имущества, его основным признакам и особенностям; жизненному циклу объекта недвижимости как физического объекта; основным характеристикам городского пространства, в рамках которого и существуют все объекты недвижимости; законодательно разрешенным правам на объекты недвижимости и существующей государственной регистрации как самого недвижимого имущества, так и правам на него и сделкам с ним; общей классификации объектов недвижимости с раскрытием основных терминов и определений и отдельно представленной классификации объектов жилой недвижимости в связи с большим количеством сделок именно с ними.

Во второй главе рассматриваются понятийный аппарат, составляющий основу рынка недвижимости; сущность и особенности рынка недвижимости, происходящие на нем процессы и влияющие на него факторы; сегментация рынка недвижимости с учетом различных параметров; участники и основные наиболее распространенные виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости с более подробным описанием риэлтерской деятельности как виду посреднической деятельности с гражданско-правовыми сделками в отношении объектов недвижимости; особенности взаимодействия спроса и предложения на рынке недвижимости и как следствие вопросы ценообразования на данном рынке; возможные риски; ключевые аспекты исследования и анализа рынка с раскрытием показателей, характеризующих его состояние, и цикличность развития рынка недвижимости с описанием фаз внутри цикла.

При написании учебно-методического пособия автор использовала отечественные и иностранные публикации, нормативно-правовые документы, а также личный профессиональный опыт работы, в том числе научно-исследовательский, включая процесс подготовки и защиты кандидатской диссертации.

Пособие позволяет дать систематизированные знания об экономических процессах, связанных с объектами недвижимости и субъектами, действующими на рынке недвижимости, методах и средствах, обеспечивающих эффективность всех видов деятельности на нем, при этом формируя предметную компетенцию у студентов, что интегративно способствует формированию образовательной компетенции будущего специалиста. Доступное изложение материала,

а также самостоятельное и углубленное изучение вопросов экономики недвижимости, позволит более полно сформировать свои профессиональные интересы.

Автор надеется, что в ходе работы с учебно-методическим пособием, студенты усвоят основные понятия, приобретут необходимые знания, сформируют собственное научное и практическое видение проблем в сфере недвижимости, приобретут способность принимать правильные решения в профессиональной деятельности на рынке недвижимости.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Понятие и свойства недвижимого имущества

Наиболее полное определение понятия *недвижимое имущество* дано в статье 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места. К недвижимым вещам также приравниваются предприятие в целом как имущественный комплекс, подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река-море», космические объекты. Законодательными актами к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество» [2].

Недвижимое имущество как товар – это объект сделок, удовлетворяющий различные реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики. Однако недвижимость – это особый товар, который обладает целым рядом характерных только для него свойств. Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в единстве физических, экономических, социальных и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующем случае выступать в качестве основного (определяющего) в зависимости от жизненных ситуаций, целей и стадий анализа.

Физические (технические) характеристики недвижимости проявляются в разнообразии конструкций и материалах капитальных строений, размерах, местоположении, климате, плодородии почвы и других параметрах. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние которых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании недвижимым имуществом.

В экономическом аспекте недвижимость представляет собой источник дохода, средство обеспечения финансовых инструментов (ценных бумаг, включая закладные), а также как объект, требующий определенного потока инвестиций, направленных на его сохранение и развитие. За счет налогообложения владельцев (пользователей) недвижимости формируются государственные бюджеты и реализуются социальные программы.

Социальная роль недвижимости состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей.

В юридическом (правовом) аспекте недвижимость определяется совокупностью публичных и частных прав на нее, устанавливаемых государством с учетом национальных особенностей и международных норм.

Исходя из своих характеристик, а также мотивации покупателей, недвижимость может быть создана и использована как:

1. *Объект потребления*, то есть ресурс для личного или общественного использования, включая жилую недвижимость, земельные участки, строения медицинских, образовательных и других социально значимых учреждений. Жилая недвижимость удовлетворяет жизненную потребность в жилище, полезность которого состоит в защите от окружающей среды (природной и техногенной). При этом обладание жилой недвижимостью является конечной целью потребителя.

2. *Товар*, созданный или предназначенный для обмена на стоимостный эквивалент (деньги). При этом недвижимость как товар существует в двух видах: товар-объект (для приобретения в собственность) и товар-услуга (возможность использовать для определенных целей, например, для найма или аренды).

3. *Источник дохода*, получение которого осуществляется либо использованием недвижимости в качестве фактора производства товаров или услуг с целью извлечения прибыли, либо ее использованием в качестве объекта инвестиций (приобретение для последующей перепродажи, сдача имущества в аренду или наем). Если недвижимость используется в качестве фактора производства, то ее не обязательно приобретать в собственность. При этом она способна генерировать доход не сама по себе, а только как необходимое условие для осуществления предпринимательской деятельности.

1.2. Физические и экономические особенности недвижимости

Недвижимость может быть охарактеризована как способная к обороту вещь, которая функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. При этом объекты недвижимости, в большинстве своем, состоят из двух компонентов – земли и зданий (сооружений). Для различных типов недвижимости и различных экономических условий соотношение этих двух компонентов как в стоимостном, так и в физическом измерении, может быть различным. В этом двуединстве материальной сущности недвижимости кроется сложность анализа недвижимости, так как земля и здания (сооружения) имеют принципиально разные экономические характеристики. При этом социальные идеалы и стандарты, экономическая деятельность, правительственные решения и действия, природные силы влияют на поведение людей, обуславливая изменение стоимости объекта недвижимости.

К физическим особенностям (признакам) недвижимости, влияющим на функционирование рынка, можно отнести:

1. *Полезность* – способность недвижимости удовлетворять потребности владельца именно в данном месте и в течение соответствующего времени. На протяжении всей истории человечества полезность недвижимости состояла, прежде всего, в защите людей от неблагоприятных климатических воздействий. Полезность определяется такими характеристиками объекта, как размер помещения, планировка, благоустройство окружающей территории, месторасположение, материал основных конструкций и т. д. Совокупность физических характеристик определяет полезность физического объекта, которая и составляет основу стоимости объекта недвижимости. Земля как элемент недвижимости имеет неограниченный срок использования и не теряет своей полезности, в то время как здания и сооружения имеют длительный, но все же ограниченный срок использования, в течение которого их полезность уменьшается, а соответственно, уменьшается и стоимость. Однако сама по себе полезность не определяет стоимость.

2. *Стационарность (неподвижность, неперемещаемость)*, которая характеризует прочную физическую связь объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения или нанесения ущерба. Это

означает, что недвижимость не может быть перемещена к покупателю, а как раз наоборот. При этом недвижимость – это товар, который невозможно потерять, похитить, сломать при обычных условиях.

3. Неперемещаемость, в свою очередь, определяет *уникальность (неповторимость)* каждого отдельно взятого объекта недвижимости, так как определяется наличием совокупности характеристик, не воспроизводимых на ином объекте – местоположение, размер, время постройки и т. д. При этом, приобретая объект недвижимости, покупатель одновременно приобретает ряд характеристик, вытекающих из расположения объекта: доступность к месту работы, торговым точкам, местам отдыха, а также состояние социальной инфраструктуры, качество окружающей среды, ландшафт и другое.

4. *Ограниченность*. Особенность земли как товара состоит в том, что количество предлагаемых на рынке земельных участков ограничено самой природой, что также дает основания рассматривать недвижимость как товар с постоянным запасом. Земля и некоторые другие недвижимые вещи включаются в экономический оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив взаимозамещения во многих сферах деятельности. Ограниченность проявляется в фиксированном количестве объектов, обладающих тем или иным набором потребительских и стоимостных характеристик, способных удовлетворить запросы покупателей и других заинтересованных лиц в данное время, а также невозможностью увеличить количество объектов, привязанных к определенному месту.

Каждый из выше перечисленных физических особенностей недвижимости влияет на ее потребительскую ценность и, следовательно, на стоимость недвижимости. Кроме этого, существует ряд экономических особенностей недвижимости:

1. *Длительность использования (долговечность)* во многом характеризует недвижимость как экономический актив. Объекты недвижимости обладают повышенной экономической ценностью, так как в общем случае срок использования недвижимости существенно превосходит сроки использования всех прочих материальных активов, в течение которых здания и сооружения технически способны удовлетворять своему функциональному назначению. Именно длительность использования делает возможным создание различных интересов к недвижимости, что также дает возможность многократного совершения различных сделок с ними.

2. *Длительность создания* связана с объективными процессами технологии строительного производства, которые, в зависимости от масштаба объекта строительства, требуют значительного времени (2 и более лет). Длительность создания недвижимости вносит существенные корректировки в удовлетворении спроса. При этом, будучи произведенным, объект остается на рынке в качестве резерва предложения очень долгое время.

3. *Неодинаковая товарность* различных видов и элементов недвижимости, что влечет за собой многообразие комбинаций прав владения и распределения доходов. Одни элементы недвижимого имущества могут находиться в собственности, другие – в аренде, третьи – во временном пользовании, четвертые – в залоге. В результате создана ситуация, при которой элементы недвижимости (участок и расположенный на нем объект) разобщены как товары. Чем более точно и ясно определено содержание полномочий собственников, владельцев, пользователей недвижимости, учтено наличие ограничений и обременений, тем меньше издержки, связанные с приобретением или отчуждением недвижимости, и, соответственно, динамичнее развивается рынок недвижимости. Поэтому чрезвычайно серьезное значение придается вопросам государственной регистрации прав на недвижимость и процедурам их перехода от одного лица к другому.

4. *Управляемость*. Владение недвижимостью – это не только обладание, но и необходимость ее сохранения, обслуживания и эффективного использования. Управление состоит, прежде всего, в поддержании объекта в работоспособном состоянии в соответствии с его функциональным назначением. В отношении недвижимости, приносящей доход, требуется профессиональный подход не только в поддержании, но и в улучшении состояния объекта недвижимости, выборе наиболее эффективного использования, организации (например, охраны, текущего ремонта и др.), прогнозировании его развития и другого с целью получения необходимой прибыли. Особенно высокий уровень управления необходим, например, в гостиничных комплексах.

5. *Дороговизна и устойчивая тенденция к росту стоимости*. Ограниченность объектов недвижимости способствует увеличению их стоимости и повышению инвестиционной привлекательности. При этом стоимость на объекты недвижимости со временем может возрастать, в том числе из-за увеличения спроса, дефицита предложений, ценности улучшений, темпов инфляции и других факторов.

6. *Ликвидность* – это возможность быстро и без потерь превратить товар в денежные средства. Ее уровень обратно пропорционален времени, необходимому для продажи объекта: чем меньше времени требуется для его продажи, тем выше ликвидность. Степень ликвидности различных видов недвижимости существенно варьируется, особенно в зависимости от местоположения, динамики рынка и состояния недвижимости. При этом ликвидность недвижимости ниже ликвидности других товаров, что порождает высокий уровень издержек у покупателей (продавцов) из-за сложности осуществления сделок с недвижимостью, а также неопределенность, связанную с возможностью продать (купить) объект по цене не ниже (не выше), чем цена аналогичных объектов на рынке. В общем случае жилая недвижимость ликвиднее коммерческой.

7. *Капиталоемкость*. Недвижимость как товар отличается высокой капиталоемкостью. Это связано с большим количеством материальных, финансовых и трудовых ресурсов, используемых при ее создании. Сделки с объектами недвижимости – это не только перемещение и конечное потребление товара, но и движение капитала, приносящего доход. Характеристика капиталоемкости свидетельствует о том, что осуществление сделок с недвижимостью зависит от уровня дохода и всегда связано с аккумулярованием финансовых ресурсов (без привлечения заемного капитала инвестиции в нее затруднительны). Сделки с недвижимостью содержат все элементы инвестиционного процесса и требуют определения срока вложения, его размера, формы и уровня риска.

8. *Недвижимость может являться товаром в любой момент своего существования*. Это означает, что в коммерческий оборот может вступать не только завершенное здание (сооружение), но и так называемый «недострой» (хотя в данном случае подлинным товаром является не объект недвижимости (его, собственно, и нет), а право на него). Также наблюдается количественное несовпадение качественных характеристик недвижимости как объекта и недвижимости как товара. Если принять, что объектом является законченное строительством здание (сооружение), то в одном физическом объекте может содержаться множество товаров различной модификации. Например, многоэтажный жилой дом имеет первый этаж, который занимает нежилое помещение (магазин, аптека и т. д.) со своим функциональным назначением.

1.3. Жизненный цикл объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости как физического объекта – это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до ликвидации. Поскольку объекты недвижимости в течение всего периода своего существования подвергаются физическим, экономическим и правовым изменениям, каждая недвижимая вещь проходит следующие укрупненные стадии жизненного цикла:

1. Формирование – строительство, создание нового предприятия, приобретение (покупка, выделение и другое).
2. Эксплуатация – функционирование и развитие (расширение, реконструкция, реорганизация и другое).
3. Прекращение существования – снос, естественное разрушение, ликвидация.

При этом на протяжении жизненного цикла недвижимости как физического объекта происходит смена, возможно, неоднократная, собственника, владельца или пользователя данного объекта недвижимости. Рассмотрим подробнее стадии жизненного цикла:

1. *Формирование*. На данном этапе застройщик, инвестор или потенциальный покупатель определяет саму необходимость в силу различных причин создания нового объекта недвижимости или приобретения уже существующего.

2. *Эксплуатация*. После ввода объекта строительства в эксплуатацию начинается самая длительная стадия жизненного цикла. Эксплуатация объектов недвижимости, являясь многомерной функцией в системе управления, включает в себя следующие направления: эксплуатацию объектов и оборудования, их обслуживание, реконструкцию, модернизацию и ремонт (текущий, капитальный), противопожарную охрану и технику безопасности, управление коммуникациями, утилизацию и переработку отходов, изменения и перепланировки, устранение аварийных ситуаций, установку мебели и другие. При этом некоторые объекты на протяжении всего жизненного цикла сохраняют одно и то же функциональное назначение (школы остаются школами, квартиры квартирами и т. д.).

3. *Прекращение существования* – это полная ликвидация объекта, его первоначальных и приобретенных функций, результатом чего является либо снос, либо качественно новое развитие. Теоретически

завершение жизненного цикла недвижимости определяется моментом ликвидации существующих улучшений. Такая ликвидация может быть обусловлена как причинами технического (ветхое или аварийное состояние), так и экономического характера. Как правило, в момент ликвидации существующих зданий (сооружений) завершается их жизненный цикл в составе прежнего объекта недвижимости и начинается новый жизненный цикл нового объекта недвижимости.

Если рассматривать жизненный цикл создания объекта недвижимости, то первая стадия включает в себя следующие этапы:

1. *Предынвестиционный* (предпроектный), который включает разработку концепции создания объекта, анализ рынка недвижимости, обоснование возможных вариантов эффективного использования объекта, оформление исходно-разрешительной документации, поиск источников финансирования. В результате сравнения нескольких вариантов по критериям, соответствующим целям застройщика (заказчика), принимается окончательное решение о создании объекта и его основных характеристиках.

2. *Проектирования*, на котором выполняется необходимый комплекс работ по созданию отдельного продукта, разрабатывается комплект проектно-сметной документации.

Очевидно, что на первых двух этапах прибыль не образуется, так как они носят мотивационный характер. Основные задачи этого периода – сокращение длительности этих этапов, повышение потребительских качеств, а самая главная – минимизация инвестиционных и эксплуатационных затрат на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости.

3. *Строительства*, который включает в себя выбор подрядчика, ведение строительных работ и контроль качества строительства. На данном этапе осуществляется физическая реализация строительного проекта, в результате которой собственно и появляется физический объект недвижимости.

Жизненный цикл объекта недвижимости включает срок экономической и физической жизни.

Физический срок жизни – это период реального существования объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения).

Экономический срок жизни – это период, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, и заканчивается,

когда производимые улучшения перестают вносить вклад в стоимость объекта. Считается, что экономический срок жизни недвижимости завершается тогда, когда стоимость участка земли, как свободного, начинает превышать стоимость существующей недвижимости. Если земельный участок не представляет собой большой ценности, а снос, наоборот, связан со значительными затратами, здание (сооружение) может оставаться без ухода и эксплуатации длительное время, что также может негативно влиять на окружающую среду.

На протяжении жизненного цикла здания (сооружения) физическое и моральное старение его помещений, систем и конструкций происходит с различной скоростью. Деятельность, происходящая в здании, со временем меняется, требуя изменений (порой значительных) и в самом строении, но при этом не всегда возможно изменить пространственное решение. Каркас здания является наиболее прочной частью и, как правило, не меняется в течение жизненного цикла. Трубы и оборудование систем отопления, водоснабжения, канализации и вентиляции требуют капитального ремонта как минимум один раз на протяжении всего жизненного цикла. Правильная организация профилактики и текущего ремонта может продлить жизненный цикл разных частей и элементов здания (сооружения).

1.4. Основные характеристики городского пространства

Город во все времена был центром различных видов деятельности – торговой, культурной, административной, промышленной. В городском пространстве происходит размещение населения как результат географического распространения населения и формирования сети поселений на определенное, как правило, длительное время. Исторически люди группировались для совместного проживания в населенные пункты разного рода, размера, специализации и т. п. Размещение отдельных районов в городском пространстве, их взаимное расположение представляют собой сложные социопропространственные структуры, возникшие как результат жизнедеятельности определенных сообществ, компактно проживающих на ограниченной территории, совместно организующих воспроизводство не только экономической, но и социальной жизни.

Для объектов недвижимости влияние пространства имеет важное значение, так как практически все объекты недвижимости суще-

ствуют в пространстве, организованном особым образом, представляющем собой *систему расселения* – целенаправленно формируемую сеть населенных пунктов, объединенных в единое целое на основе оптимизации пространственных, экономических, социальных и иных связей [9]. Система расселения отражает характерные особенности природных условий, хозяйственной деятельности, социально-демографического и историко-культурного развития страны.

Учет основных тенденций, в соответствии с которыми развиваются современные городские территории, является необходимым элементом в обосновании стратегических инвестиционных решений на рынке недвижимости. Крупные проекты требуют выполнения долгосрочного перспективного анализа, часто лежащего в сфере потенциальных возможностей изменения существующего функционального использования городских и пригородных земель.

Развитие городских территорий в развитых странах в общем случае обусловлено следующими причинами:

- обновлением городских территорий со старой застройкой;
- ростом городских окраин за счет повышения их транспортной доступности и миграции населения из центров городов;
- эволюцией городов в иерархии провинциальных, региональных, национальных и интернациональных городов;
- конкуренцией городов с развитием одних и уменьшением других.

Спектр движущих сил процесса изменения городских территорий как в положительном, так и в отрицательном направлении, достаточно многообразен. Рассмотрим некоторые общие модели, трактующие развитие городских территорий с различных позиций.

Прежде всего, город обладает таким фундаментальным признаком, как *урбанистическая концентрация*, то есть размещение на ограниченной территории большого количества объектов недвижимости разного функционального назначения. Они должны обеспечить осуществление всех видов жизнедеятельности человека – проживание, экономический достаток, культурный уровень и т. д.

Другая важнейшая характеристика заключается в том, что город представляет собой *результат градостроительной эволюции* – последовательное развитие на протяжении длительного времени. В данном случае главным является естественный характер развития,

направление которого на первом этапе преимущественно определяется природными (ландшафтными) характеристиками, а впоследствии – историческими условиями.

Результатом градостроительной эволюции, прежде всего, является *форма города* – зримое воплощение организации пространства для целей жизнедеятельности. Она определяет наиболее обобщенные характеристики местоположения объектов недвижимости, тем самым влияя и на их стоимость. Типология форм города многообразна.

Не меньшую роль играет взаимосвязанный с формой *размер города*: чем он больше, тем значительнее расхождения в местоположении конкретных объектов недвижимости и, следовательно, изменяется диапазон значений стоимости. Наличие формы и размеров у каждого города позволяет говорить о сравнительных преимуществах тех или иных участков городской территории.

Также результатом градостроительной эволюции является *градостроительная ценность* территории города. Различие в градостроительной ценности различных участков территории города вызваны тем, что эти участки осваивались в течение неодинакового времени. Наибольший период освоения соответствует центру города, который характеризуется не только насыщенностью объектов недвижимости, их многообразием, но также и максимальной ценностью. Именно в центре сосредоточено максимальное число объектов, являющихся культурным и историческим наследием. Все это многократно увеличивает его градостроительную ценность и служит объективной основой максимизации стоимости объектов недвижимости, находящихся в центре города.

По существу, именно центр делает город узнаваемым, создает неповторимость его облика. В данном случае главенствует тот аспект ценности, который связан с редкостью. Разумеется, в буквальном смысле объекты недвижимости редкостью не обладают – их в городе достаточно. Однако существует свойство, которое можно определить как относительную редкость – принадлежность объекта определенной исторической эпохе, архитектурному стилю, своеобразии декоративного решения (отделка фасада, интерьеры и т. п.), – то есть все то, что формирует индивидуальный образ объекта.

Пространственное развитие города осуществляется посредством градостроительной деятельности. *Градостроительная деятельность* – деятельность по градостроительному планированию, размещению

объектов строительства и застройке территорий, осуществляемая с учетом историко-культурных, природных, экологических и иных особенностей территорий [9]. На современном этапе целью градостроительства является дальнейшее совершенствование среды жизнедеятельности населения на основе комплексного и эффективного использования ресурсного потенциала регионов и населенных пунктов, инновационных подходов и поэтапной реализации планов социально-экономического развития государства.

В Республике Беларусь устанавливаются три уровня градостроительного планирования территорий:

- республиканский – для всей территории Республики Беларусь, двух и более областей;
- региональный – для территории области, группы районов;
- местный – для территории или части территории района, населенного пункта или его части.

К видам градостроительного планирования территорий относятся:

1. *Общее планирование* – комплексное градостроительное планирование в целях определения приоритетов, основных направлений стратегии развития, формирования системы расселения, использования территорий и установления ограничений на их использование, а также развития социальной, производственной, транспортной, инженерной инфраструктуры.

2. *Специальное планирование* – градостроительное планирование в целях обоснования и реализации градостроительных проектов общего или детального планирования, осуществляемое путем разработки схем, прогнозов, программ, стратегий, технико-экономических обоснований развития и упорядочения системы расселения, использования территорий, а также развития социальной, производственной, транспортной, инженерной инфраструктуры.

3. *Детальное планирование* – градостроительное планирование на местном уровне застроенных и незастроенных территорий, их частей (кварталов, микрорайонов, иных элементов планировочной структуры).

Одним из основных принципов рациональной территориальной организации города является *зонирование его территорий*, то есть выделение при градостроительном планировании территориальных зон определенного функционального назначения с установлением регламентов градостроительного развития и использования террито-

рий [9]. Это означает дифференциацию территории города по характеру и типу его использования. Зонирование территорий осуществляется в целях установления единого порядка градостроительного освоения земельных участков, создания долгосрочной основы организации среды обитания, планирования инвестиций в строительство и выполняется на основании планов зонирования территорий.

В пределах границ (черт) городов (населенных пунктов) могут выделяться следующие территориальные зоны:

– *жилые зоны* – территории, предназначенные для застройки жилыми домами, на которых допускается размещение отдельно стоящих объектов социально-культурного, культового назначения, бытового обслуживания населения, стоянок автомобильного транспорта, промышленных, коммунальных и складских объектов, для которых не требуется установление санитарно-защитных зон и деятельность которых не оказывает вредного воздействия на окружающую среду (шум, вибрация, магнитные поля, радиационное воздействие, загрязнение почв, воздуха, воды и иное вредное воздействие);

– *общественно-деловые зоны* – территории, предназначенные для размещения центров деловой, финансовой и общественной деятельности, административных и иных зданий и сооружений, учреждений культуры, образования, научно-исследовательских учреждений, объектов культового назначения, организаций торговли, общественного питания, здравоохранения, бытового обслуживания населения, а также стоянок автомобильного транспорта;

– *производственные зоны* – территории, предназначенные для размещения промышленных предприятий, транспортной, инженерной инфраструктуры, коммунальных и складских объектов, обеспечивающих функционирование этих предприятий, включая территории санитарно-защитных зон промышленных предприятий и обслуживающих их объектов. В санитарно-защитных зонах промышленных и складских объектов не допускается размещение жилых домов, учреждений образования, организаций здравоохранения, физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений, объектов отдыха и сельскохозяйственного назначения;

– *зоны транспортной, инженерной инфраструктуры* – территории, предназначенные для размещения и функционирования сооружений и коммуникаций транспорта, связи, инженерного оборудования. Для предотвращения вредного воздействия сооружений

и коммуникаций транспорта, связи, инженерного оборудования на окружающую среду обеспечивается соблюдение установленных расстояний от таких объектов до территорий жилых, общественно-деловых и рекреационных зон. Сооружения и коммуникации транспорта, связи, инженерного оборудования, эксплуатация которых вредно воздействует на окружающую среду и безопасность населенных пунктов, размещаются за их пределами с учетом территорий санитарно-защитных зон этих объектов в соответствии с законодательством;

– *рекреационные зоны* – территории, предназначенные для организации мест отдыха населения и включающие в себя парки, городские леса, лесопарки, пляжи и иные объекты отдыха и туризма. На этих территориях не допускаются строительство и расширение действующих промышленных, коммунальных и складских объектов, непосредственно не связанных с эксплуатацией объектов рекреационного и оздоровительного назначения, а также запрещается застройка жилыми домами, за исключением случаев, предусмотренных градостроительной документацией;

– *сельскохозяйственные зоны* – территории с преобладанием земель и объектов сельскохозяйственного назначения, предназначенные для ведения сельского хозяйства, выпаса скота и сенокосения до принятия решения об изменении вида использования этих территорий в соответствии с генеральным планом и иной градостроительной документацией;

– *зоны специального назначения* – территории, предназначенные для размещения военных и иных объектов, в отношении которых законодательством установлены особый режим и порядок их использования;

– *иные территориальные зоны*, определенные законодательством.

Часто также используется *экономическое зонирование*. Территориальное экономическое зонирование следует связывать исключительно с кадастровым делением города. Число зон должно соответствовать количеству частей территории, имеющих различную градостроительную ценность. Отличия между этими зонами выражены, в первую очередь, в удобствах проживания; соответственно, стоимость аналогичных объектов недвижимости в экономических зонах будет разной.

Все больше развивается обновление сложившейся застройки, особенно в крупных городах. Данный вид воспроизводственных мероприятий является весьма востребованным в современных усло-

виях. Это обусловлено уже отмечавшимися изменениями современных потребительских требований, а также резким дефицитом свободных площадей под застройку. Одной из самых негативных характеристик строительства является экстенсивный характер освоения территории. Практически все города «размазаны» по большим пространствам, их размеры гораздо больше, чем требует рациональная схема расселения. Существует преобладание малоэтажных домов, а также наличие в районах сложившейся застройки различного рода предприятий. В этих условиях возникает задача преобразования городских территорий, повышение концентрации застройки, которая и решается посредством осуществления данного воспроизводственного мероприятия.

1.5. Правовое регулирование недвижимости

1.5.1. Право собственности и другие вещные права

Право собственности – это обеспеченная законодательством возможность по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом, но в пределах, установленных законодательством. В гражданском законодательстве содержание права собственности отражено в статье 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь [2].

Владение – это юридически обеспеченная возможность хозяйственного господства над вещью. При этом следует иметь в виду, что, кроме собственников, законными владельцами недвижимых вещей могут быть лица, владеющие имуществом по договору (например, аренды) либо по иным законным основаниям (например, право пожизненного наследуемого владения).

Пользование – это юридически обеспеченная возможность извлекать из имущества полезные свойства в процессе личного или хозяйственного потребления. Оно связано с правомочиями владения, поскольку по общему правилу пользоваться имуществом можно, только владея им. При этом права владения и пользования могут быть соединены в рамках одного субъекта или разделены между различными субъектами.

Распоряжение – это юридически обеспеченная возможность определять судьбу имущества, то есть возможность совершать действия определяющие юридическое положение недвижимости путем

изменения его принадлежности, состояния или назначения, отчуждения, развития (реконструкции) в пределах, оговоренных законодательством.

Собственник осуществляет права владения, пользования и распоряжения жилым помещением, принадлежащим ему, в соответствии с его назначением – для проживания граждан. Размещение в жилых домах промышленных производств не допускается.

Собственник в отношении принадлежащего ему имущества по своему усмотрению вправе совершать любые действия, не противоречащие законодательству, общественной пользе и безопасности, не наносящие вреда окружающей среде, историко-культурным ценностям и не ущемляющие прав и защищаемых законом интересов других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, а также распоряжаться им иным образом.

Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законодательством, осуществляется их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает права и защищаемые законом интересы других лиц.

Статья 13 Конституции Республики Беларусь и статья 213 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусматривают, что собственность может быть *государственной* и *частной* [1, 2]. При этом государство гарантирует равную защиту и равные условия для развития всех форм собственности. Государственная и частная формы собственности в свою очередь делятся в зависимости от состава субъектов этой собственности. Государственная собственность выступает в виде республиканской собственности (собственность Республики Беларусь) и коммунальной собственности (собственность административно территориальных единиц).

Частная собственность делится на частную собственность физических лиц и частную собственность негосударственных юридических лиц. Причем в собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законодательством не может находиться в собственности граждан или юридических лиц.

Основания приобретения права собственности предусмотрены статьей 219 Гражданского кодекса Республики Беларусь. Право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя с соблюдением законодательства, приобретается этим лицом.

Право собственности на имущество, которое имеет собственник, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества. В случае смерти гражданина право собственности на его имущество наследуется в соответствии с завещанием или законом либо переходит государству как выморочное наследство. В случае реорганизации юридического лица право собственности на принадлежавшее ему имущество переходит к юридическим лицам – правопреемникам реорганизованного юридического лица.

Право собственности прекращается при отчуждении собственником своего имущества другим лицам, отказе собственника от права собственности, гибели или уничтожении имущества, утрате права собственности на имущество и в иных случаях, предусмотренных законодательством. Возможно принудительное изъятие у собственника имущества согласно основаниям, предусмотренным законом, а также согласно постановлению суда.

Имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на *праве общей собственности*. Основания возникновения права общей собственности аналогичны общим основаниям возникновения права собственности.

Право общей собственности – правовая модель, предусматривающая два самостоятельных ее вида: общую долевую (например, общая долевая собственность лиц, участвовавших в приватизации квартиры) и общую совместную собственность (например, общая совместная собственность супругов на имущество, нажитое в браке).

Владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в *общей долевой собственности*, осуществляется по соглашению сторон, а при не достижении согласия – в порядке, определяемом судом. Соглашением сторон размер долей участников общей долевой собственности может изменяться. При продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу остальные участники долевой собственности имеют преимущественное право покупки продаваемой доли по цене, за которую она продается, и на прочих равных условиях, кроме случая продажи с публичных торгов.

Собственнику квартиры в многоквартирном доме наряду с принадлежащим ему помещением, занимаемым под квартиру, принадлежит также доля в праве собственности на общее имущество дома

Имущество, нажитое супругами во время брака, находится в их *совместной собственности*, если договором между ними не установлен иной режим этого имущества. Имущество, принадлежавшее каждому из супругов до вступления в брак, а также полученное одним из супругов в браке в дар или в порядке наследования, находится в его собственности. Имущество каждого из супругов может быть признано их совместной собственностью, если будет установлено, что в течение брака за счет общего имущества супругов или личного имущества другого супруга были произведены вложения, значительно увеличивающие стоимость этого имущества (капитальный ремонт, реконструкция, переоборудование и т. п.).

1.5.2. Государственная регистрация недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним

Государственная регистрация недвижимого имущества – юридический акт признания и подтверждения государством создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества [8]. Недвижимое имущество считается созданным, измененным, прекратившим существование с момента государственной регистрации соответственно его создания, изменения, прекращения существования, если иное не установлено законодательством.

Государственная система регистрации недвижимого имущества представляет собой систематизированную совокупность сведений и документов о правовом положении, местоположении, состоянии, использовании и стоимости объектов недвижимости, а также наличии ограничений (обременений) прав на них.

Основной задачей системы государственной регистрации является формирование действенного и экономически оправданного механизма сбора, обработки, предоставления и применения данных для оперативного обеспечения органов государственного управления всех уровней, а также заинтересованных юридических и физических лиц полной и достоверной информацией об объектах недвижимого имущества и сделках с ним.

Закон Республики Беларусь №133-З от 22.07.2002 «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» устанавливает правила государственной регистрации в отношении следующих видов объектов недвижимого имущества:

- земельных участков;
- капитальных строений (зданий, сооружений);
- незавершенных законсервированных капитальных строений;
- изолированных помещений, в том числе жилых;
- машино-мест;
- предприятий как имущественных комплексов;
- других видов недвижимого имущества в случаях, установленных законодательными актами Республики Беларусь.

Правила государственной регистрации в отношении участков недр, обособленных водных объектов, лесов, многолетних насаждений, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, судов плавания «река–море», космических объектов устанавливаются Правительством Республики Беларусь, если законодательными актами Республики Беларусь не определено иное.

Объектами государственной регистрации являются [8]:

- создание, изменение, прекращение существования недвижимого имущества;
- возникновение, переход, прекращение прав на недвижимое имущество, в том числе долей в правах, за исключением долей в праве общей собственности на общее имущество совместного домовладения, и ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество;
- сделки с недвижимым имуществом, подлежащие государственной регистрации в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь.

Государственная регистрация сделки с недвижимым имуществом – юридический акт признания и подтверждения государством факта совершения сделки. Государственной регистрации подлежат договоры, которые являются или могут стать основанием возникновения, перехода, прекращения прав или ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество, подлежащих государственной регистрации [8]. Сделка с недвижимым имуществом, подлежащая государственной регистрации, считается заключенной

с момента государственной регистрации, если иное не предусмотрено законодательными актами Республики Беларусь.

Государственная регистрация создания капитального строения (здания, сооружения), создания незавершенного законсервированного капитального строения не может осуществляться ранее государственной регистрации создания земельного участка, на котором оно расположено.

Государственная регистрация создания изолированного помещения, машино-места не может осуществляться ранее государственной регистрации создания капитального строения (здания, сооружения), в котором они расположены.

Государственная регистрация изменения, прекращения существования недвижимого имущества, возникновения, перехода, прекращения прав на недвижимое имущество, государственная регистрация сделки с недвижимым имуществом не могут осуществляться ранее государственной регистрации создания соответствующего недвижимого имущества.

Субъектами государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним являются республиканская организация по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним – территориальные организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним – регистраторы, а также собственники недвижимого имущества и обладатели иных прав в отношении недвижимого имущества (правообладатели), лица, претендующие на приобретение прав в отношении недвижимого имущества (кандидаты в правообладатели) [8].

В систему государственных организаций в области государственной регистрации входят:

1. Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь – специально уполномоченный орган государственного управления в области государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

2. Научно-производственное государственное республиканское унитарное предприятие «Национальное кадастровое агентство» (ГУП «Национальное кадастровое агентство») – республиканская организация по государственной регистрации недвижимого имущества прав на него и сделок с ним.

3. Территориальные организации по государственной регистрации, создаваемые в организационно-правовой форме республиканских унитарных предприятий (областные (Минское городское) агентства по государственной регистрации и земельному кадастру), в которых в качестве работников осуществляют свои полномочия регистраторы.

Регистраторы – работники соответствующих республиканской и территориальных организаций по государственной регистрации, которые обладают исключительным правом [8]:

- принимать в установленном порядке документы, представленные для осуществления государственной регистрации;
- совершать регистрационные действия;
- осуществлять государственную регистрацию создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества;
- осуществлять государственную регистрацию возникновения, перехода, прекращения прав, ограничений (обременений) прав на недвижимое имущество;
- осуществлять государственную регистрацию сделок с недвижимым имуществом;
- присваивать кадастровый, инвентарный номер объекту недвижимого имущества;
- вносить записи в регистрационную книгу;
- вносить документы в регистрационные дела, записи в опись заявлений и документов, содержащихся в регистрационном деле;
- вносить информацию в журнал регистрации заявлений.

Регистратором может быть назначен гражданин Республики Беларусь, прошедший аттестацию на регистратора. Удостоверение регистратором договоров с недвижимым имуществом может производиться регистратором любой организации по государственной регистрации независимо от места нахождения недвижимого имущества.

Регистрационные действия совершаются в следующем порядке:

1. Прием документов, представленных для осуществления государственной регистрации.
2. Принятие решения о совершении регистрационных действий.
3. Совершение регистрационных действий.
4. Удостоверение произведенной государственной регистрации.

Сама процедура регистрации сводится к записям информации о правах на каждый объект недвижимости и его параметрах в *единый государственный регистр недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним* – систематизированный свод сведений и документов в отношении зарегистрированных объектов недвижимого имущества, находящихся на территории Республики Беларусь [8].

Единый государственный регистр недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним создается и ведется в целях:

- реализации эффективной государственной политики в области управления недвижимым имуществом, налогообложения недвижимого имущества;
- защиты государственных и частных интересов в правоотношениях, связанных с недвижимым имуществом;
- государственного контроля за использованием и охраной недвижимого имущества;
- информационного обеспечения инвесторов, других участников рынка недвижимого имущества, государственных органов, в том числе налоговых и статистических.

Содействие гражданам, индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, услуги, связанные с государственной регистрацией недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, внесение исправлений, внесение отметок в регистрационную книгу, предоставление сведений и документов из единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним посредством электронного взаимодействия с организациями по государственной регистрации может оказывать авторизованный посредник. Им могут быть: адвокат, риэлтерская организация; юридическое лицо, уполномоченное должностное лицо которого подписало документ, являющийся основанием для государственной регистрации (местный исполнительный и распорядительный орган, застройщик, банк, жилищный или гаражный кооператив, садоводческое товарищество); нотариус, другое должностное лицо, имеющее право совершать нотариальные действия. Авторизованный посредник имеет право изготавливать и направлять регистратору электронные копии необходимых документов, являющиеся основанием для государственной регистрации недвижимого имущества.

1.6. Классификация объектов недвижимости

1.6.1. Общая классификация объектов недвижимости

Классификация объектов недвижимости не только способствует более успешному их изучению, но и дает профессионалам и потребителям единые ориентиры. Признаки классификации объектов недвижимости, послужившие основой для группировки, различны, как различны мотивации, предпочтения и условия платежеспособности. Использовать единый типологический критерий, интегрирующий влияние всех факторов, невозможно. Поэтому на практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости. Рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с теми или иными потребностями его участников. Поэтому всегда появляются объекты смешанных форм использования, а некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями. Выделение групп участников позволяет разработать для каждой из них свою маркетинговую и рекламную политику, выбрать наилучший вариант продвижения недвижимости на рынке.

Исходя из определения недвижимого имущества среди объектов недвижимости особо выделяются:

1. *Естественные (природные) объекты*: земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты, лес, многолетние насаждения.

Водный объект – сосредоточение вод в искусственных или естественных углублениях земной поверхности либо в недрах, имеющее определенные границы, объем и признаки гидрологического режима или режима подземных вод [5].

Поверхностный водный объект – естественный или искусственный водоем, водоток, постоянное или временное сосредоточение вод, имеющее определенные границы и признаки гидрологического режима [5].

Недра – часть земной коры, расположенная ниже почвенного слоя, а при его отсутствии – ниже земной поверхности, дна водоемов, водотоков [6].

Участок недр – часть недр с определенными пространственными границами, имеющая характеристики, отражаемые в государственном кадастре недр и акте, удостоверяющем геологический или горный отвод [6].

Лес – совокупность естественной и искусственно созданной древесно-кустарниковой растительности, напочвенного покрова, животных и микроорганизмов, образующая лесной биоценоз и используемая в хозяйственных, рекреационных, оздоровительных, санитарно-гигиенических, научно-исследовательских и других целях [7].

Земельные ресурсы – земли, земельные участки, которые используются или могут быть использованы в хозяйственной или иной деятельности [4].

Земля (земли) – земная поверхность, включая почвы, рассматриваемая как компонент природной среды, средство производства в сельском и лесном хозяйстве, пространственная материальная основа хозяйственной и иной деятельности [4].

Земельный участок – часть земной поверхности, имеющая границу и целевое назначение и рассматриваемая в неразрывной связи с расположенными на ней капитальными строениями [4].

Земельный контур – часть земной поверхности, выделенная по природно-историческим признакам, состоянию и характеру использования земель, имеющая замкнутую границу, за пределами которой качественные характеристики земель имеют другие значения, отражаемые в государственном земельном кадастре [4].

Земли Республики Беларусь делятся на следующие категории:

– *земли сельскохозяйственного назначения* – земельные участки, включающие в себя сельскохозяйственные и иные земли, предоставленные для ведения сельского хозяйства;

– *земли населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов* – земли, земельные участки, расположенные в границах городов, поселков городского типа, сельских населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов, за исключением земель, отнесенных к иным категориям в этих границах;

– *земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения* – земельные участки, предоставленные для размещения объектов промышленности, транспорта, связи, энергетики, размещения и постоянной дислокации государственных таможенных органов, воинских частей, военных учебных заведений и организаций Вооруженных Сил Республики Беларусь, других войск и воинских формирований, иных объектов;

– *земли природоохранного* (предоставленные для размещения заповедников, национальных парков и заказников), *оздоровительного*

(объектов санаторно-курортного лечения и оздоровления и иные земельные участки, обладающие природными лечебными факторами), *рекреационного* (для размещения объектов, предназначенных для организованного массового отдыха населения и туризма), *историко-культурного назначения* (для размещения недвижимых материальных историко-культурных ценностей и археологических объектов);

– *земли лесного фонда* – лесные, а также нелесные земли, расположенные в границах лесного фонда, предоставленные для ведения лесного хозяйства;

– *земли водного фонда* – земли, занятые водными объектами, а также земельные участки, предоставленные для ведения водного хозяйства, в том числе для размещения водохозяйственных сооружений и устройств;

– *земли запаса* – земли, земельные участки, не отнесенные к иным категориям и не предоставленные землепользователям, рассматриваются как резерв и могут использоваться после перевода их в иные категории земель.

Независимо от деления на категории земель Республики Беларусь подразделяются на следующие виды:

– *пахотные земли* – сельскохозяйственные земли, систематически обрабатываемые (перепаживаемые) и используемые под посевы сельскохозяйственных культур, включая посевы многолетних трав со сроком пользования, предусмотренным схемой севооборота, а также выводные поля, участки закрытого грунта (парники, теплицы и оранжереи) и чистые пары;

– *залежные земли* – сельскохозяйственные земли, которые ранее использовались как пахотные и более одного года после уборки урожая не используются для посева сельскохозяйственных культур и не подготовлены под пар;

– *земли под постоянными культурами* – сельскохозяйственные земли, занятые искусственно созданной древесно-кустарниковой растительностью (насаждениями) или насаждениями травянистых многолетних растений, предназначенными для получения урожая плодов, продовольственного, технического и лекарственного растительного сырья, а также для озеленения;

– *луговые земли* – сельскохозяйственные земли, используемые преимущественно для возделывания луговых многолетних трав, земли, на которых создан искусственный травостой или проведены

мероприятия по улучшению естественного травостоя (улучшенные луговые земли), а также земли, покрытые естественными луговыми травостоями (естественные луговые земли);

– *лесные земли* – земли лесного фонда, покрытые лесом, а также не покрытые лесом, но предназначенные для его восстановления (вырубки, гари, редины, пустыри, прогалины, погибшие древостои, площади, занятые питомниками, плантациями и несомкнувшимися лесными культурами и др.), предоставленные для ведения лесного хозяйства;

– *земли под древесно-кустарниковой растительностью* (насаждениями) – земли, покрытые древесно-кустарниковой растительностью (насаждениями), не входящей в лесной фонд;

– *земли под болотами* – избыточно увлажненные земли, покрытые слоем торфа;

– *земли под водными объектами* – земли, занятые сосредоточением природных вод на поверхности суши (реками, ручьями, родниками, озерами, водохранилищами, прудами, прудами-копанями, каналами и иными поверхностными водными объектами);

– *земли под дорогами и иными транспортными коммуникациями* – земли, занятые дорогами, просеками, прогонами, линейными сооружениями;

– *земли общего пользования* – земли, занятые улицами, проспектами, площадями, проездами, набережными, бульварами, скверами, парками и другими общественными местами;

– *земли под застройкой* – земли, занятые капитальными строениями (зданиями, сооружениями), а также земли, прилегающие к этим объектам и используемые для их обслуживания;

– *нарушенные земли* – земли, утратившие свои природно-исторические признаки, состояние и характер использования в результате вредного антропогенного воздействия и находящиеся в состоянии, исключающем их эффективное использование по исходному целевому назначению;

– *неиспользуемые земли* – земли, не используемые в хозяйственной и иной деятельности;

– *иные земли* – земли, не отнесенные к другим видам земель.

2. Искусственные объекты (постройки):

а) жилая недвижимость – объекты недвижимого имущества, предназначенные для проживания граждан и связанные с наймом, строительством и эксплуатацией жилищного фонда.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений Республики Беларусь независимо от форм собственности; совокупность всех жилых помещений, расположенных на определенной территории, включающая жилые дома общего типа, специальные жилые дома (общежития, дома маневренного фонда, жилые дома для престарелых, дома интернаты для инвалидов, ветеранов и другие), служебные и иные жилые помещения. В жилищный фонд не включаются: помещения, предназначенные для сезонного проживания (дачные и садовые домики, дома, квартиры, номера для отдыха в профилакториях, домах отдыха, кемпингах и т. п.); помещения, предназначенные для временного проживания (номера гостиниц, помещения для приезжих); помещения, предназначенные для проживания, но не завершённые строительством; передвижные жилища (вагоны, трейлеры, палатки и др.); самовольно построенные или заселённые непригодные для проживания строения независимо от факта их использования для проживания; жилые корпуса колоний и тюрем, казармы и т. п. [16].

Жилищная единица – жилище, предназначенное или фактически используемое для проживания домохозяйства. Современные формы жилищных единиц – усадьба (квартира с приквартирным участком), квартира, жилая комната, жилое место [16].

Жилая среда (жилище в широком смысле слова) – совокупность всех материально-пространственных объектов, обеспечивающих бытовую деятельность населения, от жилой комнаты до жилых территорий поселения [16].

Жилое помещение (жилище в узком смысле слова) – предназначенное для проживания граждан помещение, отапливаемое, имеющее естественное освещение и соответствующее санитарным нормам, правилам и гигиеническим нормативам и иным техническим требованиям, предъявляемым к жилым помещениям [3]. Жилое помещение может совпадать с жилищной единицей (квартирой, жилой комнатой) или ее частью (одноквартирный жилой дом в составе усадьбы) [16].

Жилым домом признается капитальное строение (здание, сооружение), половину или более половины общей площади которого составляет площадь жилых помещений [3]. Площадь здания и общая площадь жилых помещений рассчитываются согласно действующим нормативно-техническим документам [16].

Многоквартирный жилой дом – жилой дом, состоящий из вспомогательных помещений, а также двух и более квартир, каждая из которых имеет вход из вспомогательного помещения [3].

Следует отметить, что любой многоквартирный дом как объект недвижимости представляет собой единую и целостную конструкцию. Однако с позиции использования для проживания данная конструкция является неоднородной. В многоквартирном доме объекты недвижимости условно можно разделить на жилые и нежилые помещения, а также помещения, входящие в состав общего имущества. В состав дома входит имущество, которое может быть обособлено, то есть которым можно владеть, пользоваться и распоряжаться единолично (исключительно) без ущерба прав и интересов других собственников аналогичного имущества.

Блокированный жилой дом – жилой дом, состоящий из двух и более квартир или двух и более квартир и вспомогательных помещений, каждая из которых имеет вход непосредственно с придомовой территории [3].

Одноквартирный жилой дом – жилой дом, состоящий из одной квартиры, имеющей вход непосредственно с придомовой территории [3].

Усадьба – жилищная единица, включающая квартиру (квартиры) и приквартирный участок, а также хозяйственные, производственные, рекреационные постройки и площадки, зеленые насаждения в границах участка [16]. При этом разделяют:

– безусадебный жилой дом – жилой дом без приквартирных участков;

– усадебный жилой дом – жилой дом, квартиры в котором (все или часть) обеспечены приквартирными участками.

Квартира – это изолированное жилое помещение, состоящее из одной или нескольких жилых комнат и подсобных помещений и имеющее вход из вспомогательного помещения либо непосредственно с придомовой территории [3].

Изолированное жилое помещение – жилое помещение, расположенное внутри жилого дома, иного капитального строения (здания, сооружения), отделенное от других помещений жилого дома, иного капитального строения (здания, сооружения) перекрытиями, стенами, перегородками и имеющее вход из вспомогательного помещения либо непосредственно с придомовой территории [3].

Неизолированная жилая комната – жилая комната, связанная с другой жилой комнатой общим входом [3].

К *общему имуществу* относятся [3] помещения, расположенные за пределами квартир и (или) нежилых помещений и предназначенные для обслуживания двух и более жилых и (или) нежилых помещений в жилом доме, ином капитальном строении (здании, сооружении), а также крыши, ограждающие несущие и ненесущие конструкции, механическое, электрическое, санитарно-техническое и иное оборудование, обслуживающее два и более жилых и (или) нежилых помещения и находящееся внутри или за пределами жилого дома, иного капитального строения (здания, сооружения), групповые приборы учета расхода воды, тепловой и электрической энергии, газа, а также объекты, расположенные на придомовой территории и предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства жилого дома, иного капитального строения.

Общее имущество, без которого обособленное (личное) имущество не может существовать или использоваться по назначению, обладает свойствами неделимости. Это означает, что любой владелец жилого помещения должен владеть одновременно правом (едино)личной собственности на «жилье» и правом долевой собственности на общее имущество. Сохранение за собственниками помещений в любом здании и сооружении права собственности на общее, неделимое имущество является фактором объединения собственников жилья в единый социальный организм по содержанию и эксплуатации общего имущества.

В отличие от площадей, принадлежащих индивидуальным владельцам, которыми они могут распоряжаться (выделить, продать, заложить, сдать в аренду или найм), недвижимость в совместной собственности является «неделимой»: ее нельзя продать, заложить или управлять ею без согласия совладельцев. Такая совместная собственность не может быть разделена по требованию отдельного владельца. Доля собственника недвижимости, находящейся в совместном владении, неотделима от принадлежащей ему частной собственности в многоквартирном доме и не может быть передана другому лицу без одновременной передачи последней. По сути, это означает, что соответствующая доля в праве собственности на указанное общее имущество всегда следует судьбе права собственности на жилое помещение.

б) *коммерческая недвижимость*, под которой понимают административные и производственные помещения, рестораны, магазины, гостиницы, склады, стоянки автомобилей и прочие сферы обслуживания, используемые для извлечения доходов от их эксплуатации, а также предприятия как имущественные комплексы.

Объекты коммерческой недвижимости принято подразделять:

– на объекты, не приносящие непосредственно дохода в процессе их эксплуатации, но создающие условия для его получения (логистические комплексы, склады, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.);

– объекты, приносящие доход (офисы, магазины, торговые комплексы, гостиницы, развлекательные центры, гаражи, АЗС, СТО и др.).

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В его состав входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Предприятие в целом или его части могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

в) *общественные (специальные)* здания и сооружения: лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т. д.); учебно-воспитательные (детские сады, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т. д.); культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т. д.); специальные здания и сооружения – административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.;

г) *инженерные сооружения*: мосты, мелиоративные сооружения, трубопроводы, линии связи и электропередачи и т. д.

1.6.2. Классификация объектов жилой недвижимости

Сегодня основная часть сделок на рынке недвижимости в Республике Беларусь происходит с объектами жилой недвижимости, и основная мотивация людей для приобретения недвижимости связана с улучшением своих жилищных условий. В зависимости от предпочтений целевых групп потребителей жилья и уровня их платежеспособности принято выделять:

1. *Жилье высокой степени комфортности (элитное)*. Выделяют следующие критерии элитности:

- месторасположение – близкое к центру и (или) с хорошей транспортной доступностью, придомовая территория относительно открытая, но огороженная и охраняемая, хороший вид из окон;

- дом должен быть построен из надежных экологичных материалов с применением современных технологий, иметь интересное архитектурное решение, небольшое количество квартир;

- клубность, так как важно и то, кто живет рядом: их социальный, культурный, финансовый уровень (в элитном доме, как правило, живут представители наиболее высокодоходной группы жителей города), то есть однородная социальная среда;

- инженерные сети, обеспечивающие комплексное решение энерго- и теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения (например, два санузла), вентиляции и кондиционирования; отопление предполагает возможность выбора; современные электронные системы доступа, видеонаблюдение, компьютерная диспетчеризация; системы: спутниковое телевидение, оптоволоконная система связи, выделенные интернет-линии, современная система охранной и пожарной сигнализации, расширенная сеть внутренних коммуникаций; бесшумные лифты ведущих производителей; инженерные системы должны быть выполнены из экологически чистых материалов, иметь длительный эксплуатационный срок;

- инфраструктура дома должна включать подземный паркинг; внутренний дворик или придомовую территорию с зелеными насаждениями, местом для отдыха; службы консьержей и быта; бассейны, спортивные центры и другое, причем все это должно быть закрыто для «внешнего мира» и вписано в структуру объекта недвижимости, чтобы жильцы могли получить услуги, не выходя за пределы своего жилого квартала;

– элитное позиционирование дома, так как настоящий элитный дом – это бренд с присущими ему свойствами: название, уникальность, отличие от аналогов и т. д., то есть когда житель такого дома произносит его название, все понимают, о чем идет речь;

– управление недвижимостью, когда престиж складывается также из уровня управляющей компании, которая должна обеспечивать повседневный комфорт на высоком уровне, чтобы жильцы ощущали свою избранность.

Дома, отвечающие большинству выше перечисленных требований, разнообразны по материалам стен. Квартиры в таких домах могут быть расположены на одном или двух уровнях. Этажность зданий также различна.

2. *Жилье повышенной комфортности* ориентируется на запросы и доходы граждан, которых принято называть «средним классом». Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает:

– возможность размещения в различных районах города, кроме мест массового строительства дешевого панельного жилья; экологическая безопасность; хороший вид из окон;

– кирпичное, каркасно-блочное здание;

– индивидуальную планировку; минимальный размер квартир 50–60 кв. м, а максимальный определяется заказчиком; деление на жилую и нежилую (гостевую) зоны;

– высокую степень звуко- и теплоизоляции; эффективную precisely-вытяжную вентиляцию, кондиционеры, телекоммуникационные сети, скоростной лифт, регулируемое отопление и пр.;

– наличие двух и более изолированных комнат, по конфигурации приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 12 кв.м); высоту потолка 2,8–3,2 м;

– охрану: видеокамеры, домофоны, видеодомофоны, ворота, управляемые с пульта, и множество других систем – все, что позволяет жильцам чувствовать себя дома в полной безопасности;

– деревянные или пластиковые окна со стеклопакетами производителя, известного своим качеством; надежные металлические двери;

– достаточное количество парковочных мест;

– невысокую плотность окружающей застройки.

3. *Типовое жилье*, для которого характерно:

– размещение в любом районе города, экологическая безопасность;

– соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;

– по конструктивно-технологическим параметрам – это панельные и монолитные дома, изолированные комнаты, площадь кухни более 8–12 кв.м, отдельный санузел, балкон.

4. *Жилье эконом-класса*. требования к жилью этого типа весьма не высоки и не отвечают признакам других типов жилья:

– размещено в районах массовой застройки с мало развитой инфраструктурой, удалено от основных транспортных коммуникаций;

– принадлежит к зданиям «старого» фонда, не подвергавшимся капитальным и ремонтно-строительным работам, и домам первого и второго поколения индустриального домостроения;

– заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т. д.

В последнее время все больший интерес как у потребителей, так у профессиональных участников рынка недвижимости, вызывает концепция интеллектуального здания, построенного по системе «Умный дом», представляющего собой комплекс, в котором при помощи специальных технических средств созданы идеальные условия для проживания, обеспечивается необходимый уровень защиты от стихийных бедствий и несанкционированного доступа, максимально рациональным образом расходуются энергетические и другие ресурсы. Управление интеллектуальным зданием осуществляется с помощью интегрированных в единое информационное пространство систем, позволяющих максимально повысить эффективность функционирования служб при одновременном снижении эксплуатационных расходов в жилых зданиях.

Централизованное управление интеллектуальным зданием отменяет существования различных эксплуатационных служб – позволяет снять с них часть нагрузки, а также оптимальным образом координировать их деятельность с помощью ресурсных, информационных и сигнальных связей. Схема построения интеллектуального современного жилого дома включает: управление освещением, микроклиматом (по заданным параметрам температуры и влажности воздуха система устанавливает необходимые режимы работы устройств отопления, кондиционирования и вентиляции); систему безопасности (видеонаблюдение, охранно-пожарную сигнализацию, контроль доступа); управление автоматикой и бытовой

техникой (рольставни, шторы, жалюзи, перегородки, двери и т. д.); управление аудио- и видеоаппаратурой и многозонным распределением звуковых и видеосигналов; управление лифтами; системы телефонизации и доступ к сети Интернет; системы пожаротушения и дымоудаления; контроль качества воды; прием эфирного и цифрового спутникового телевидения; резервное электро- и водоснабжение; фасадное освещение и т. д.

2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

2.1. Понятие рынка недвижимости

Рынок недвижимости – это экономико-правовое пространство, в котором происходит перераспределение объектов недвижимого имущества и прав на них экономическими методами между всеми имеющимися на данный момент времени продавцами (собственниками) и покупателями (пользователями) на основе спроса и предложения. Если исходить из триединства сущности объекта недвижимости как товара (физическая, правовая, экономическая), то рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. Соответственно, основные процессы функционирования рынка недвижимости – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

В систему рынка недвижимости включаются отношения, возникающие в процессе:

– *создания* объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками, подрядчиками, будущими собственниками и пользователями недвижимого имущества и другими;

– *оборота прав* на недвижимость – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т. д.;

– *эксплуатации* (управления) объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, пользователями и управляющими.

Рынок недвижимости имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при совершении операций на нем:

- *долговечность* товара на рынке (длительный жизненный цикл объектов недвижимости), а также износ зданий и сооружений, что приводит к снижению стоимости объектов недвижимости с течением времени;

- *локализация рынка*, поскольку его товары неподвижны, уникальны, а ценность их в значительной мере зависит от местонахождения объекта недвижимости и внешней окружающей среды;

- *недостаточность аналитической и экспертной информации* о состоянии рынка недвижимости (открытая информация о состоянии рынка бывает неполной и не всегда достоверной, так как сделки с недвижимостью часто носят эксклюзивный и конфиденциальный характер, а также неодновременностью и неоднотипностью сделок);

- *величина спроса и предложения* на объекты недвижимости во многом определяется географическим (местонахождением объекта) и историческим (периодом постройки объекта) факторами; состоянием инфраструктуры (наличием подъездных путей, метро и других видов транспорта, предприятий торговли и бытового обслуживания, парков, мест массового отдыха и т. д.), что влияет на баланс этих показателей, следовательно, неопределенность в цене будет гораздо больше, чем на других рынках;

- *низкая эластичность* (способность к изменениям в зависимости от цены) спроса и предложения (так как нужно значительное время на создание новых объектов), неравномерное поступление денежных потоков в период освоения, требуются значительные затраты (денежные потоки в этот период отрицательные);

- *сложность заключения сделки*, особенно если объекты недвижимости могут быть обременены правами третьих лиц в различных комбинациях (сервитуты, права других лиц на долю и др.);

- сравнительно высокая *степень государственного регулирования* рынка законодательными нормами и зонированием территорий, что также снижает мошеннические действия на рынке;

- *товары* рынка недвижимости служат не только средством удовлетворения собственных потребностей покупателей, но и объектом инвестиционной деятельности;

– ограниченное *количество товаров*, способных удовлетворить запросы покупателей и, соответственно, ограниченное число возможных покупателей для продавцов и количества совершаемых сделок на нем;

– наличие многоканального *финансирования* (собственность на рынке недвижимости может быть финансируема как за счет собственных, так и за счет заемных источников);

– более высокий *уровень издержек*, связанных с поиском необходимого товара и контрагента сделки (лица, принявшего на себя те или иные обязательства по договору; каждая из сторон в договоре по отношению друг к другу);

– *время*, необходимое для реализации товара на рынке недвижимости, существенно больше, чем на других рынках (длительный срок экспозиции товаров);

– наличие определенных *рисков*, а также сделки с недвижимостью, требуют использования специфических методов определения их стоимости – оценки.

Особенность рынка недвижимости со стороны потребителя заключается в том, что он не делает частых покупок и продаж на рынке недвижимости и, как правило, не обладает опытом приобретения или инвестирования в недвижимость, а также информацией о реальных ценах сделок. Соответственно, среднестатистический потребитель не сможет определить реальную рыночную стоимость объекта недвижимости и спрогнозировать изменения на рынке недвижимости.

На рынок недвижимости влияют следующие группы факторов:

1. *Политические*: политика, проводимая на различных уровнях управления государством; социально-экономическая направленность правительства; состояние и эффективность правовой базы для функционирования рынка; международные отношения и интеграция с другими странами, регионами и т. п.

2. *Экономические*: темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП), кредитно-денежные отношения; залоговые отношения, темпы инфляции, доходы и покупательная способность населения, деловая активность, уровень развития рынка недвижимости, ценовая политика, колебания валютных курсов, наличие предприятий инвестиционно-строительного комплекса, степень интеграции белорусской экономики в мировую, налогообложение и другие.

3. *Географические*: климат, рельеф, ландшафт, природные условия, наличие водоемов и лесов, почва, топография, возможность стихийных бедствий, радиационная динамика и т. д.

4. *Социальные* – факторы, характеризующие состояние и качественный уровень населения: численность, продолжительность жизни, национальный, возрастной, семейный состав, стиль и уровень жизни, территориальное размещение; уровень образования, наличие трудовых ресурсов и их качество и т. д.

5. *Научно-технические*: уровень развития; уровень архитектурно-планировочных решений, применяемых в регионе; уровень инноваций в строительно-инвестиционных комплексах.

6. *Экологические* – факторы, характеризующие экологическое состояние и безопасность, то есть соответствие экологическим нормам среды функционирования объекта по физическим, санитарно-гигиеническим и климатическим параметрам.

7. *Технические* – уровень развития транспортной и социальной инфраструктуры; уровень состояния систем водоснабжения, теплоснабжения, газоснабжения; наличие материально-технических и топливно-энергетических ресурсов и др.

2.2. Сегментация рынка недвижимости

Две особенности недвижимости определяют реакцию рынка на спрос и предложение: уникальность (неповторимость) и неподвижность объектов. Ввиду неподвижности объектов они не могут, как другой товар, из места с низким спросом быть перенесены в место повышенного спроса, и покупатели чаще всего не могут переместиться в места большего предложения. Поэтому недвижимость представлена местными сегментированными рынками, исходя из назначения недвижимости и ее привлекательности для различных участников рынка.

Рынок недвижимости может быть сегментирован по ряду параметров:

1) по *географическому* фактору: мировой, национальный, региональный, городской, местный (рынок отдельных территорий внутри города, застроенных однородными зданиями и примерно равных по качеству расположения в городе – объект расположен в центре города; на окраине и т. п.);

2) по *состоянию земельного участка*: застроенные земельные участки; незастроенные земельные участки, пригодные для последующей застройки; незастроенные земельные участки, непригодные для последующей стройки;

3) по *степени готовности*: незастроенные земельные участки; готовые объекты; не завершенные строительством объекты; объекты, нуждающиеся в реконструкции и капитальном ремонте;

4) по *виду объектов* недвижимости: рынок земельных участков, рынок капитальных строений, рынок помещений, рынок предприятий как имущественного комплекса;

5) по *степени представленности* объектов: уникальные; редкие; широко распространенные объекты;

6) по *цене*: например, жилье с высокой степенью комфортности, жилье повышенной комфортности, типовое жилье, жилье эконом-класса и т. д.;

7) по *качеству*, которое в основном определяется качеством отделки и инженерного оборудования; квартиры одного и того же типа с ремонтом «евростандарт» могут принадлежать к совсем другому сегменту рынка, чем с обычным ремонтом, хотя обе могут находиться даже в одном доме;

8) по *способности приносить доход*: доходная недвижимость; условно доходная недвижимость (создаются условия для получения дохода); бездоходная недвижимость (для собственного пользования – проживание, ведение бизнеса);

9) по *мотивации*: удовлетворение физических потребностей человека (дом – в жилье; столовая – в питании; спортзал – в занятии спортом и т. д.); удовлетворение психологических потребностей (например, роскошные особняки – удовлетворение потребности в престиже); удовлетворение потребностей в материальной выгоде (коммерческие объекты – получение дохода); удовлетворение эстетических потребностей – посещение музея и т. д.;

10) по *типу прав собственности*: права собственности, право общей собственности, право на аренду, право хозяйственного владения, право оперативного управления, право пожизненного владения, право постоянного пользования, сервитут; государственная, частная и иностранная собственность и другие виды прав.

11) по *функциональному назначению*: жилая недвижимость, коммерческая недвижимость, недвижимость специального назначения, недвижимость смешанного использования;

12) по *типу участников*: рынок индивидуальных продавцов и покупателей, рынок посредников, рынок коммерческих фирм, рынок государственных организаций.

Каждый из перечисленных рынков недвижимости, в свою очередь, можно разделить на специализированные субрынки в соответствии с потребительскими предпочтениями по отношению к цене недвижимости, сложности управления, величине дохода, степени износа, уровню развития инфраструктуры и другим. Субрынок делится на меньшие сегменты в результате определения различных предпочтений относительно размера, дизайна, ценового диапазона, местоположения и т. д.

На рынке недвижимости выделяются две его составляющие, которые базируется на определенных отличиях от других форм типизации объектов недвижимости: *первичный и вторичный*.

Под *первичным рынком недвижимости* принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенными) и впервые «выходящими» на рынок недвижимости объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости.

Под *вторичным рынком недвижимости* понимаются сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты недвижимости, как правило, уже длительное время находятся в эксплуатации.

У каждого из этих рынков есть свои особенности, положительные и отрицательные моменты:

1) в юридическом плане преимущества первичного рынка состоят в том, что там обращаются «объекты», имеющие минимальную юридическую историю;

2) в экономическом плане объекты, представленные на первичном рынке, требуют существенно меньших эксплуатационных затрат;

3) с точки зрения социальной однородности окружения первичный рынок предоставляет лучшие возможности, чем вторичный;

4) с точки зрения эластичности предложение на вторичном рынке более способно адаптироваться к ценам, чем предложение на первичном (где быстро увеличить объем предложения невозможно).

Первичный и вторичный рынки взаимосвязаны. Например, если по каким-либо причинам (спад деловой активности, снижение

доходов населения, неблагоприятная экологическая обстановка и т. д.) в регионе увеличивается предложение недвижимости на вторичном рынке, то падает спрос и цены на первичном.

Наиболее распространенная сегментация рынка недвижимости – по виду объектов, среди которых важное значение имеют наиболее развитые рынки: рынок земельных участков; рынок жилой недвижимости (жилищный фонд); рынок коммерческой недвижимости (нежилой фонд). Каждый рынок недвижимости развивается самостоятельно, так как опирается на собственную нормативно-правовую базу.

Рынок земельных участков. Под рынком земельных участков следует понимать не только куплю-продажу, но и предоставление в аренду. Земельный участок как сложный самостоятельный объект формирует особый рынок и его сегменты, которые принято выделять как относительно однородные подвиды или разновидности по целевому назначению земельного участка, составу прав на него, которые затем дифференцируются по размеру участков, местоположению, формам собственности, качеству земель, степень развитости инфраструктуры, удаленности от промышленных центров (в Минске – от МКАД), инвестиционной привлекательности, престижности и др.

Сегментирование рынка земельных участков позволяет выявить, какие именно параметры того или иного участка могут быть привлекательными для покупателей. Например, размер земельных участков: крупные участки обычно пользуются спросом и ценятся выше лишь в престижных районах. При этом цена единицы земли в крупных массивах значительно ниже, чем мелких участков.

Большое влияние на стоимость оказывает степень развитости инфраструктуры. Хорошо освоенные земельные участки ценятся значительно дороже, чем неосвоенные. Разность между ценами освоенного и неосвоенного участков при равных размерах будет приблизительно равна величине затрат на развитие инфраструктуры и времени на освоение участка. Спрос и цена реализуемых участков зависит от назначения участка, удаленности от города, престижности местности, наличия поблизости водоемов, леса и пр.

Рынок жилой недвижимости. Бесплатная приватизация жилья за короткий срок создала широкую прослойку собственников – владельцев квартир из государственного жилого фонда. Рынок жилья подразделяется на рынок городского жилья и рынок загородного жилья. Городской жилой фонд делится на несколько групп, учиты-

вающих характер застройки. При этом качество жилья, его местоположение, количество комнат – основные параметры, которые влияют на спрос на рынке жилья и учитываются в ценах на жилье. Спрос на загородное жилье зависит от месторасположения. Количество жилых помещений характеризуется по 20–30 показателям, включающим размер кухни, наличие балкона (лоджии), планировку комнат, санузла, вид из окон и т. д. На рынке жилой недвижимости выделяют: рынок комнат, рынок квартир в многоквартирных домах, рынок коттеджей и пр.

Рынок нежилых помещений, или рынок коммерческой недвижимости, гораздо меньше, чем рынок жилья, количество проводимых здесь операций невелико, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке. На рынке коммерческой недвижимости преобладают сделки аренды, а не купли-продажи, как на рынке жилья. На рынке нежилых помещений по функциональному назначению выделяются четыре основных сегмента, которые достаточно развиты: производственных, складских, офисных и торговых объектов, общая характеристика которых базируется на местоположении, площади, качестве помещения, сроках аренды, цене или арендной плате и других факторах.

Рынок офисных помещений (административная недвижимость). Прежде всего, недвижимость офисного назначения можно условно разделить на две группы: специализированную и неспециализированную. К *специализированной офисной недвижимости* относятся объекты, специально спроектированные и построенные (реконструированные) для обеспечения функциональной среды офисного назначения. К *неспециализированной офисной недвижимости* относятся здания, приспособленные для выполнения офисной функции (бывшие объекты общественно-административного и бытового назначения, проектные и научно-исследовательские институты и т. д.), а также встроенные помещения в зданиях любого назначения, в том числе жилого.

На рынке офисов сформировалось три основных сектора:

1. Престижные офисы, соответствующие мировым стандартам для административных помещений. Арендная ставка в таких помещениях высокая.

2. Офисы, находящиеся в хорошо отделанных и оборудованных помещениях, а иногда и в качественно отремонтированных квартирах

рах большого размера, переведенных в разряд нежилых помещений. Арендные ставки здесь приемлемы для успешно работающих организаций, на этом секторе наблюдается активный спрос, который постоянно растет.

3. Помещения без отделки, ремонта и сопутствующих услуг в зданиях государственного нежилого фонда, государственных и частных предприятий; арендные ставки в таких помещениях относительно невысокие.

К основным показателям полезности товара на рынке офисной недвижимости, в том числе определяющим его ценовое позиционирование, можно отнести: местоположение; техническое состояние здания, коммуникации, средства связи; инфраструктуру района, транспортное сообщение; характеристики объемно-планировочных решений; адекватность парковки; уровень безопасности; качество управления недвижимостью. Выделяются четыре основных класса объектов офисного назначения: А (самый высокий); В (средний); С (ниже среднего); D (самый низкий).

Рынок торговых помещений. Главным фактором успешной деятельности предприятий торговли является выгодное месторасположение, именно оно определяет объем товарооборота. Наибольшим спросом пользуются торговые помещения, расположенные рядом с главными транспортными узлами, станциями различных видов сообщения. В силу специфики ценообразования, классификация торговой недвижимости в большей степени ориентирована на формат торговли, размер и экономическое местоположение, чем на конструктивные особенности.

По аналогии с офисной недвижимостью торговую недвижимость условно можно разделить на две категории:

- 1) недвижимость отдельного предприятия торговли с собственным производственно-технологическим процессом;
- 2) недвижимость группы предприятий торговли, объединенных одним архитектурно-строительным решением (местоположением).

Рынок складских помещений. Склады – это здания, сооружения и разнообразные устройства предназначенные для приемки, размещения и хранения, поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Складская недвижимость функционально должна обеспечивать успешное решение логистических задач, в том числе хранение и обработку товарно-мате-

риальных ценностей. Соответственно, потребительские качества складской недвижимости полностью определяются требованиями современных технологий хранения и обработки, в том числе обеспечивающих специальные условия хранения, автоматизацию складской деятельности, таможенную обработку, фасовку и т. д. Ставки арендной платы на рынке складских помещений дифференцированы в зависимости от степени оборудованности склада, его месторасположения, удаленности от транспортных узлов.

В зависимости от класса склады делятся на четыре вида: А, В, С, D. Класс склада определяется в зависимости от следующих параметров: конструктивно-планировочных решений, наличия и состояния инженерных систем, местоположения и транспортной доступности, площади застройки территории, прилегающей территории.

Рынок промышленной (производственной) недвижимости. На данном рынке обращаются промышленные здания и сооружения. Требования к производственным помещениям зависят от специфики и технологии производства, требований по пожарной и экологической безопасности, санитарно-техническому состоянию.

2.3. Субъекты (участники) рынка недвижимости

2.3.1. Основные участники рынка недвижимости

Участники рынка недвижимости – это группа лиц или предприятий (организаций), которые вступают в экономические отношения друг с другом с целью осуществления операций с недвижимостью.

Субъекты рынка недвижимости осуществляют деятельность различного характера. К ней относятся:

– *посредническая деятельность* – профессиональная подготовка и организация встреч покупателей и продавцов, установление связей между ними, предоставление возможностей для альтернативного выбора объекта недвижимости в конкурентных условиях;

– *регулирующая деятельность* – в рамках функционирования рынка недвижимости происходит перераспределение ресурсов по сферам предпринимательской деятельности с целью наиболее полного удовлетворения общественных потребностей;

– *ценообразующая деятельность* – определение равновесия цен на объекты недвижимости, которые отражают соотношения между платежеспособным спросом и объемом предложений;

– *инвестиционная деятельность* – привлечение свободного капитала юридических лиц, накоплений и сбережений физических лиц для перехода из пассивной формы в активную;

– *конкурентная деятельность* – организация добросовестной конкуренции между участниками рынка недвижимости и ограничение их воздействия на общие условия рыночной деятельности;

– *информационная деятельность* – сбор, анализ и распространение достоверной информации, позволяющей продавцам и покупателям принимать решения о продаже и покупке объектов недвижимости;

– *социальная деятельность* – определение места и роли участников рынка недвижимости в рыночной деятельности и обществе в целом, что способствует улучшению социальных отношений между ними.

В зависимости от позиции на рынке недвижимости всех его участников можно условно объединить в три группы:

1. *Продавцы (арендодатели)* – это любые юридические и физические лица, имеющее право собственности на объект недвижимости, либо уполномоченные ими лица на осуществление сделок с недвижимостью, включая государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

2. *Покупатели (инвесторы, арендаторы)* – главные субъекты рынка недвижимости, вкладывающие собственные, заемные или привлеченные средства. Ими также могут быть физические и юридические лица, которые могут действовать самостоятельно или через представителей, а также органы государственного управления, имеющие право на данную операцию в соответствии с законодательством. Именно для покупателей функционирует рынок недвижимости.

3. *Обслуживающие инфраструктурные организации* – профессиональные участники рынка, обеспечивающие его функционирование в соответствии с установленными в стране нормами. Их состав определен перечнем процессов, протекающих на рынке недвижимости с участием государственных органов, и перечнем законных видов деятельности коммерческих структур. В связи с этим выделяют не менее двух категорий профессиональных участников: институциональные и неинституциональные.

Характер взаимоотношений между перечисленными группами достаточно сложный и не всегда прямой, поскольку какой-либо участник может выступать посредником от группы. Также специ-

фика использования различных видов недвижимости накладывает отпечаток на характер процессов, протекающих на каждом сегменте рынка, динамику цен и арендных ставок.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени с целью защиты прав участников рынка, а также для обеспечения юридического сопровождения сделок с объектами недвижимости, относятся:

- органы государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ними (подробнее в п. 1.6.2.);
- органы регулирования землепользования, занимающиеся инвентаризацией земель, созданием земельного кадастра, зонированием территории;
- республиканские и местные органы архитектуры и строительства;
- органы экспертизы градостроительных, архитектурных и строительных проектов, обоснований инвестирования в строительство;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
- органы технической, пожарной, санитарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
- проектировщики, эксперты, строители и монтажники строительных и транспортных сетей, государственных зданий и сооружений, специалисты по их технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;
- нотариусы – уполномоченные должностные лица, совершающие нотариальные действия в соответствии со своей компетенцией, например, удостоверение сделок.

К *неинституциональным участникам* относятся юридические или физические лица, осуществляющие коммерческую деятельность (работы, услуги) на рынке недвижимости в соответствии с законодательством. Действия этих участников рынка подчинены ожидаемым доходам, которые зависят от прогнозных тенденций использования или реализации объектов недвижимости. К ним относятся:

1. *Инвесторы* – это лица (юридические и физические лица, иностранные граждане и лица без гражданства), осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь. Инвестиции – любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие ин-

вестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными законодательством, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [10].

2. *Застройщики (заказчики)* – юридические или физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, финансирующие возведение, реконструкцию, реставрацию, ремонт, благоустройство объекта, снос, осуществляющие строительную деятельность самостоятельно либо с привлечением инженера (инженерной организации), с привлечением или без привлечения подрядчика для выполнения отдельных видов работ на основании заключенного договора [9].

3. *Инженеры (инженерные организации)* – юридические лица или индивидуальные предприниматели, привлекаемые заказчиком, застройщиком для оказания инженерных услуг в строительстве в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и договором на оказание инженерных услуг [9].

4. *Подрядчики* – юридические лица или индивидуальные предприниматели, имеющие право на осуществление архитектурной, градостроительной и строительной деятельности и заключившие договор строительного подряда с заказчиком, застройщиком, инженером (инженерной организацией) в целях осуществления этой деятельности [9].

5. *Руководители (управляющие) проектов*, осуществляющие общее планирование, координацию и контроль реализации проекта от начала до его завершения с целью удовлетворения требований Заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения, а также завершения строительства в заданный срок в рамках утвержденной сметной документации и в соответствии с установленными стандартами качества [9].

6. *Изготовители и поставщики* строительных материалов и иного ресурсного обеспечения строительства.

7. *Агенты по недвижимости и риэлтеры*, оказывающие посреднические услуги продавцам (арендодателям) и покупателям (арендодополучателям) при совершении сделок с объектом недвижимости (подробнее в п. 2.3.1).

8. *Страховщики (страховые организации)* – коммерческие организации, созданные для осуществления страховой деятельности, имеющие специальное разрешение (лицензии) на ее осуществление.

9. *Управляющие недвижимостью*, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости.

10. *Оценщики*, оказывающие услуги по независимой оценке объектов недвижимости для определения его стоимости. Оценщик – это аттестованное в законодательном порядке физическое лицо, проводящее независимую оценку лично как индивидуальный предприниматель либо в качестве работника юридического лица или индивидуального предпринимателя.

11. *Кредитно-финансовые организации*, занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости (банки, лизинговые компании и другие).

12. *Аналитики*, занимающиеся исследованием рынка недвижимости (подробнее в п. 2.7).

13. *Участники фондового рынка*, занимающиеся выпуском (эмиссией) и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищных облигаций, закладных при ипотечном кредитовании и других). Ценной бумагой является документ (либо совокупность определенных записей), удостоверяющий имущественные и неимущественные права с соблюдением установленной формы и (или) обязательных реквизитов.

14. *Маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе*, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке недвижимости.

15. *Специалисты по информационным технологиям*, обслуживающие рынок недвижимости.

16. *Информационно-аналитические издания* и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости.

17. *Юристы*, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости.

18. *Специалисты в области обучения* и повышения квалификации персонала.

19. *Сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений* рынка недвижимости.

20. Другие специалисты.

2.3.1. Риэлтерская деятельность

Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь – это посредническая деятельность коммерческой организации по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров на строительство (в том числе доленое), купли-продажи, мены, аренды, иных сделок с объектами недвижимости, правами на них (за исключением организации и проведения аукционов и конкурсов), в том числе [12]:

- консультационные услуги по сделкам с объектами недвижимости;
- представление информации о спросе и предложении на объекты недвижимости;
- подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости;
- организация и проведение согласования условий предстоящей сделки;
- помощь в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Вышеперечисленные услуги, составляющие риэлтерскую деятельность, являются *риэлтерскими услугами* и относятся к лицензируемым видам деятельности в качестве составляющих юридических услуг. Осуществление юридических услуг без лицензии запрещается. Исключение сделано для территориальных организаций (агентств) по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, которые вправе осуществлять риэлтерскую деятельность одновременно с деятельностью по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Риэлтерская организация – коммерческая организация, осуществляющая риэлтерскую деятельность [12].

Риэлтерская организация, помимо риэлтерской деятельности, в установленном порядке вправе дополнительно осуществлять следующие виды деятельности:

- рекламную и издательскую деятельность в сфере недвижимости.
- деятельность по оценке стоимости объектов гражданских прав (предприятий как имущественных комплексов, капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машиномест, земельных участков).

При этом риэлтерская организация вправе рекламировать только свою деятельность, размещать информацию об объекте недвижимости только с согласия потребителя после заключения договора на оказание риэлтерских услуг. В рекламе не допускается использовать слова в превосходной степени или иные слова, создающие впечатление о преимуществе объекта недвижимости перед другими.

Государственные коммерческие организации, осуществляющие риэлтерскую деятельность, также вправе оценивать стоимость иных объектов гражданских прав, находящихся в государственной собственности, в соответствии с законодательством об оценочной деятельности.

Для риэлтерских организаций введено требование о наличии договора обязательного страхования ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением. Речь идет об обязательном виде страхования, объектом которого являются имущественные интересы страхователя, связанные с причинением вреда потребителю в связи с осуществлением риэлтерской деятельности (неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору на оказание риэлтерских услуг)

Штат риэлтерской организации включает:

– специалистов по риэлтерской деятельности – риэлтеров и агентов по операциям с недвижимостью. Количество агентов не может превышать количество риэлтеров более чем в три раза.

– технический и вспомогательный персонал – работники, выполняющие трудовые функции по организационному, материально-техническому обеспечению деятельности по оказанию юридических услуг.

Риэлтер – работник риэлтерской организации, имеющий свидетельство об аттестации риэлтера, выданное в установленном законодательством порядке, и оказывающий все риэлтерские услуги от имени этой риэлтерской организации [12].

Для работы в качестве риэлтера в риэлтерской организации физическое лицо должно иметь свидетельство об аттестации риэлтера, выдаваемое Министерством юстиции в порядке, им установленном, сроком на пять лет и может быть продлено на указанный срок неоднократно. Документом, подтверждающим полномочия риэлтера (наряду со свидетельством об аттестации), является идентификационная пластиковая

карточка риэлтера. Министерство юстиции Республики Беларусь ведет учет свидетельств в Реестре риэлтеров Республики Беларусь.

В штате риэлтерской организации со штатной численностью, за исключением технического и вспомогательного персонала, 30 и более работников должно состоять не менее пяти риэлтеров, от 20 до 30 работников – не менее четырех риэлтеров, от 10 до 20 работников – не менее трех риэлтеров, до 10 работников – не менее двух риэлтеров. В штате обособленного подразделения риэлтерской организации должен состоять как минимум один риэлтер.

Агент по операциям с недвижимостью – работник риэлтерской организации, не имеющий свидетельства об аттестации риэлтера, оказывающий отдельные риэлтерские услуги от имени этой риэлтерской организации [12].

От имени риэлтерской организации агенты вправе оказывать только следующие риэлтерские услуги:

- представление потребителю информации о спросе и предложении на объекты недвижимости;
- подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, участия в строительстве объекта недвижимости;
- помощь риэлтеру в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

При исполнении служебных полномочий в части оказания помощи риэлтеру агент вправе под руководством и по поручению риэлтера выполнять и другие законодательно определенные функции.

Потребитель услуг риэлтерской организации – юридическое или физическое лицо, которое имеет намерение обратиться за оказанием риэлтерских услуг, либо лицо, которому риэлтерская организация оказывает риэлтерские услуги [12].

Предоставление потребителям риэлтерских услуг осуществляется риэлтерской организацией на основании договора на оказание риэлтерских услуг, заключаемого в письменной форме и составляемого не менее чем в двух экземплярах. Один из них выдается потребителю, а второй остается в риэлтерской организации. К оформлению договора на оказание риэлтерских услуг применяются требования, определенные гражданским законодательством для договора возмездного оказания услуг.

В договоре на оказание риэлтерских услуг указываются:

- предмет договора (с указанием, какие именно риэлтерские услуги обязуются оказать);
- номер лицензии риэлтерской организации, дата ее выдачи, срок действия и наименование органа, выдавшего эту лицензию;
- сведения о заключении договора обязательного страхования;
- обязанности риэлтерской организации и потребителя;
- порядок оплаты риэлтерских услуг и форма расчетов;
- срок действия договора;
- условия расторжения договора;
- ответственность сторон, порядок и сроки возмещения расходов сторонами;
- порядок разрешения споров;
- адреса и реквизиты сторон;
- перечень документов, переданных риэлтерской организации на момент подписания договора;
- иные условия по соглашению сторон.

В предмете договора на оказание риэлтерских услуг необходимо указывать, какие именно риэлтерские услуги обязуется оказать исполнитель.

Договор на оказание риэлтерских услуг по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров купли-продажи объектов недвижимости должен содержать условие оплаты риэлтерских услуг в процентном отношении от стоимости объекта недвижимости. Оплата риэлтерских услуг осуществляется потребителем по законодательно установленным тарифам. Оплата осуществляется продавцом объекта недвижимости в соответствии с договором на оказание риэлтерских услуг.

В договоре на оказание риэлтерских услуг при приобретении объекта недвижимости также должны предусматриваться обязательство риэлтерской организации на определение перечня лиц, имеющих права в отношении объекта недвижимости, и информирование потребителя о наличии таких лиц и их правах.

В договоре на оказание риэлтерских услуг дополнительно должны быть отражены:

1. При наличии обязательства риэлтерской организации выполнить подбор варианта сделки с объектом недвижимости: описание объекта недвижимости и указание его ориентировочной стоимости

(в случае если потребитель является собственником (владельцем) объекта); требования к объекту недвижимости (в случае если потребитель является приобретателем прав на объект) с обязательным указанием предполагаемого месторасположения объекта недвижимости, количества комнат (в том числе изолированных), предполагаемой площади (общей, жилой), ориентировочной и предельной стоимости объекта; порядок осмотра объекта недвижимости (обеспечение транспортом для доставки потребителя к месту осмотра и другие).

2. При наличии обязательства риэлтерской организации выполнить подготовку документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости: порядок осуществления платежей (государственная пошлина, платежи за регистрацию прав, за изготовление технической документации и другие) при осуществлении сделки с недвижимостью; сроки, необходимые для удостоверения и регистрации сделки с недвижимостью.

В договоре на оказание риэлтерских услуг указываются обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные), при которых ответственность сторон не наступает.

Дополнительно к договору рекомендуется оформлять пакет документов, включающий акт ознакомления потребителя с документами по вопросам оказания риэлтерских услуг; протокол согласования стоимости риэлтерских услуг; акт сдачи-приемки оказанных риэлтерских услуг; акт передачи риэлтерской организации документов; акт осмотра предлагаемых объектов недвижимости и др. В акте осмотра объекта недвижимости следует указать наличие и состояние основных элементов объекта недвижимости, а также имущество, находящееся в объекте недвижимости, которое продавец передает в собственность покупателя вместе с этим объектом недвижимости, а также имеющиеся недостатки (дефекты) объекта недвижимости [14].

Риэлтерская организация обязана проверить подлинность и правильность оформления всего комплекта документов для обеспечения защиты потребителей риэлтерской услуги от совершения сделки, которая впоследствии может быть признана недействительной.

Риэлтерская организация обязана обеспечивать конфиденциальность информации, полученной в процессе предоставления риэлтерских услуг потребителю. Обязанность соблюдения конфиденциальности остается в силе после завершения отношений между риэлтерской организацией и потребителем.

2.4. Спрос и предложение на рынке недвижимости

Основными факторами, регулирующими рынок любых товаров и услуг, являются спрос и предложение, в результате взаимодействия которых создается рынок продавцов или рынок покупателей. Основная движущая сила развития рынка – конкуренция среди продавцов – действует и на рынке недвижимости, что ведет к регулированию спроса и предложения.

Спрос – это количество объектов недвижимости и права на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени. Спрос на объекты недвижимости формируется под влиянием многих факторов: экономических, социальных, политических, природно-климатических, уровня развития инфраструктуры и др. Спрос характеризует уровень платежеспособности покупателей.

Предложение – это количество объектов определенного вида недвижимости, которые собственники готовы продать по определенным ценам за определенное время. На рынке недвижимости, в силу длительности создания объектов, предложение не может формироваться исходя только лишь из тенденций изменения спроса.

В одно и то же время на конкретном сегменте рынка недвижимости обычно действует ограниченное число покупателей и продавцов. Высокие цены на недвижимость определяют уровень покупательной способности, поэтому рынки недвижимости чутко реагируют на изменение многих экономических факторов, которые влияют на спрос и предложение на рынке недвижимости, например:

- 1) инфляция и ее тенденции (фактор ожидания);
- 2) нормы прибыли в других отраслях экономики;
- 3) уровень денежных доходов населения;
- 4) условия и объемы кредитования, их доступность;
- 5) налогообложение (налоговые ставки);
- 6) размер сбережений в банковских учреждениях и «на руках»;
- 7) стоимость иных объектов инвестирования (драгоценные металлы, ценные бумаги, банковские вклады и иное);
- 8) уровень обеспеченности населения жильем;
- 9) изменение стоимости стройматериалов и рабочей силы;
- 10) уровень урбанизации (процесса роста городов и увеличение удельного веса городского населения) и ее динамика;

11) уровень потребительских запросов и потребительской культуры, изменения во вкусах и предпочтениях населения;

12) колебания деловой активности и доходов предприятий;

13) территориальное зонирование и иные административные ограничения;

14) изменения в численности населения, в соотношениях между различными слоями населения, уровень миграции;

15) экологические изменения.

На предложение недвижимых товаров влияет действие закона редкости и ограниченности: чем выше редкость товара, тем выше цена. Ограниченность порождает не отсутствие возможности приобретения недвижимости, а необходимость более высоких затрат (вопрос в их соразмерности с характеристиками объекта и отсюда потребность в оценке недвижимости).

В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов: предложения уже существующей (повторно сдаваемой) недвижимости и предложения новой (сдаваемой впервые) недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. В то же время основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости.

Изменение предложения на рынке недвижимости может быть реализовано за счет:

– строительства новой или реконструкции существующей недвижимости;

– за счет изменения существующих прав на недвижимость без физического изменения недвижимости.

Для увеличения предложения требуется планирование на долгосрочный период. Далее если цены повысились, предложение нельзя увеличить очень быстро. При этом трудно уменьшить предложение недвижимости. Если было создано слишком много объектов одного конкретного типа, то предложение останется невостребованным или низким на протяжении продолжительного периода. В этой ситуации собственнику трудно рассчитывать на продажу недвижимости по желаемой цене, а у покупателя появляется возможность поторговаться, поскольку цены остаются низкими или продолжают падать. При этом даже если цена существенно снизится, то это не означает, что спрос на недвижимость также существенно возрас-

тет. Причина этого в том, что цены на недвижимость, как правило, многократно превышают уровень доходов большинства населения, поэтому снижение или повышение цены на проценты или даже десятки процентов серьезно не может повлиять на уровень спроса.

Финансовые возможности предприятий, кредитных учреждений, наличие других источников, в том числе бюджетных средств, то есть возможности других инвесторов для инвестиций в недвижимость, могут оказать конкурирующее влияние на рынок недвижимости по увеличению количества предложения, а увеличение объемов и масштабов строительства может изменить внешнее окружение уже существующих объектов недвижимости как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие *ожиданий* продавцов (собственников) объектов недвижимости и покупателей (арендаторов) по отношению друг к другу. Основным фактором, влияющим на несоответствие ожиданий собственников и покупателей, является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости. Например, при одновременно возрастающей информации о непрерывном повышении спроса собственники объектов недвижимости завышают их стоимость, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен.

Первичный и вторичный рынки влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат. Нижняя граница цены на первичном рынке определяется уровнем затрат на строительство. При этом сложно как уменьшить, так и увеличить предложение, так как в строительный процесс вовлечен ряд организаций, каждая из которых заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов. Также невозможно быстро увеличить предложение – процесс создания объектов недвижимости занимает продолжительное время.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации как на национальном, так и на региональном уровне. Возможности реагирования на изменения этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны. Так, при падении спроса на недвижимость вторичный рынок может достаточно гибко реагировать сокращением предложения и снижением цен, при кото-

ром нижняя граница определена ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием уровня его доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

Когда предложение и спрос сбалансированы, рыночная цена обычно отражает стоимость (затраты) производства. Если рыночные цены выше стоимости производства, то будут вводиться новые объекты недвижимости, и так до тех пор, пока не наступит равновесие. Если рыночные цены ниже стоимости производства, новое строительство замедлится или остановится до момента повышения спроса и, соответственно, роста рыночных цен.

С точки зрения бизнеса недвижимость, включающая землю, здания и сооружения, является фактором производства. Спрос на него будет определяться его потенциальной возможностью производить товары и услуги в сочетании с другими факторами производства. Следовательно, спрос на товары и услуги, через свое влияние на спрос помещения, будет влиять на арендную стоимость. Другими словами, величина арендной платы является производной от доходности конкретного использования недвижимости, а не наоборот. Уровень спроса будет определяться потребностями арендаторов, занимающихся поиском площадей для аренды, а уровень предложения – количеством площадей для сдачи в аренду.

Структура спроса и предложения в секторе аренды (найма) жилой недвижимости постоянно меняется. Например, спрос на квартиры неоднороден: одни наниматели готовы платить за место, другие – за современные удобства, комфорт. На рынке аренды загородных домов спрос отражает предложение, однако доход от сдачи их в аренду невелик, поэтому инвесторы в целом не заинтересованы.

Время, за которое происходят сделки с недвижимостью (торги, купля-продажа), также свидетельствует об устойчивости рынка. Когда период реализации объекта недвижимости возрастает, это говорит о снижении ликвидности рынка, конечно, при допущении, что цены установлены на разумном конкурентном уровне.

Непосредственным показателем низкого уровня ликвидности является длительность *времени экспозиции объекта* на рынке – время от момента предоставления объекта недвижимости на рынок до даты совершения сделки с ним. На рынке жилья время экспозиции составляет от 3–4 недель до 2–3 месяцев, на рынке коммерческой

недвижимости – до 4–6 месяцев даже при установлении цены на уровне рыночных. Если же цена завышена, то период продажи или сдачи в аренду (найма) может продолжаться неопределенно долго (1–2 года). При этом время экспозиции прямо зависит от уровня цены. Нередко по настоянию продавца цена может быть установлена существенно выше рыночной. В этом случае превышение сроков продажи над разумным для данного вида недвижимости является важным аргументом для убеждения клиента в необходимости снижения цены.

Важным инструментом снижения периода экспозиции является продуманная и широкая рекламная кампания, в необходимости которой должен быть убежден и потребитель. Время экспозиции (точнее, его динамика – увеличение или уменьшение) является одним из важных индикаторов рынка, наблюдение за которым может помочь предвидеть расширение или сжатие рынка.

Медленная реакция спроса и предложения на изменение цен, длительность создания объектов недвижимости ведут к несбалансированности спроса и предложения на рынке – предложение, как правило, превышает спрос. Для продажи недвижимости необходимы особые усилия по поиску покупателей, что требует участия профессионалов.

В принципе, на рынке жилой недвижимости возможны три варианта соотношения спроса и предложения:

1. *Спрос превышает предложение*: цены на рынке растут, наблюдается быстрая реализация предлагаемых объектов недвижимости, формируются спекулятивные цены. Данный рынок можно назвать рынком продавца. Как правило, в момент бурного роста цен покупатели торопятся приобрести недвижимость, пока она не подорожала еще больше. Поэтому «сметают» все предложения, не особенно обращая внимание на характеристики и качество. В этот период покупатели не заинтересованы даже в юридической чистоте вопроса. Он характеризуется предварительными инвестиционными мероприятиями и, как следствие, востребованы проекты по созданию новых объектов недвижимости в основном на первичном рынке (строительство). В результате повышения спроса на новое жилье строительство достигает максимума и рынок характеризуется ростом цен на объекты строительства. Длительный и интенсивный рост цен вносит нестабильность в систему рынка недвижимости.

2. *Спрос и предложение равны*: в результате рыночных сделок формируется справедливая равновесная рыночная цена объекта недвижимости, которая находится в относительной стабильности в определенном промежутке времени. Стабилизация цен вносит определенность на рынке недвижимости, когда продавцы и покупатели могут планировать свои действия, в том числе и длительные.

3. *Предложение превышает спрос*: цены падают, возникает стагнация рынка. Происходит перепроизводство строительной продукции. В период спада и последующего оживления рынка недвижимости наблюдается снижение покупательной способности населения и возможностей инвесторов (спроса). Количество экспонируемых объектов на рыночных площадках стремительно увеличивается (особенно на оживленном рынке) и собственнику объекта недвижимости сложно его продать без убытков. Данный рынок можно назвать рынком покупателя. В этом случае важны причины снижения. Снижение цен, вызванное финансовыми потрясениями, приводит к нестабильности – продавцы торопятся продать объекты недвижимости, а покупатели ждут дальнейшего снижения цен. Такая ситуация на рынке недвижимости ведет к снижению доходности строительных и риэлтерских организаций, предприятий промышленности строительных материалов и других предприятий, обслуживающих этот рынок, а снижение цен, вызванное технологическими улучшениями, снижающими уровень затрат на создание объектов недвижимости, идет только на пользу. С течением времени экономическая ситуация стабилизируется, спрос увеличивается, происходит «поглощение» уже созданных объектов недвижимости и наступает оживление (восстановление) рынка недвижимости.

В целом на рынке недвижимости есть устойчивые общие правила: если существует избыток предложения или недостаток спроса, то уровни цен и арендной платы снижаются. При этом в одной и той же рыночной ситуации спрос обычно более изменчив, чем предложение, и легче реагирует на изменения цен. Цены возрастают, когда спрос превышает предложение. Спрос только тогда создаст стоимость, когда ограничено предложение.

Рынок недвижимости показывает изменения объема денежной массы, процентных ставок, изменения в финансовых возможностях и инвестиционных намерениях собственников и пользователей и другие факторы, которые могут влиять на характер спроса.

Соотношение между ценами на жилую недвижимость (обычно в расчете используется площадь стандартной квартиры) и годовым доходом ее потенциальных приобретателей (домохозяйства) носит название *коэффициента доступности жилья* (принятый по базовой методике Программы ООН-Хабитат по развитию населенных пунктов). Коэффициент доступности показывает, сколько лет потребуется такому домохозяйству для приобретения жилья при существующем у нее уровне дохода. В развитых странах величина этого коэффициента колеблется в пределах 5–10 : 1. Как видно, даже в экономически развитых странах приобретение жилья требует гораздо больше средств, чем доход потребителя. Именно в связи с этим и возникает потребность развития различных форм кредитования.

Взаимодействие спроса и предложения является следствием взаимодействия участников рынка недвижимости: производителей и потребителей или продавцов и покупателей, а также арендодателей и арендаторов. Такое взаимодействие определяет цены. *Цена* – это факт, отражающий, сколько было затрачено на покупку объекта. Предложение и спрос не всегда диктуют цену, по которой происходит смена собственника. Особую роль в установлении продажных цен играют умение согласовать условия сделки, количество и профессионализм участников, условия кредитования и другие факторы.

2.5. Ценообразование на рынке недвижимости

Важнейшей экономической характеристикой любого объекта недвижимости является его стоимость. От ее уровня зависит, будет ли готов покупатель приобрести тот или иной объект, согласится ли продавец на продажу.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, был бы согласен продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, был бы согласен его приобрести. При этом предполагается, что стороны, располагая всей необходимой информацией, действуют разумно, без принуждения, а на проведение сделки не влияют какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Рыночная стоимость, определенная таким образом, является предметом для торга и содержит диапазон

колебаний как в сторону повышения, так и понижения. То есть это наиболее вероятная цена, по которой объект недвижимости может быть продан на рынке в условиях конкуренции.

Цена объекта недвижимости – это цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости. Цена сделки может существенно отличаться от рыночной стоимости. В цене концентрируется большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, правовой, хозяйственной и социальной политики государства в области, например, жилищного строительства и т. д. При этом цены на недвижимость, сходную по потребительским качествам, не являются едиными.

Высокая стоимость на объекты недвижимости, длительный срок экономической жизни, прогнозируемость генерируемых недвижимостью доходов и рисков являются объективными предпосылками использования для сделок заемных средств. Поэтому возможность финансирования за счет кредита на экономически выгодных условиях влияют на решение о покупке недвижимости и, в конечном счете, на активность на рынке недвижимости.

Цена объекта недвижимости отражает целый ряд характеристик объекта недвижимости. Каждая из них вносит свой вклад (который может быть и отрицательным) в цену объекта, что должно быть учтено в процессе согласования цены при переговорах по сделке. При определении цены объекта недвижимости должно быть учтено влияние на нее физических (функционального назначения, использованных при строительстве материалов, конструктивных особенностей, состояния и пр.), экономических (затрат на ремонт и эксплуатацию, возможных доходов, налогов и пр.) и юридических (состава и качества прав на объект) характеристик объекта.

На современном рынке недвижимости существуют очень разные товары, продавцы и покупатели, и в пересчете на душу населения сравнительно редкие сделки. Следовательно, будет существовать и достаточно большая неопределенность в цене, по сравнению с другими рынками. Возможности адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям более низкая, чем у других рынков.

Недвижимость связана с целым рядом различных меняющихся характеристик, которые и определяют факторы, влияющие на ее стоимость, и, соответственно, требующие их учета аналитиками и

оценщиками недвижимости. Следует отметить следующие особенности в формировании цен на рынке недвижимости:

1. *Распределение существующих объектов недвижимости и прав на них.* Одной из главных особенностей рынка недвижимости является то, что в ответ на большое разнообразие потребительских предпочтений создаются различные виды интересов или прав на недвижимость. Каждому виду права соответствует комплекс последствий (результатов, ограничений) владения им, что и представляет интерес для участников рынка. Именно за счет возможности образования новых интересов рынок недвижимости успешно функционирует, отражая ценовыми изменениями потребительские предпочтения и предлагаемые рынком решения для их удовлетворения, то есть соотношение спроса и предложения на различные интересы. Изменение спроса на недвижимость является результатом ожидания изменений будущих доходов потребителей (цены конечного продукта, законодательных ограничений, роста инфляции), порядка налогообложения, социальных предпочтений населения и т. д.

2. *Отсутствие точной информации о ценах.* На рынке недвижимости факты и цены сделок не становятся моментально (если вообще) доступными и известными всем участникам рынка. На рынке присутствует дефицитность и недостаточность информации о состоянии рынка, поведении других участников рынка, активности на рынке, качестве товара, цене предложения и сделках для конкретной недвижимости или подобных объектов недвижимости, нерегулярность получения информации продавцами и покупателями по мере потребности в ней (учитывая, что многие покупатели настаивают на неразглашении сведений о сделке), а также наличие факта, что некоторые сделки осуществляются исходя из соображений, не всегда связанных с ценой. Пользуясь дефицитом информации о ценах или арендных платах, продавец в сделке может достигнуть цены, которая существенно выше рыночного уровня.

Нередки ситуации наличия большого количества посредников в «цепочке» сделок купли-продажи: тот, кто создал объект недвижимости, продает его не покупателю, а такому же продавцу (хотя по отношению к первому участнику данной «цепочки» он является покупателем). Тот, в свою очередь, перепродает ее другому продавцу, и только спустя какое-то время объект недвижимости доходит до конечного потребителя.

3. *Неоднородность продукта.* Сложность и многообразие прав в совокупности с уникальными физическими характеристиками каждого объекта являются одной из главных причин несовершенства рынка недвижимости. Некоторые ценообразующие характеристики объектов, такие как материал стен, год постройки, размеры, общее состояние и условия сделки, могут быть известны. Но детали конструктивных особенностей, местоположение и другие факторы, что в конечном счете и будет определять ценовой уровень, могут быть выявлены и проанализированы только профессиональным участником рынка. В силу уникальности объектов недвижимости и неповторимости ситуации конкретной сделки на рынке недвижимости цена, складывающаяся в данной сделке на объект недвижимости, – явление во многом индивидуальное. Из этого следует, что известные цены на похожие объекты могут служить только ориентиром. В процессе переговоров первоначальные представления о цене могут быть скорректированы как в сторону увеличения, так и уменьшения.

4. *Отсутствие мобильности.* В силу неперемещаемости объекта недвижимости он может быть осмотрен только на месте его расположения. Цена одинаковых домов в разных районах города будет различной. Только за счет фактора местоположения цена 1 кв. м помещений может быть на 20–40 % выше, чем в других районах. Кроме того, у каждого покупателя (инвестора, арендатора) существуют собственные, личные предпочтения и основания, определяющие уникальную привлекательность того или иного объекта недвижимости. На цену также влияют развитость и перспектива развития инфраструктуры, которые могут частично компенсировать недостатки месторасположения или наоборот в перспективе уменьшить стоимость объекта (например, возможное новое строительство рядом, ухудшение окружающей среды и т. д.). При оказании услуг по купле-продаже недвижимости риэлтеру в своей работе важно уметь находить и использовать данные об изменениях в окружении объектов недвижимости, которые могут повлиять на цену объекта.

5. *Транзакционные издержки,* то есть затраты на проведение сделки на рынке недвижимости. В них входят: затраты на поиск информации об объектах недвижимости, о ситуации на рынке, на вознаграждение услуг профессиональных участников рынка,

проезд, юридическое сопровождение сделки, оплату обязательных платежей и налогов и т. д., что составляет достаточно высокий процент по отношению к сумме сделки. Более того, для совершения сделки требуется существенное время (временные затраты).

Следует иметь в виду, что на рынке недвижимости можно говорить о нескольких видах цены (помимо таких, как цена предложения, цена спроса):

– *цена продавца* – сумма, которую получает продавец от продажи объекта;

– *цена покупателя* – сумма, в которую обходится покупателю приобретение объекта.

При переговорах о цене необходимо точно определить, что включается в цену, кто и какие расходы несет при совершении сделки. Это поможет сохранить определенность в отношениях между сторонами и, следовательно, предупредит возможные недоразумения и конфликты.

Для каждого типа недвижимости существует свой набор факторов, определяющих цену объекта. Профессиональный участник рынка должен понимать, какой набор факторов следует принимать во внимание при определении стоимости на объект недвижимости.

С точки зрения однородности интересов участников рынка и, соответственно, товаров можно выделить четыре специфических сегмента, активно взаимодействующих между собой:

- 1) рынок недвижимости как объекта потребления;
- 2) рынок аренды (найма) недвижимости;
- 3) рынок инвестиций в недвижимость;
- 4) рынок строящейся недвижимости.

На рынке недвижимости *как объекта потребления* товаром является право собственности на объект недвижимости, который должен обеспечить покупателю интересы, прежде всего, связанные с обеспечением жильем и средой для ведения предпринимательской деятельности. Соответственно, данный рынок определяет рыночную стоимость, которая является результатом взаимодействия спроса и предложения на владение, пользование и распоряжение недвижимостью.

На *рынке аренды (найма)* товаром являются интересы прав пользования на недвижимость, соответственно, данный рынок определяет арендную стоимость, которая является результатом взаимодействия спроса и предложения на пользование недвижимостью.

На *рынке инвестиций* в недвижимость цены на инвестиционные интересы определяются взаимодействием спроса и предложения на инвестиции, а товар описывается в терминах доходности и риска.

На *рынке строящейся* недвижимости цены определяются аналогичным образом исходя из взаимодействия предложения и спроса на создание новых или реконструкцию существующих объектов.

Так как на вышеупомянутых сегментах рынка действуют различные участники с различной мотивацией и различными критериями вложения капитала, а спрос и предложение определяются различными факторами, каждый из сегментов требует отдельного анализа для выявления тенденций ценообразования.

Вместе с тем одной из основных причин уникальности рынка недвижимости является тесная взаимосвязь всех основных сегментов. Арендная стоимость интересов пользования определяет доход, а следовательно, и стоимость инвестиционных интересов, которая в свою очередь, определяет уровень активности в строительстве. Таким образом, анализ ценовых тенденций на одном из секторов рынка недвижимости подразумевает одновременный анализ и других секторов, делая такую работу комплексной и требующей понимания особенностей функционирования всего рынка в целом.

Также на стоимость объектов недвижимости влияет не только совокупность характеристик объектов недвижимости, но и характеристики и средний уровень цен в целом в городе, регионе или районе.

К специфическим особенностям города, региона, устанавливающим тот стабильный (хотя и колеблющийся в определенных пределах) уровень цен, который сложится в долгосрочном периоде в изучаемом сегменте рынка недвижимости, относятся:

- административный статус и масштаб города (площадь, количество населения и другое);
- характер промышленного и культурного развития города, наличие экспортно-ориентированных и конкурентоспособных производств;
- удаление от столицы, других крупных центров, границ с соседними государствами, «горячих точек», характер транспортных связей с ними;

- природно-климатические и экологические условия (климат, площадь зеленых насаждений, число предприятий с вредными выбросами в атмосферу, радиоактивная обстановка и т. д.);

- характер и состояние жилого и нежилого фонда (по качеству, размеру и месторасположению, благоустройство, системы коммунальной инфраструктуры и т. д.).

Вторая группа факторов, определяющая темпы изменения цен, арендных ставок, активности рынка, включает:

- социально-экономические условия в городе (регионе), стране, мире;

- характер деловой активности (отечественных и зарубежных инвесторов – потенциальных арендаторов и покупателей объектов коммерческой и жилой недвижимости на рынке города, планы местных властей по поводу выделения земельных участков для строительства объектов недвижимости и другое);

- состояние законодательной базы регулирования рынка (как на республиканском, так и на местном уровне) и его инфраструктуры (количество риэлтерских, оценочных и других организаций и характер их взаимодействия с органами управления, наличие специализированных изданий, учебных заведений и другое);

- характер политики местных властей относительно привлечения инвесторов, развития конкурентности на рынке и т. д.

Третья группа факторов – так называемые «нематериальные» факторы: историческая, культурная, эстетическая привлекательность города для проживания и ведения предпринимательской деятельности.

Разнообразные сочетания этих факторов, а тем более их изменение во времени в разнонаправленные стороны, приводят к большому разнообразию сценариев становления рынков недвижимости в различных городах, несинхронности их развития.

2.6. Риски на рынке недвижимости

Риск – это возможность неудач, убытков в предпринимательской деятельности, которые могут повлечь нежелательные последствия, потери, ущерб.

Как известно, любой объект недвижимости имеет юридическую, физическую и экономическую составляющую. При этом любая опе-

рация с недвижимостью происходит в рамках определенных территориальных образований с присущими им административными правилами и процедурами. Соответственно можно выделить следующие источники рыночных рисков:

1. *Юридические риски* обусловлены сложностью и разветвленностью законодательного регулирования рынка недвижимости и потенциальной возможностью возникновения ситуаций, когда будут нарушены интересы собственника (пользователя) недвижимости или иных лиц (возможность утраты права собственности, образования убытков в связи с ошибками при заключении договоров и контрактов, появления претензий третьих лиц, наличие невыявленных обременений объекта и пр.). Специфика экономико-правового оборота недвижимости, многоступенчатость сделок с недвижимостью требуют особого внимания к юридической стороне. Причиной возникновения последующих претензий по сделкам, судебных исков часто является низкий уровень юридического анализа при проведении сделок, невозможность получения полной информации о правовом статусе недвижимости и правах третьих лиц. Тщательность юридического исследования, сотрудничество со страховыми компаниями (в том числе риэлтерских организаций) позволят снизить вероятность этих рисков, предотвратить их значительную часть.

2. *Экономические риски*, возникающие при совершении сделок с недвижимостью, связаны, прежде всего, с изменением рыночной ситуации. Это изменение может проявляться в ряде факторов: в изменении спроса под влиянием снижения деловой активности, доходов населения, условий кредитования; в росте цен на материалы и оборудование; в появлении альтернативных предложений на рынке (например, рост предложения аренды помещений как альтернатива приобретения в собственность); наличие ошибок в позиционировании объекта на рынке, в оценке конкурентной среды, при выборе организационной формы реализации проекта и т. д. Возможность предотвращения или снижения степени вероятности потерь в связи с существованием экономических рисков во многом зависит от глубины проработки принимаемых экономических решений, постоянного изучения ситуации на рынке и пр.

3. *Архитектурно-строительные риски*, как правило, связаны с недостаточно детальной проработкой проектов создания и развития объектов недвижимости, слабостью технической экспертизы

объектов. Например, неправильный выбор места реализации проекта, его несоответствие окружающей застройке, ошибки в конструктивных решениях, неверный выбор материалов, ошибочное определение площади и планировки жилых помещений или иного объекта недвижимости. В эту категорию рисков входят и технологические риски, которые в значительной мере обусловлены спецификой места реализации проектов, строительства.

4. *Административные* риски возникают, например, когда в ходе реализации проектов меняются условия, выполнения которых требуют органы местного управления или власти (реакции населения, требования по выполнению обязательств по развитию городской инфраструктуры, условия подключения к инженерным сетям, введение ограничений функционального использования зданий и т. д.). Поэтому очень важно на стадии получения разрешений на строительство, реконструкцию, перепланировку и других действий добиваться точного определения обязательств, которые должны быть выполнены организатором инвестиционного проекта, и их документального закрепления.

5. *Внешние экономические* риски возникают в любой предпринимательской деятельности, в том числе и на рынке недвижимости, но степень их вероятности существенно зависит от качества деятельности организации, которая и сама может быть источником рисков. В частности, риски могут возникнуть по следующим причинам: недостаточный анализ ситуации на рынке по аналогичным сделкам и проектам; неверное истолкование имеющихся данных; необъективное отношение к данным; необоснованное перенесение прошлого опыта на будущие периоды без учета изменяющейся среды и т. д.

Так, для первичного рынка большое значение имеют экономические, архитектурно-строительные и административные риски; для вторичного рынка существенно важнее и характернее юридические риски. Можно также говорить о различиях в рисках применительно к разным сферам деятельности на рынке недвижимости. В зависимости от уровня принятия решений различают глобальный (общегосударственный) и локальный (риск на уровне предприятия) риск.

На практике все группы рисков взаимосвязаны и часто переплетаются друг с другом. Исключить риски полностью невозможно, некоторые из них необходимо просто принять. Но вполне возможно

существенно снизить степень риска, и здесь может помочь общая схема управления рисками:

- *выявление рисков*, возможных при создании объекта недвижимости, реализации инвестиционного проекта, проведении той или иной сделки или операции с недвижимостью;

- качественный и количественный *анализ рисков* (определение причин рисков и факторов увеличения вероятности их наступления, зон риска, то есть этапов сделки, на которых риск возникает; определение возможных размеров потерь, вызываемых тем или иным риском);

- определение *возможностей снижения* риска и затрат, необходимых для его предотвращения (принять, распределить, переложить риск);

- разработка и осуществление *мероприятий*, позволяющих предотвратить риски, снизить вероятность их наступления или возможный объем потерь;

- *контроль* над проведением необходимых мероприятий, внесение изменений в механизм их реализации.

Задача специалиста состоит в том, чтобы минимизировать возможные риски при проведении сделки, а для этого он должен уделять особое внимание таким вопросам, как юридическая, техническая и экономическая экспертиза и определение стоимости объекта недвижимости.

2.7. Анализ рынка недвижимости

Анализ рынка недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, основной целью которого является обеспечение объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке недвижимости.

Объектом анализа является рынок недвижимости. Предмет анализа – процессы, свойства и закономерности функционирования рынка. При определении целей анализа каждый отдельный исследуемый сегмент рынка необходимо выделить и идентифицировать, учитывая, что рынок в целом, его конъюктура влияют на его отдельные сегменты.

Анализ рынка может проводиться с различными целями и представлять собой элемент других видов деятельности:

- *маркетингового исследования* с целью продвижения конкретного товара, услуги, бренда для достижения успеха на рынке и обеспечение эффективного управления предприятием;

- *оценочной деятельности* с целью обеспечения оценщика данными о рынке для определения рыночной стоимости объекта недвижимости и информирования о ней собственника (пользователя);

- *инвестиционной деятельности* с целью оценки эффективности инвестиционных решений (целесообразность инвестирования в строительство нового объекта недвижимости, определение наиболее доходных сегментов рынка недвижимости в долгосрочном периоде;

- *институционализации* (выявления и введение в научный оборот) общественно полезных явлений и закономерностей рынка (преимущественно выполняется государственными, общественными или научными организациями);

- *анализа и прогнозирования* тенденций развития рынка с самыми общими целями: для выработки риэлтерским сообществом, руководителями риэлтерских организаций и ассоциаций, органами управления стратегических решений по развитию предпринимательства, совершенствованию механизмов функционирования рынка, а также информирование субъектов рынка недвижимости.

Каждая из выделенных целей анализа рынка является самостоятельным направлением деятельности, включающим свой ряд задач. В то же время некоторые из задач являются общими для нескольких направлений. Кроме того, одни направления используют результаты, полученные другими. В этом проявляется взаимосвязь и единство целей анализа рынка.

Потребителями результатов анализа являются:

- физические лица, совершающие сделки на рынке недвижимости;

- законодательные и исполнительные органы государственной власти;

- участники рынка, представляющие интересы государства;

- участники рынка, осуществляющие профессиональную деятельность на рынке недвижимости (риэлтеры, оценщики и т. д.);

- кредитно-финансовые организации (банковские учреждения, страховые компании и другие);

- строительные организации;
- консалтинговые агентства.

Пространственный уровень сбора и анализа информации бывает: самого объекта недвижимости, локальный (микрорайон), городской, региональный, межрегиональный, национальный и международный.

Углубленно анализ рынка недвижимости включает четыре этапа, которые выполняются последовательно и отражают различные уровни деятельности аналитика:

1) *этап создания и наполнения* аналитических баз данных: сбор информации, предварительная обработка информации;

2) *этап мониторинга* рынка: статистическая обработка данных, анализ и оценка текущего состояния показателей, анализ и оценка динамики показателей;

3) *исследование рынка* для выявления основных тенденций: пространственно-параметрических закономерностей изменения показателей, динамических закономерностей изменения показателей, совокупного исследования динамики различных показателей (включая макроэкономические, смежные рынки и другие), а также показателей, не поддающихся статистическому мониторингу;

4) *этап прогнозирования развития* рынка: исследование внешних и внутренних факторов, влияющих на изменение показателей, прогнозирование тенденций изменения показателей.

Наиболее трудоемкими этапами анализа рынка являются первые два, то есть сбор и статистическая обработка информации о рынке. Эти этапы осуществляются на основе стандартизированных форматов по стандартизированным методикам, отчеты выдаются по стандартизированным формам. Этапы исследования закономерностей и прогнозирования тенденций развития рынка отличаются разнообразием детализации и степени обобщения материала. Здесь используются все методы исследования, доступные аналитику, методики и инструменты, степень творческого развития этих методов зависит от знаний и способностей аналитика.

Для эффективного совершения сделок с недвижимым имуществом по каждому объекту необходимо иметь качественную и количественную информацию четырех видов:

1) физические характеристики земельного участка, зданий и сооружений и др.;

2) имущественно-правовое описание: вещные права, ограничения, сервитут;

3) экономические показатели спроса, стоимости, цена и др.;

4) состояние внешней среды (окружение): транспорт, климат, экология, шум, близость «неприятных объектов» и др.

Для обеспечения комплексности анализа рынка рассчитывается определенный набор показателей (индикаторов) состояния рынка, характеризующих:

1) *ценовую ситуацию*: средние за определенный период (например, среднемесячные) цены предложения и сделок (продажи, покупки, аренды) объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, города, дифференцированные по типам объектов и районам и другим признакам, а также обобщенные по совокупности сделок (предложений);

2) *конъюнктуру спроса и предложения*: объем и структура спроса и предложения; общий объем предлагаемых в аренду площадей, доля свободных площадей; ввод в эксплуатацию объектов; соотношение спроса и предложения объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, города, дифференцированные по типам объектов, районам и другим признакам, а также обобщенные по совокупности заявок на покупку и продажу (аренду) объектов;

3) *активность рынка*: число зарегистрированных сделок купли-продажи, аренды, залога на вторичном и первичном рынках; отношение этих величин к объему предложения, спроса, общему объему объектов различных видов в городе (доля объектов в рыночном обороте, доля заполненных арендуемых площадей), города, дифференцированные по типам объектов и районам и другим признакам, а также обобщенные по совокупности сделок;

4) *ликвидность объектов*: максимальное, минимальное или среднее за месяц время экспозиции проданных (сданных в аренду) и непроданных объектов различных видов на вторичном и первичном рынках, города, дифференцированные по типам объектов, районам и другим признакам, а также обобщенные по совокупности сделок;

5) *доступность объектов*: уровень денежных доходов и накоплений, наличие потребностей на конкретные виды объектов и платежеспособности спроса на них, условия и объемы кредитования, возможности государственной поддержки, а также определение ко-

эффициента доступности жилья для населения, в том числе для различных групп по доходности;

6) *предпочтения потребителей на рынке*: доля потребителей в спросе, предпочитающих приобрести объекты недвижимости с заданным диапазоном характеристик по местоположению, качеству, размеру и т. д. (распределение характеристик по предпочтительности в спросе);

7) *инфраструктура рынка*: число зарегистрированных, лицензированных, сертифицированных риэлтерских, оценочных, строительных, информационных организаций, специализированных СМИ, число общественных объединений специалистов различного профиля, предприятий, представляющих услуги по управлению, а также консалтинговые, страховые, образовательные и иные услуги на рынке недвижимости; распределение по размеру, количеству квалифицированных специалистов, оборотам, доле рынка в натуральном и денежном выражении;

8) *состояние правовой среды*: законодательная база на национальном и региональном уровнях по различным сегментам рынка (видам недвижимости и видам операций по ним) и аспектам его регулирования, налогообложение и другое;

9) *внешние условия функционирования рынка*: макроэкономические показатели, политические, географические, социально-экономические условия в регионе, состав и состояние фонда существующих и строящихся объектов, оборот экспортных и импортных операций, профицит/дефицит государственного бюджета, нормы и нормативы землепользования, градостроительства, уровень затрат на строительство;

10) *эффективность инвестиций*: среднерыночная доходность в сегментах рынка от операций (сделок) с объектами недвижимости, оценка затрат на проект, расчет денежного потока и т. д.

Возможности мониторинга и анализа рынка недвижимости в значительной степени определяются степенью его развитости. Существующая информационная закрытость создает определенные сложности для сбора, обработки, анализа и прогнозирования рынка. Качественная аналитическая работа на рынке недвижимости является в высшей степени сложным предметом, требующим от аналитика, помимо глубоких теоретических знаний экономики недвижимости, постоянной практики и творческого поиска в исследованиях, формирующих профессиональную интуицию.

2.8. Цикличность на рынке недвижимости

Циклы рынка недвижимости представляют собой определенные движения (подъемы и падения) объема и цен рынка во времени. Циклы от начала подъема и до начала следующего подъема занимают довольно продолжительное время. Тем не менее циклы рынка недвижимости не являются гармоническими, в точности похожими один на другой. Они не повторяются регулярно, с одинаковым периодом и амплитудой. Каждый цикл отличается от предыдущих циклов причинами, продолжительностью, глубиной и влиянием на различные виды недвижимости и регионы.

Причиной цикличности в развитии рынка недвижимости являются временные сдвиги между колебаниями спроса и предложения объектов недвижимости. За время одного цикла рынок недвижимости проходит следующие фазы:

1. *Фаза спада* наблюдается тогда, когда рынок перенасыщен и число незанятых готовых объектов начинает увеличиваться. Активность продаж низкая, цены и арендная плата снижаются, причем снижение может варьироваться в зависимости от вида недвижимости и местоположения (в одних регионах снижение может происходить более активно, в других – менее). Новое строительство практически не ведется. Постепенно темпы падения начинают снижаться и в конечном итоге достигают нижнего предела.

2. *Фаза восстановления, оживления (поглощения)* наступает после периода спада, рынок стабилизируется, цены и арендная плата стабилизируются и даже начинают повышаться. Спрос набирает силу, избыточные площади поглощаются, а новое строительство может вестись низкими темпами. Этот процесс продолжается, и процент незанятых площадей начинает приближаться к равновесному уровню, когда спрос равен предложению. Чем продолжительнее эта фаза, тем стабильнее рынок недвижимости. Начинают проводиться прединвестиционные исследования по созданию новых объектов недвижимости.

3. *Фаза подъема, роста (новое строительство)*, во время которой площади становится трудно найти, увеличивается спрос, растут цены и арендная плата вслед за новым строительством (которое ограничивается сокращением предложения свободных земельных участков), но процент незанятых площадей остается на нормальном

уровне (спрос растет быстрее предложения). Спрос и предложение находятся в равновесии, когда заполняемость достигает максимума. Как только был пройден максимум заполняемости и предложение начинает расти быстрее спроса – наступает следующая фаза.

4. *Фаза насыщения (перепроизводства)* наступает, когда рост продаж недвижимости происходит медленными темпами и в конце концов сокращается, количество незанятых объектов стремительно увеличивается, рынок начинает переполняться. Темп роста цен, а затем и сами цены, начинают снижаться, активность продаж замедляется. Так как эти изменения происходят в течение нескольких месяцев или лет, они имеют тенденцию к наращиванию темпа и цены и активность продаж замедляется все сильнее. Новое строительство во время этой фазы продолжается по двум причинам:

– строители и инвесторы или кредиторы не обнаруживают изменений, происходящих на рынке продолжают свою активность;

– у них уже есть на подходе проекты, строительство и развитие которых нельзя остановить. Когда эти проекты будут завершены, новое строительство сократится.

В практической деятельности иногда удобно объединять несколько фаз в полуциклы или периоды (например, период спада, подъема). И наоборот, выделять внутри фаз отдельные стадии, которые могут быть кратковременными или длительными.

Циклы недвижимости также существуют и связаны с экономическими циклами, но обычно имеют отставание во времени в несколько лет: если происходит падение экономического роста, оно воздействует на общие доходы семей и на инвестиционные возможности предприятий. Вследствие этого меньше средств будет вкладываться в недвижимость. Однако так как строительство требует времени на его осуществление, то развитие, которое было начато до периода экономического падения, будет какое-то время продолжаться. Аналогично, когда экономический рост будет стимулировать спрос на недвижимость, это не отразится на состоянии рынка недвижимости сразу же. Существует временной сдвиг между тем, когда средства для инвестиций становятся доступными, и тем, когда начинается реальное строительство и создаются объекты недвижимости. Экономические циклы и циклы недвижимости указывают на то, когда наступает момент, выгодный для инвестиций в недвижимость, и наоборот.

В качестве отдельного направления можно выделить *прогноз рынка* на основе цикличности. Учет цикличности рынка при анализе очень важен, поскольку способность и возможность профессионалов рынка синхронизировать свою деятельность с фазами цикла рынка недвижимости являются одним из путей достижения успеха и максимизации своего дохода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Амалфея, 2005. – 48 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 7 декабря 1998, № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2001. – № 2/744.

3. Жилищный кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 28 августа 2012 г., № 428-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.11.2017. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2012. – № 2/1980.

4. Кодекс Республики Беларусь о земле: Закон Республики Беларусь, 23 июля 2008 г., № 425-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 24.10.2016. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2008. – № 2/1522.

5. Водный кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 30 апреля 2014 г., № 149-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2017. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2014. – № 2/2147.

6. Кодекс Республики Беларусь о недрах : Закон Республики Беларусь, 14 июля 2008 г., № 406-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2016. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2008. – № 2/1503.

7. Лесной кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 24 декабря 2015 г., № 332-3. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2015. – № 2/2330.

8. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним : Закон Респ. Беларусь, 22 июля 2002 г., № 133-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 24.10.2016. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2002. – № 87. – № 2/882.

9. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь, 5 июля 2004 г., № 300-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2016 г. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2004. – № 2/1049.

10. Об инвестициях : Закон Республики Беларусь, 12 июля 2013 г., № 53-З. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2013. – № 2/2051.

11. Об оценочной деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 13 октября 2006 г., № 615 : в ред. Указа Респ. Беларусь от 01.09.2016. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2006. – № 1/7999.

12. О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 9 января 2006 г., № 15 : в ред. Указа Респ. Беларусь от 29.11.2013. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2006. – № 1/7130.

13. О страховой деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 25 августа 2006 г., № 530 : в ред. Указа Респ. Беларусь от 20.01.2017. – Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2006. – № 1/7866.

14. О некоторых вопросах заключения договоров на оказание риэлтерских услуг : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, 26 мая 2008 г., № 29 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

15. Об утверждении государственного стандарта Республики Беларусь («Жилище. Основные положения») : Приказ Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь, 21 января 1999 г., № 8 : в ред. Постановления Государственного комитета по стандартизации Респ. Беларусь от 31.12.2015. – Минск: М-во арх-ры и стр-ва Респ. Беларусь, 1999. – 28 с.

16. Шанюкевич, И. В. Организация и экономические инструменты регулирования рынка жилой недвижимости (на примере г. Минска) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. В. Шанюкевич, Белорусский национальный технический университет. – Минск, 2012. – 21 с.

17. Правовое регулирование недвижимости : пособие / В. А. Шанюкевич [и др.]. – Минск: БНТУ, 2016. – 148 с.

18. Винокурова, Н. Е. Экономика недвижимости : учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / Н. Е. Винокурова, Ю. В. Лях ; кол. авт. БНТУ, каф. «Экономика строительства». – Минск: БНТУ, 2016. – 68 с.

19. Голубова, О. С. Экономика строительства : учебник для студентов учреждений высшего образования специальностей «Промышленное и гражданское строительство», «Экономика и организация производства», «Экспертиза и управление недвижимостью», «Менеджмент» / О. С. Голубова, Л. К. Корбан, С. В. Валицкий. – Минск: Новое знание, 2016. – 573 с. : ил.

20. Булавко, В. Г. Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией: курс лекций. В 2 ч. Ч.1.: Общая часть. Экономика недвижимости / В. Г. Булавко. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016. – 352 с.

21. Синяк, Н. Г. Менеджмент на рынке недвижимости: пособие для студентов учреждений высшего образования специальности 1-26 02 02 «Менеджмент (по направлениям)» / Н. Г. Синяк, С. А. Шавров, Е. В. Россоха. – Минск: БГТУ, 2013. – 206 с.

22. Устюшенко, Н. А. Основы рынка недвижимости: учеб.-метод. комплекс для специальности 1-26 02 02 «Менеджмент (по направлениям)», направления специальности 1-26 02 02-04 «Менеджмент (недвижимости)» / Н. А. Устюшенко. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2017. – 181 с.

23. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А. Н. Асаул. – 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб: Питер, 2013. – 416 с.

24. Васильева, Л. С. Экономика недвижимости: учебник / Л. С. Васильева. – М.: Эксмо, 2008. – 480 с.

25. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости : учебник для академического бакалавриата / В. А. Горемыкин: в 2 ч. – 8-е изд., пер. и доп. – М. : Юрайт, 2015.

26. Маховикова, Г. А. Экономика недвижимости: учебное пособие / Г. А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

27. Савельева, Е. А. Экономика и управление недвижимостью : учебное пособие / Е. А. Савельева. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

28. Стерник, Г. М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 606 с.

29. Экономика недвижимости : учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 378 с.

30. Тарасевич, Е. И. Экономика недвижимости : учебник / Е. И. Тарасевич. – СПб.: Издательство «МКС», 2007. – 584 с.

31. Экономика и управление недвижимостью : учебник / под общ. ред. П. Г. Грабового. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2012. – 848 с.

Учебное издание

ШАНЮКЕВИЧ Ирина Викторовна

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

Учебно-методическое пособие
для студентов дневной и заочной формы обучения
направления специальности 1-27 01 01-17
«Экономика и организация производства (строительство)»

В 2 частях

Часть 1

Редактор *Е. С. Кочерго*

Компьютерная верстка *Е. А. Беспанской*

Подписано в печать 28.09.2018. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 5,00. Уч.-изд. л. 3,91. Тираж 200. Заказ 631.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.

