

УДК 338.124.4+663.4

И.М. САВЧУК

Брест, БрГТУ

Научный руководитель: Г.Т. Медведева, к. э. н., доцент

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Деловая активность на рынке недвижимости является одним из индикаторов состояния экономической системы в целом. Она во многом характеризует степень рыночной и финансовой устойчивости системы, ее способность к дальнейшему развитию. Для разработки стратегий преодоления последствий выхода из кризиса необходимо осуществлять постоянный мониторинг состояния данного рынка, анализировать основные тенденции его развития.

Первой, и основной, тенденцией рынка недвижимости в Республике Беларусь на сегодняшний день является снижение активности. Оно обусловлено, в первую очередь, девальвацией белорусского рубля, ростом курса доллара и евро и, как следствие, повышением процентной ставки по кредитам.

В период оживления на рынке недвижимости (в конце лета и осенью минувшего года) одной из его причин, как и причиной роста цен на недвижимость и увеличения количества сделок называлась доступность банковских кредитов. В самом деле, те, кто нуждался в улучшении жилищных условий, могли получить кредит под 12% годовых; не нуждающиеся же брали кредиты под 14% в ОАО АСБ «Беларусбанке» и ОАО «Белагропромбанке» при ставке рефинансирования 10,75%. Нередки были кредиты на сумму, превышающую 20 тыс. долларов. По оценкам специалистов, в то время от 60% до 80% всех сделок совершались с привлечением банковских кредитов. В настоящее время, при ставке рефинансирования 14%, процентная ставка по кредитам выдаваемым, например, ОАО АСБ «Беларусбанком», составляет 17% и 25% для вышеупомянутых категорий граждан соответственно и существенно сокращает количество желающих взять кредит на приобретение жилья. Условия кредитов, выдаваемых другими банками, существенно не отличаются [1].

Второй сложившейся тенденцией можно назвать снижение цен на недвижимость. На сегодняшний день на рынке наблюдается значительное превышение предложения над спросом. Большое количество выставленных на продажу квартир при почти минимальном количестве покупателей. Казалось бы, при подобном снижении спроса должно было бы произойти падение цен. Однако, его не происходит. С начала текущего года цены

снижались поэтапно: в первую очередь были снижены, очевидно, завышенные цены, выставленные в надежде на «авось, повезет». Затем продавцы квартир стали более охотно торговаться при наличии заинтересованных покупателей. После этого и началось собственно снижение цен: вначале на квартиры в домах старого фонда, так называемый «неликвид» и постепенно и на другие объекты.

Стоит отметить существующую до сих пор существенную разницу между ценой предложения и ценой продажи: она может составлять до 20% в сторону уменьшения. При наличии выгодного покупателя (с наличными деньгами) или при срочной продаже, владельцы квартир идут на большие уступки. На сегодняшний день реальная цена квадратного метра на рынке вторичного жилья в Бресте составляет от 850–900 долларов. Для однокомнатных квартир до 780–800 долларов. Для трех- и четырехкомнатных.

Кроме того, на снижение цены квадратного метра оказало влияние снижение цен на стройматериалы и, как следствие, снижение стоимости метра квадратного первичного жилья.

Третьей характерной особенностью сложившейся на рынке недвижимости ситуации является выжидательная позиция, характерная скорее для покупателей, нежели для продавцов. Последние выставляют свои объекты на продажу в надежде получить за них хоть сколько-нибудь значительную сумму, пока цены совсем не упали. Покупатели же ждут именно дальнейшего снижения цен, которое предсказывают многие специалисты. Однако стоит отметить активизацию того, что принято называть отложенным спросом: те, кто полгода-год назад не могли себе позволить приобрести жилье на накопленные 20–30 тысяч долларов, сегодня, при наличных деньгах, чувствуют себя теми клиентами, которые «всегда правы».

Чего можно ожидать на рынке недвижимости в ближайшей перспективе? Если сложившаяся макроэкономическая ситуация сохранит статус-кво, то можно ожидать дальнейшего снижения уровня активности и цен на объекты недвижимости. Желание приобрести квартиру должно подкрепляться, во-первых, достаточно высокой и стабильной заработной платой, которая в настоящее время имеет тенденцию к снижению. Во-вторых, имеет значение доступность банковских кредитов, что сегодня также вызывает сомнения. Сложившаяся ситуация, в частности, снижение цен, может продлиться, по оценкам одних экспертов, до мая-июня текущего года, по оценкам других – до осени, что более вероятно, поскольку спад активности, вызванный сезонными колебаниями спроса, приходится на летний период.

Пока же, по мнению многих специалистов – самый подходящий момент для инвестиций в недвижимость – большой выбор объектов при достаточно умеренных ценах.

Еще одним немаловажным фактором, который может оказать влияние на рынок недвижимости, является психологический. До сих пор у очень большого количества людей наличие собственного жилья ассоциируется со смыслом жизни и любые действия, явления или заявления на тему жилья вызывают ответную реакцию – от паники, как это было в конце 2006 г., при скачкообразном росте цены на газ, до шока – в январе нынешнего года, после девальвации белорусского рубля, когда количество сделок с недвижимостью в Минске сократилось до двадцати, при обычном количестве более двух тысяч.

По мнению автора для преодоления негативных тенденций на рынке недвижимости необходимо использовать инновационные формы взаимодействия риэлтерских агентств и банковских структур: от прямого взаимодействия путем выбора условий для кредитования сделок купли-продажи до полной информационной поддержки при выборе оптимальных вариантов сделки. В этом плане заслуживает внимания опыт Информационного центра долевого строительства ОДО «ТВОЯ СТОЛИЦА КОНСАЛТ». В организации разработана программа «Путеводитель по новостройкам» Она размещена на сайте организации, и каждый потенциальный покупатель имеет возможность свободного доступа к ее ресурсам. В свободном доступе представлена информация о различных строительных объектах: его наименование и некоторые характеристики, местонахождение, стадия готовности, срок ввода в эксплуатацию и название застройщика. Более подробная информация об объекте, размещенном в путеводителе, тоже может оказаться доступной, но лишь в том случае, если застройщик объекта заключит с информационным центром договор и оплатит рекламу своего объекта по существующим расценкам.

Информационный центр планирует расширять спектр услуг с использованием данного информационного ресурса путем их диверсификации: от простого обеспечения информацией до полного сопровождения процесса совершения сделки купли-продажи на рынке недвижимости.

С точки зрения автора такой подход к решению проблем клиентов, безусловно, позволит активизировать экономическое поведение физических и юридических лиц на рынке недвижимости, что окажет положительное влияние на всю экономическую систему в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Булатецкая, Е. В поиске вариантов / Е. Булатецкая // Белорусы и рынок. – 2009. – № 10. – С. 11.