

– возможность получения дополнительного дохода за счет роста цены актива и использования результатов инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Заяц, Н.Е. Финансы предприятия / Н.Е. Заяц, Т.И. Василевская. – Минск, 2005.
2. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк. – М., 2001.
3. Управление финансовой деятельностью предприятия: справочник. – Минск, 1995.

УДК 69.003

Анализ рынка офисной недвижимости

Давидович А.В., Шестак О.В.

(научный руководитель – *Голубова О.С.*)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Появление первых бизнес-центров в г. Минске было отмечено в конце 1990–начале 2000 гг. До этого момента основной фонд составляли нежилые помещения в государственных административных зданиях, помещения, встроенные в жилые дома и пр.

Активное развитие офисного сегмента началось с 2006 года, когда в качестве ответной реакции на повышенный спрос и высокую доходность офисной недвижимости на рынке стали появляться небольшие девелоперские компании. В большинстве случаев реализация площадей производилась с привлечением соинвесторов по схеме долевого строительства.

Одной из особенностей белорусского рынка недвижимости является задержка сроков строительства, в результате чего первоначально заявленные девелоперами сроки могут отставать от реальных сроков строительства на 1,5–2 года, а иногда и более. Данная ситуация усугубилась мировым финансовым кризисом, когда строительство ряда проектов было заморожено.

В связи с этим оценка предложения на основе заявленным застройщиками сроков является нецелесообразной и не представит реальной ситуации на рынке.

Характеристика БЦ по классам

В Беларуси рынок офисной недвижимости достаточно развит и представлен бизнес-центрами различных классов, которые говорят об определенном наборе потребительских характеристик, на которые можно рассчитывать при покупке офисов класса «А», «В» или «С».

Параметры:

1. Местоположение
2. Транспортная инфраструктура
3. Факторы, характеризующие конструктивные особенности здания.

Сводный балл объекта, позволяющий отнести его к соответствующему классу качества, рассчитывается как сумма частных баллов по всем параметрам. Для соответствия классу «А» бизнес-центр должен набрать как минимум 700 баллов, «В»—420, «С»—125.

В Минске в большинстве случаев застройщиками переоценивается местоположение объектов и транспортная доступность с целью установления более высокой цены продажи либо ставки арендной платы площадей в конкретном бизнес-центре.

Характеристика БЦ по международной классификации

Описанная нами классификация в свою очередь основывается на международной классификации, первоначальная методика которой была разработана Британский Советом по Офисным зданиям. В то же время по причине несформированности рынка офисной недвижимости Беларуси, а также ввиду ряда его особенностей, применение международной классификации было бы некорректным. Она более требовательна и помимо общих параметров учитывает дополнительные критерии:

- бренд, узнаваемый на локальном рынке (в т.ч. период существования на рынке);
- эффективно организованная входная группа, зона ресепшн, соответствующая размерам здания и обеспечивающая удобный доступ к офисам;
- гостевой паркинг;
- укрепленные площади под тяжелое оборудование;
- высококачественное напольное покрытие;
- наличие кухни.

При этом следует отметить, что бизнес-центр класса «А» должен быть объектом нового строительства, а не объектом реконструкции и принадлежать одному собственнику.

Действующие БЦ по состоянию на 2009г.

По состоянию на 01.01.2010г. в г. Минске действовало 17 бизнес-центров класса «В» и 4 бизнес-центра класса «А», в том числе БЦ «Немига-Сити» (ул. Немига, 40), БЦ «Виктория» (пр. Победителей, 59), БЦ на ул. Мясникова (ул. Мясникова, 70), БЦ «Александров Пассаж» (пр. Независимости, 117а).

В абсолютном выражении до 2015 года планируется ввод в эксплуатацию офисных площадей класса «А» в объеме 46,7 тыс. кв.м., что составляет 17% всего объема строящихся в настоящее время административных объектов. Ввод офисных площадей класса «В» прогнозируется на уровне 102,2 тыс. кв.м.

Основные действующие девелоперы на рынке офисной недвижимости.

В связи с тем, что до 2008 года основная доля объектов административного назначения, входящих на рынок, продавались по схеме долевого участия на стадии строительства, в настоящее время в данных объектах наблюдается множество собственников. Компании, мелкие национальные девелоперы, созданные в ответ на повышенный спрос на рынке для строительства небольших объектов и получения максимальной прибыли в минимальные сроки, не задержались на рынке на долгое время. В большинстве случаев их девелоперская деятельность ограничивалась строительством 1-2 бизнес-центров площадью до 10 000 кв.м.

Более высокий уровень инвестиционного риска в Республике Беларусь являлся одной из причин сложностей в привлечении иностранных девелоперов и институциональных инвесторов на белорусский рынок.

Доходность рынка офисной недвижимости за период 2004–2009 гг.

Цель девелоперов: извлечение максимальной прибыли от продажи или сдачи в аренду офисов. Доходность объектов коммерческой недвижимости рассчитывается исходя из соотношения отдачи от использования недвижимости к первоначально вложенным инвестициям. На протяжении периода с 2004 по 2007гг. данный показатель находился на очень высоком уровне, составляя не менее 40%. Максимальная доходность в данном сегменте была зафиксирована в 2006г. на уровне 48,9% (рисунок 1).

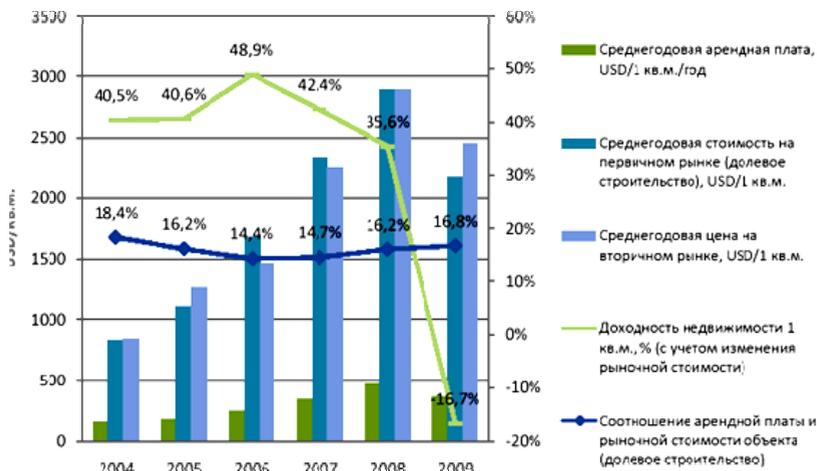


Рисунок 1 – Доходность рынка офисной недвижимости г. Минска за период 2004–2009 гг.

В 2008 г. рассматриваемый показатель снизился, тем не менее, все еще оставаясь на привлекательном уровне – 35,6%. За прошлый год средняя стоимость офисной недвижимости на первичном рынке по схеме долевого строительства существенно снизилась (в абсолютном выражении снижение составило 726 USD/1 кв.м.).

Как следствие показатель доходности изменился не в пользу офисной недвижимости и имел отрицательное значение впервые за весь анализируемый период, подтверждая, что приобретение офисной недвижимости в инвестиционных целях, а именно с целью сдачи помещений в аренду, в 2009 г. стало непривлекательным бизнесом.

Проводя анализ доходности по банковским депозитам – альтернативному варианту вложения средств, – было выявлено, что индекс доходности офисной недвижимости снизился в 2009 г. с 1,239 до 0,75. Данный факт говорит о том, что в 2009 г. вложения в офисную недвижимость могли обернуться убытком, равным 25% от первоначально вложенных инвестиций, в то время как размещение средств на депозите предлагалось с доходностью в 10,5%. Следует полагать, что данная ситуация является временной.

Оценка уровня вакантности офисных площадей в БЦ г. Минска

Ввиду снижения спроса падает, в свою очередь, и уровень доходности. Показателем снижения спроса является уровень вакантности площадей. Данный показатель показывает долю свободных, предназначенных для аренды площадей как в конкретных бизнес-центрах, так и в целом на рынке.

Средний уровень вакантности на рынке офисных помещений г. Минска в настоящее время составляет около 11–12%.

Однако в отдельных бизнес-центрах данный показатель может достигать и 90%, несмотря на достаточно длительное позиционирование объектов на рынке. Например, бизнес-центр Rubin Plaza вышел на рынок в конце 2009 г., но ввиду слабой финансовой активности и высоких арендных ставок сдано в аренду 5–10% помещений.

Но ряд бизнес-центров классов А и В, нашедших своих арендаторов до кризиса, оказались в более выигрышной ситуации, несмотря на достаточно высокие ставки аренды на общем фоне: зачастую затраты на переезд компании на новые площади сопоставим с расходами на аренду за несколько месяцев. Например, уровень вакантности в таком бизнес-центре, как «Саако» (ул. К. Цеткин, 51), благодаря взвешенной ценовой политике не превысил 21% (подобная ситуация наблюдалась в данном бизнес-центре на протяжении двух месяцев 2009 года), а к концу года составил 2%. При этом следует отметить, что ставка арендной платы в бизнес-центре «Саако» снизилась с 50 евро в декабре 2008 г. до 23 евро в декабре 2009 г.

Ставки аренды офисов в одном бизнес-центре могут отличаться более чем на 40%. В нынешних условиях помещения, предлагаемые по максимальным ставкам, будут простаивать вакантными до тех пор, пока собственник не снизит ставку. Практика показывает, что снижение цены предложения происходит в среднем по истечении одного месяца простоя объекта.

Влияние мирового финансового кризиса на уровень предложения, спроса и цен на рынке офисной недвижимости г. Минска

Возникновение негативных явлений в экономике в связи с финансовым кризисом в 2008 году привело к уменьшению спроса на коммерческую, и в первую очередь на административную, недвижимость. Это повлекло за собой резкое падение к концу 2008 г.

спроса на VIP-объекты и офисы, находящиеся на рынке аренды в верхнем ценовом сегменте, а также вымывание из предложений аренды помещений наиболее дешевого сегмента. Уровень вакантности на объекты высокого класса качества в конце 2008 года составил до 20%.

На протяжении последних лет развитие рынка коммерческой недвижимости характеризовалось постоянным ростом спроса на административные помещения, и как следствие росла стоимость долевого строительства.

Инвестиционная привлекательность (в частности, высокая доходность, относительно небольшие сроки окупаемости проектов и т.п.) стимулировала девелоперов к строительству новых административных и торговых комплексов.

Начиная с третьего квартала 2008 года помимо снижения ставок арендной платы и цен продажи, задержка сроков ввода в эксплуатацию строящихся бизнес-центров стала особенно ярко выраженной в сложившихся условиях. При этом было отмечено увеличение предложения административных помещений, встроенных в жилые дома, реализуемых по схеме долевого строительства компаниями-застройщиками.

В целом следует отметить, что за период с 4 квартала 2008 г. по 4 квартал 2009 г. произошло следующее изменение цен на рынке офисной недвижимости г.Минска:

- снижение ставок арендной платы:
объекты класса «А» – 35,0%; объекты класса «В» – 37,6%;
- снижение цен в сегменте долевого строительства:
объекты класса «А» – 33,3%; объекты класса «В» – 38,9%;
- снижение цен на вторичном рынке:

объекты класса «А» – 19,4%; объекты класса «В» – 20,6%.

В сегменте аренды наибольший спрос был зафиксирован на офисы до 50 кв.м. При этом к концу 2009 г. произошло увеличение спроса в аренду на помещения класса «С», что подтверждается стабилизацией ставок арендной платы на объекты данного типа.

На основании объемных и качественных показателей предложения и спроса на рынке офисной недвижимости Минска можно сделать выводы о том, что в настоящее время рынок офисной недвижимости по количественным характеристикам практически насыщен, как в сегменте аренды, так и купли-продажи.

До 2009 года существующим спросом были поглощены все предложения, появившиеся на рынке. В 2009 году в связи с изменением экономической ситуацией, объем спроса несколько снизился, вследствие чего появились вакантные площади в сегменте аренды на уровне около 12%.

В сегменте купли-продажи офисных помещений в 2007–2009 гг. наблюдалось превышение предложения над спросом. Данная ситуация сложилась в связи с экономическим кризисом, когда спрос уменьшился ввиду пересмотра компаниями планов по покупке помещений и отнесения их на более поздний срок.

В целом, оживление рынка офисной недвижимости можно ожидать тогда, когда стабилизируется финансовая структура страны.

УДК 338.23:331.2 (083.133)

Определение стоимости строительных работ при применении упрощенной системы налогообложения

Голубова Н.А.

(научный руководитель – *Валицкий С.В.*)

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В целях упрощения порядка налогообложения организаций и индивидуальных предпринимателей, создания благоприятных условий деятельности Указом Президента РБ от 09.03.2007 № 119 (далее Указ № 119) утверждено Положение об упрощенной системе налогообложения. Данным положением определяется порядок перехода на упрощенную систему налогообложения, расчета налогов для микроорганизаций, в том числе строительных, имеющих среднемесячную численность работников за каждый месяц, не превышающей 15 человек, и индивидуальных предпринимателей.

Уплата налога при упрощенной системе налогообложения заменяет уплату:

- налогов, сборов (пошлин), отчислений в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды,
- арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, арендодателями которых являются сель-