

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РБ И КНР

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE OFFICE REALTY MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND PEOPLE'S REPUBLIC CHINA

Кочурко А., Фэн Божань

*Брестский государственный технический университет, г.Брест,
Республика Беларусь*

Kachurka A, Feng Bozhan

*Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье проанализированы тенденции развития спроса и предложения на рынке офисной недвижимости в РБ и КНР, а также совместимость законодательных норм для создания возможности реализации совместных инвестиционных проектов в Республике Беларусь.

Summary

The tendencies of supply and demand development in the office realty markets in Belarus and China are analyzed in the article as well as the compatibility of legislative norms for creation the possibility of implementation of joint investment projects in Belarus.

1. Рынок офисной недвижимости в РБ

Рынок офисной недвижимости в Минске в 2015 году окончательно перешел на сторону покупателя и арендатора. Так же снижаются цены на покупку и аренду офисов, растет предложение. В 2015 покупатели и арендаторы диктуют девелоперам свои условия.

Вот факты, которые об этом говорят:

1.1 Ввод рекордного объема новых площадей.

В 2014 ежеквартально в Минске появлялось примерно 40 тыс. кв. м новых офисных площадей. Общий объем рынка приблизился к 700 тыс. кв. м. Рынок оказался не готов к такому предложению. Белорусские компании не испытывают острой потребности в расширении, а международные корпорации приходят в страну точечно. Когда девелоперы только запускали проекты, конъюнктура была иной – качественных офисных площадей не хватало, владельцы бизнес-центров могли диктовать свои условия. Сейчас ситуация изменилась: покупатели, равно как и арендаторы, получили широкий выбор помещений в разных БЦ, а конкуренция между девелоперами только усиливается. Все это привело к тому, что рынок насыщен современными офисными площадями, а предложение начало превышать спрос.

1.2. Переход на рыночные цены и практика дисконтов.

Чтобы найти покупателя и избежать простоя объектов, девелоперам приходится снижать цены на покупку офисов и предлагать скидки. Оптимальная стоимость офисов с НДС:

- класс А – \$2800 за кв. м;
- класс В – \$2200 за кв. м;
- класс С – \$1650 за кв. м.

Если придерживаться этих цифр, помещения удастся продать с минимальным сроком экспозиции. Самые низкие цены на покупку офисов – в Заводском районе. Самые дорогие объекты расположены вблизи проспекта Независимости. Растет средний дисконт на рынке – сейчас он составляет около 10%. Правда, по мере приближения девелоперов к рыночной стоимости «квадрата» размер скидки снижается. Некоторые девелоперы изначально реализуют помещения по рыночной стоимости, поэтому дополнительный дисконт может и не предоставляться.

1.3. Падение спроса на вторичном рынке.

Сегодня спрос на покупку офисов на вторичном рынке один из самых низких в году. Если в первом квартале покупатели охотно инвестировали в «квадраты», то сейчас активность идет на спад. В ноябре уровень спроса упал более чем на 60% по сравнению с началом 2014.

Вложения в офисную недвижимость Минска обещают высокую доходность (заметно более высокую, чем в Москве, Варшаве или Вильнюсе), но «замораживать» в четырех стенах большие суммы денег готовы далеко не все. Бизнес бережет финансовые ресурсы, а потому старается не покупать, а брать помещения в аренду. Снижение уровня спроса тянет за собой цены – причем как реальных сделок, так и предложения.

- Класс «С» теряет в стоимость больше всего: только в ноябре цена «квадрата» снизилась на 7% до \$2020 за кв. м. с НДС.

- Цены на объекты класса «В» опустились на 1% – до \$2355 с НДС за кв. м.

Даже с учетом нежелания многих девелоперов идти на уступки, сохранить цены на одном уровне весьма проблематично. В ближайшие месяцы офисы на вторичном рынке, вероятнее всего, продолжат дешеветь. Хотя заметных обвалов ожидать не стоит [4].

1.4. Снижение арендных ставок.

Рекордные объемы ввода офисных площадей влияют и на уровень арендных ставок. В ноябре 2014 за «квадрат» с арендатора в среднем брали €23,4 с НДС. Это соответствует уровню октября, но на 5% ниже среднего показателя за январь-октябрь. Вот как распределились арендные ставки:

- класс «А» – €30,8
- класс «В» – €22,5
- класс «С» – €16,9

При этом приемлемые для рынка ставки на €2 ниже средних значений.

Наибольшую гибкость в цене аренды проявляют застройщики новых бизнес-центров, которые стремятся избежать высокой вакантности в первые месяцы после ввода здания в эксплуатацию. Владельцы действующих объектов стараются если не привлечь новых, то хотя бы удержать уже имеющихся арендаторов, и предоставляют им всевозможные бонусы, в том числе арендные каникулы и удобный график платежей [5].

1.5. Рост предложений вне бизнес-центров.

В Минске растет объем офисной недвижимости, расположенной вне бизнес-центров. Цены на них зависят от местоположения здания, его состояния, года постройки. Кроме того, свою роль играет площадь и функциональная составляющая помещений. Разбежка цен на такие помещения (с учетом НДС) большая:

- Самые дешевые можно приобрести за \$900-\$1400 за кв. м. Как правило, это помещения неустановленного назначения в жилых домах или места в старых административных и производственных зданиях.

- Средний ценовой диапазон варьируется в пределах \$1500-\$2500 за кв. м. Такие помещения расположены в более-менее качественных административных зданиях, цокольных этажах новостроек и комфортабельных коттеджах.

- По цене \$2500+ за кв. м. обычно предлагают офисные помещения с дизайнерским ремонтом, либо обустроенные офисные помещения в центре города.

1.6. Появление бизнес-центров европейского уровня.

Рынок офисной недвижимости в Минске переживает качественные изменения. Связаны они в первую очередь с повышением уровня делового бизнеса. Сегодня на рынке работают компании, которые готовы тщательно продумывать концепции объектов и придерживаться европейских стандартов:

- Грамотная планировка помещений, удобная стоянка, просторный холл, системы климат-контроля, круглосуточный доступ в офис и т. д.

- Становится нормой наличие у бизнес-центра единой управляющей компании. Это избавляет арендатора от множества мелких забот.

- Выводить на рынок офисов с отделкой «под ключ». По объему эти объекты вскоре обойдут помещения с черновой отделкой («Shell & Core»). В настоящее время офисный «квадрат» в Минске предлагают в среднем за 17 евро с НДС. За бизнес-центры А-класса обычно просят 24,7 евро за кв.м, класса «В» – 15,5 евро, С-класса – около 11 евро. С начала года офисные площади подешевели в аренде примерно на 22%. Причем больше всего обесценились объекты класса «С» – только за последние три месяца ставки в них упали на 10%. Возросшие требования арендаторов и усиление конкуренции не оставляют шансов офисным объектам со слабыми качественными характеристиками.

Чтобы привлечь арендаторов, владельцы бизнес-центров идут на уступки, которые ранее были нехарактерны для рынка. Среди них – длительные арендные каникулы, помощь в отделке помещений и бесплатные машиноместа в закрытом паркинге. «Компаниям стало гораздо проще найти комфортный офис по низкой цене аренды. Арендаторы, которые не нашли компромисс с собственниками или, пользуясь ситуацией на рынке, улучшают условия, сейчас рассматривают возможность переезда в новые бизнес-центры [7].

2. Рынок офисной недвижимости в КНР

Государство непосредственно увязывает освоение и строительство недвижимости с капитальными вложениями в основные фонды. Государство также *поощряет* освоение и строительство объектов недвижимости, соответственно связанных с отраслями, развитие которых им поощряется. В то же время действуют *ограничения* по объектам, развитие которых не стимулируется.

Что касается участия зарубежных инвесторов в освоении сферы недвижимости, то они предварительно должны пройти проверку в соответствующих правительственных ведомствах, получить разрешение и только после этого начать свою деятельность. Недавно Госплан, Комитет экономики и торговли Госсовета, министерство внешнеэкономических связей и внешней торговли совместно издали Положение о целевом использовании иностранных инвестиций, согласно которому отели высшей категории, виллы, высококлассные офисы, гольф-клубы включены в Перечень ограничения иностранных инвестиций, т. е. для иностранного инвестирования в названные объекты требуется рассмотрение и утверждение правительством и его соответствующими ведомствами.

Заслуживает внимания *система налогов*. Речь идет в первую очередь о налоге к хозяйственной деятельности, подоходном налоге и налоге на добавленную к земле стоимость.

Налог на хозяйственную деятельность включает обложение операций по продаже недвижимости. Расчет суммы этого налога производится умножением ее объема на ставку налога. Объем включает всю выручку, полученную продавцом за проданную недвижимость, плюс другие затраты. Ставка налога составляет 5%.

По законам КНР предприятия с капиталом иностранных предпринимателей и иностранные предприятия, занимающиеся недвижимостью в пределах КНР, должны вносить *годовой налог* с дохода от своей производственной и хозяйственной деятельности и с других доходов, причем налоговая ставка на предприятия, расположенные в свободных экономических зонах Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и провинции Хайнань, составляет 15%, а налоговая ставка на предприятиях в остальных районах – 33% [2].

Налог на добавленную к земле стоимость отличается от действующего налога на добавленную стоимость в налоге с оборота и является новым видом налога, взимаемого с добавленной к земле стоимости (главным образом естественной добавленной стоимости). Временные положения КНР о налоге на добавленную к земле стоимость определяют:

- организации и лица, возмездно передающие недвижимость другим владельцам;

- размер подлежащего уплате налога на добавленную к земле стоимость исчисляется по сумме добавленной стоимости и установленной налоговой ставке;

- сумма добавленной стоимости равняется доходу от передачи недвижимости новому владельцу за вычетом суммы установленных исключаящих позиций;

- сумма исключаящих позиций включает сумму на приобретение права пользования земельным участком, себестоимость и расходы на освоение земельного участка, себестоимость и расходы на вновь сооруженные строения и сопутствующую инфраструктуру либо оценочная стоимость старых домов и строений, сумму соответствующего налога на передачу недвижимости новому владельцу, другие статьи, установленные министерством финансов;

- применяются четыре уровня прогрессивных ставок налога на добавленную к земле стоимость. Для части величины прироста стоимости земли, не превышающей 50% суммы исключаящих позиций, ставка налога составляет 30%; не превышающей 100% – 40%; превышающей 100%, но не превышающей 200% суммы исключаящих позиций – 50%; превышающей 200% этой суммы исключаящих позиций – составляет 60%;

- при строительстве рядового жилья с величиной прироста стоимости, не превышающей 20% суммы исключаящих позиций, операции по его передаче не облагаются налогом на добавленную к земле стоимость [3, с.1].

Кроме того, взимается *годовой налог* на городскую недвижимость в размере 1,2% стоимости недвижимости, используемой предприятиями с иностранным капиталом, иностранными предприятиями и индивидуально иностранцами. Одновременно взимается плата за пользование ими землей с учетом срока пользования и занимаемой площади (плата за занимаемый участок земли). В целях привлечения зарубежных инвестиций предприятия с иностранным капиталом и иностранные предприятия освобождаются от налога на инвестирование в основные фонды и налога на городское строительство.

Теперь о факторах влияния. Освоение и продажа недвижимости ориентированы на высокий рыночный спрос и ожидание высокой прибыли. В этой связи рынки недвижимости концентрируются в региональных экономических центрах, в частности в некоторых крупнейших городах. Поскольку условия в каж-

дом из городов различаются, то имеет место и разрыв в степени формирования рынков недвижимости. Говоря конкретно, на рынок недвижимости в каждом из городов влияют следующие основные факторы.

1. *Местоположение.* Имеются в виду главным образом географические условия (климат, ландшафт, пейзажи, географическое положение) и средства коммуникаций и транспорта.

2. *Уровень экономического развития.* Им определяются общие масштабы инвестиций в недвижимость. Кроме того, общий уровень потребления на рынке недвижимости зависит от доходов городских жителей. Это видно на примере Шанхая и Пекина, где рынок недвижимости развивается быстрее, чем в городах внутренней части страны.

3. *Состояние инфраструктуры города.* Заметная роль этого фактора состоит в том, что он позволяет улучшить местоположение сферы недвижимости, как это показал пример сооружения западного железнодорожного вокзала в Пекине, сильно подогревшего стремление к освоению недвижимости в прилегающих к вокзалу местах.

4. *Уровень урбанизации и мощь прослойки населения с высокими доходами.* Спрос на жилье определяется не только уровнем урбанизации, но и мощностью прослойки людей с высокими доходами. Спрос на жилье среди рядовых граждан является потенциальным. Иное дело – богатые люди. Их страх реален.

5. *Политика и сопутствующие ей услуги.* В отношении сферы недвижимости в свободных экономических зонах (СЭЗ) государство проводит налоговую политику, предусматривающую ставку подоходного налога намного ниже, чем в отношении остальных районов. Это явилось мощным стимулом для развития сферы недвижимости в СЭЗ [3].

Финансово-биржевой кризис в Китае спровоцировал распродажу дорогой недвижимости со стороны местных инвесторов, сообщает англоязычная китайская газета China Daily со ссылкой на отчеты нескольких китайских агентств недвижимости.

Кризис на Шанхайской фондовой бирже начался в середине июня 2015 года. За прошедшие три недели индекс упал на 30%, с 12 июня суммарная капитализация размещенных здесь фишек сократилась на \$3,2 трлн. Чтобы остановить падение и ограничить отток средств из Китая, местные власти запретили продавать акции всем, чей пакет в открытых китайских компаниях превышает 5%.

«В марте и апреле инвесторы продавали акции, чтобы вложиться в недвижимость, но теперь трейдеры избавляются от домов, чтобы компенсировать свои потери на фондовом рынке», — рассказал изданию представитель риелторского агентства Junda Property Services Цуй Айцзюнь. За последнее время четыре его клиента выставили принадлежащие им дома на продажу с пометками «срочно» и «готовы к торгу».

В отдельных случаях скидки достигают 10%. К примеру, в продаже появилась вилла в элитном шанхайском районе Пудонг, оцененная в 17 млн юаней (\$2,74 млн), притом что сопоставимые объекты по соседству выставлены по цене 19 млн юаней. Владелец «скидочной» виллы решил избавиться от нее из-за потерь на фондовом рынке, указывает портал fang.com, разместивший объявление о продаже дома в своей базе.

До наступления кризиса цены на элитную недвижимость в Китае стабильно росли. Только в Шанхае за последние полгода расценки на дома и виллы верхней ценовой категории увеличились на 17,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, подсчитали аналитики международной консалтинговой компании Colliers International. До конца года агентство прогнозировало дальнейший рост цен на 20%.

Cushman & Wakefield, крупнейшая в мире частная консалтинговая компания в области коммерческой недвижимости, опубликовала отчет по результатам обзора инвестиционного рынка Шанхая за первое полугодие 2015 года. Согласно исследованию, уровень роста ВВП за текущий год здесь составил 7%. Объем капиталовложений в офисную и торговую недвижимость Шанхая увеличился на 37,4% и 21,5% соответственно по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, в то время как жилая недвижимость привлекла всего на 7,8% больше капиталовложений [3,4].

В первом полугодии текущего года на инвестиционном рынке Шанхая наблюдалось активное присутствие зарубежных игроков, внешний капитал составил 60% от общего объема основных инвестиционных сделок на рынке Шанхая. Для сравнения – за аналогичный период предыдущего года большая доля инвестиций (около 70%) приходилось на местный капитал. Так, в этом году здесь значительно возросла доля зарубежных инвестиций, на местный рынок вышли такие компании, как американский Blackstone Group и сингапурский Mapletree Greater China Commercial Trust (MGCCT).

Марк Сачи, директор направления рынков капитала Cushman & Wakefield по Восточному Китаю, отмечает, что рост ставок на рынке офисной недвижимости Шанхая привлек значительную долю внешнего капитала. Итоги 1 полугодия показали – по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года ставки на офисные помещения в деловых районах Шанхая выросли в среднем на 7,7% и составляют 325,6 юаней за кв. м в месяц. Рост ставок в бизнес-парках в пригородных районах за тот же период составил 5%. Внешних инвесторов привлекают также условия выдачи финансирования - более низкие проценты по займам, чем для местных игроков рынка, что создает для них благоприятные обстоятельства для реализации дорогостоящих проектов.

В отличие от итогов предыдущего года, первое полугодие 2015 показало больший интерес инвесторов к развитым проектам, чем к объектам на этапе строительства. К примеру, американская частная инвестиционная компания Blackstone купила многофункциональный торговый комплекс площадью 1 506 960 квадратных футов, и это стало крупнейшей сделкой на рынке за 2015 год. Вторая крупнейшая по площади проекта сделка – покупка MGCCT знакового бизнес-парк Sanhill Plaza площадью 902 034 квадратных футов.

Джеймс Шеферд, исполнительный директор и руководитель департамента исследований и консалтинга Cushman & Wakefield в Китае, утверждает, что доля внешнего капитала будет преобладать на рынке офисной недвижимости Шанхая на протяжении всего 2015 года, в то время как местные инвесторы будут покупать помещения для собственного размещения. Учитывая рост числа известных иностранных покупателей на рынке коммерческой недвижимости, тенденция роста доли зарубежного капитала здесь будет продолжаться на фоне ожидаемого стабильного развития рынка [3, с. 6].

3. Возможности реализации совместных инвестиционных проектов коммерческой недвижимости на территории РБ с участием китайского капитала.

Государственный визит в Минск Председателя КНР Си Цзиньпина, который прошел 10-12 мая 2015 года, придал новый мощный импульс развитию экономического сотрудничества Китая с Беларусью.

Из года в год белорусско-китайские экономические связи прирастают по всем направлениям. Китай является одним из наиболее важных торгово-экономических партнеров Беларуси. На сегодня основным документом сотрудничества Беларуси и КНР является Программа развития всестороннего стратегического партнерства до 2018 года.

По итогам 2013 года Китай занял третье место среди стран вне СНГ по объему товарооборота, девятое - по объему белорусского экспорта, второе - по объему импорта в Беларусь. С учетом услуг двусторонний товарооборот в 2014 году (включая Гонконг, Макао и Тайвань) второй год подряд преодолел рубеж в \$4 млрд. Он составил \$4,18 млрд (103,8% к 2013 году), при этом белорусский экспорт впервые превысил \$1 млрд [8].

Беларусь и Китай осваивают взаимные прямые инвестиции. В 2007 году в Беларуси создано совместное белорусско-китайское предприятие "Мидеа-Горизонт" по выпуску сложнobyтовой техники (учредители: ОАО "Управляющая компания холдинга "Горизонт" и Midea Group). В 2010 году в Беларуси создано СП "Волат-Санцзян" (учредители: белорусское ОАО "МЗКТ" и китайская компания "Санцзян"), что стало логическим продолжением успешного сотрудничества этих компаний, которые еще в 1997 году создали в Китае СП "Санцзян-Волат компания Лтд.". В Минске зарегистрировано 45 предприятий с китайским капиталом, из них 10 совместных и 35 иностранных.

В 2014 году Министерство торговли КНР и Министерство экономики Беларуси подписали протокол о сотрудничестве по совместному созданию экономического пояса Шелкового пути.

Важное место в создаваемом экономическом поясе Шелкового пути займет крупнейший в истории двусторонних отношений проект - китайско-белорусский индустриальный парк "Великий камень" (Great Stone). У Китая большой опыт создания подобных парков за рубежом, но в Беларуси будет построен крупнейший технологический парк. В качестве модели для создания проекта был предложен китайско-сингапурский индустриальный парк в городе Сучжоу (провинция Цзянсу) [8].

"Великий камень" - это взаимовыгодный стратегический проект, реализуя его, Беларусь и Китай создают образец сотрудничества двух стран. Беларусь предлагает беспрецедентно льготные условия для компаний - резидентов парка. Сформирована необходимая законодательная база. Финансирование осуществляется как за счет бюджетных средств, так и прямых инвестиций белорусских и китайских компаний, кредитных ресурсов китайских банков, включая льготные правительственные кредиты, а также средств технико-экономической помощи. Для китайской стороны парк "Великий камень" - это возможность продемонстрировать свой растущий технологический уровень, диверсифицировать точки развития, надежно вложить инвестиции, а также осуществить дальнейшее продвижение стратегии выхода за рубеж.

Уже зарегистрированы первые резиденты, среди них такие крупные китайские корпорации, как Huawei и ZTE. С Huawei есть договоренность, что под их нужды будет построен административный корпус, где расположится научный центр по разработке и продвижению софта. ZTE планирует организовать собственное производство в области 4G. Ведется работа и с другими инвесторами. Как сообщил заместитель начальника отдела департамента Европы и Азии Министерства коммерции КНР Чжан Дун, общий объем инвестиций первых 15 резидентов индустриального парка "Великий камень" составит около \$2 млрд.

Церемония закладки первого камня парка состоялась 19 июня 2014 года. Для участия в церемонии в Беларусь прибыла представительная делегация деловых кругов Китая, в которую вошли руководители крупнейших государственных и частных компаний. Концепция парка предусматривает создание удобной инфраструктуры для развития бизнеса, существенное налоговое послабление для участников проекта на достаточно длительный период, а также обеспечение комплексного обслуживания резидентов парка. Среди приоритетных направлений деятельности - развитие тонкой химии, биомедицины, электронной промышленности,

машиностроения, новых материалов. Акцент делается на высокотехнологичные и конкурентоспособные производства, привлечение иностранных корпораций с известными мировыми брендами, современный менеджмент.

Если все будет реализовано так, как задумано, это принесет Беларуси, по некоторым оценкам, около \$50 млрд в год [4].

Парк расположен на территории Смолевичского района в 25 км от Минска в непосредственной близости от международного аэропорта, железнодорожных путей, транснациональной автомобильной магистрали Берлин-Москва. На территории парка планируется разместить производственные и жилые зоны, офисные и торгово-развлекательные комплексы, финансовый и научно-исследовательский центры. Фактически, строится современный международный эко-город.

Большая часть инфраструктуры в парке "Великий камень" должна быть построена до конца 2015 года. Строительством будут заниматься как китайские, так и белорусские организации. Генподрядчик китайский - это компания "Самсе", но практически половина работ будет отдана белорусским субподрядчикам [6].

Китайские корпорации-гиганты ZTE и Huawei приступят к строительству высокотехнологичных производств в парке также уже в 2015 году. ZTE впоследствии откроет производство электронных средств связи, а Huawei сделает ставки на прорывные научные разработки. "Мы уже более 10 лет внедряем в Беларуси современные технологии. Здесь есть наши представительства, поэтому мы прекрасно знаем положительные стороны страны, - сказал вице-президент Huawei Джеффри Лю. - Для нас самый важный ресурс белорусов - образование и высокий уровень интеллекта. Для ваших талантливых программистов у нас особые планы. В индустриальном парке построим инновационный смарт-центр и самые передовые лаборатории".

Индустриальный парк предложит готовую инженерную и транспортную инфраструктуру, обеспечиваемую управляющей компанией, широкие возможности 170-миллионного бесполошинного рынка стран союза Беларуси, России и Казахстана, а также соседних европейских стран, удобное географическое расположение, оптимизирующее временные и транспортные издержки, дисциплинированные и квалифицированные кадры белорусского рынка труда [7].

Литература

1. *РосБизнесКонсалтинг*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/articles/10/07/2015/562949996025841.shtml>

2. *Cushman & Wakefield*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cushmanwakefield.ru/ru/news/2015/08/foreign-investors-dominated-shanghai-commercial-property-market/>

3. *Комплексный анализ рынка недвижимости в Китае* [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/7_4_98.htm

4. *Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей* [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.belarp.by/ru/presscenter/~shownews/Belarus_Kitajsovmestnyeproekt/

5. *Недвижимость Белоруссии*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nb.by/publikacii-analitika-kommentarii/zamorozili-ceny-arendy/>

6. *Столичный рынок офисной недвижимости в 2015*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://abu.by/ru/news/6984.html>

7. *NEST.BY Недвижимость и строительство в Беларуси*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nest.by/articles/kachestvennyi-skachok-rynokkommercheskoi-nedvizhimosti-v-belarusi-razvivaetsya-pozakonam->

8. *Современный рынок коммерческой недвижимости: что нового*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bizshop.by/news/290904>