

Два последних варианты достаточно развиты, однако система управления жилым имуществом была сформирована в условиях, когда управление в жилищной сфере осуществлялось одним представителем — государством, что привело к совмещению исполнительной и контрольной функций, что на современном этапе не является эффективным. Государство и специально созданные для этого организации не могут качественно и с низкими затратами решать вопросы управления жилой недвижимостью. Необходимо совершенствовать систему управления жилой недвижимостью путем разделения функций между участниками этого процесса: собственника, заказчика (управляющей компании) и обслуживающей организации. Например, создание службы заказчика, которая бы на профессиональной основе осуществляла управление жилой недвижимостью, помогла бы решить существующие проблемы. Формирование службы заказчика как активного субъекта рыночных отношений — ключевой вопрос развития конкуренции в жилищном обслуживании для построения современной системы управления недвижимостью в жилищной сфере. Служба заказчика должна быть направлена на удовлетворение нужд нанимателей и собственников в части предоставления им жилищно-коммунальных услуг. Переняв европейский опыт в реализации данного направления, возможно создать систему устойчивого развития жилой недвижимости, а также реформировать сферу управления в жилищной сфере.

<http://edoc.bseu.by>

А.И. Гайдук
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Г.А. Бондаренко
(канд. экон. наук, доцент)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ

Актуальность исследования рынка элитного жилья обусловлена тем, что данное понятие, прежде всего, связано с понятием качества жизни населения. Покупка элитного жилья — это инвестиция в качество жизни. Покупатели элитного жилья придерживаются высокого стандарта качества жизни и ценят приватность, безопасность, максимальный комфорт и высочайший уровень сервиса. В большинстве постсоветских стран у граждан не было возможности насладиться комфортным бытом, дизайном и архитектурой, действовало постановление «Об устранении излишеств в проектировании и строительстве». Оно подразумевало строгий функционал и экономичность. На этих устоях сформировалось целое поколение, которое имело присущие ему привычки и определенный уклад жизни. Оно в свою очередь передало свои установки последующим поколениям. Однако сейчас можно увидеть совершенно другие строительные решения, которые обязывают себя новому, современному обществу, поскольку оно формирует совершенно иное будущее, однако помнит и чтит значимость истории.

Понятие «элитное жильё» вызывает множество вопросов, заключающихся в определении характеристик строений и отнесения их к статусу элитного. Проанализировав рынок недвижимости и предложение на нем элитного жилья в Республике Беларусь и ближних стран, явным является то, что оно разнится. К жилью высокой степени комфортности (элитному) предъявляются следующие требования: местоположение, материал, клубность, инженерные сети, инфраструктура, элитное позиционирование дома, управление недвижимостью.

Чтобы упорядочить возводимые в Минске дома и правильно ориентироваться на рынке недвижимости, а также исключить некорректное использование термина «элитное жильё» в рекламе новых возводимых жилых объектов (в стремлении поднять цену на квадратные метры застройщики и девелоперы добавляют слово «элитный» к тем жилым комплексам, которые не имеют к элитной недвижимости ни малейшего отношения) недавно была разработана классификация новостроек. Специалисты выделили пять типов жилья: «Эконом», «Стандарт», «Комфорт», «Престиж» и «Люкс».

Проанализировав рынок недвижимости г. Минска, было выявлено, что согласно данной классификации, такой сегмент как «Люкс» отсутствует. На данный период времени на рынке имеет место такой сегмент как «Престиж».

В 2013 г. совет Российской гильдии риэлторов утвердил единую классификацию жилья на первичном рынке, разделив все объекты на четыре класса: эконом, комфорт, бизнес-класс и элитный класс. Это не единственная классификация, существующая на рынке. Элитная недвижимость Германии основана на традициях и престиже, она является наиболее устойчивым и консервативным сегментом. Это уникальные исторические объекты, замки, виллы, дома и квартиры в экономических и культурных центрах. Цены на недвижимость класса люкс в Германии ниже среднеевропейских. Главную роль играет здание, в котором расположена квартира. Сегмент элитного жилья, как и рынок недвижимости в целом, демонстрирует положительную динамику. Активизировался спрос, увеличились продажи, растут ценовые показатели. При этом предложение элитного жилья ограничено.

*Ю.Н. Голенко, А.Н. Манюк
БНТУ (Минск)*

*Научный руководитель О.С. Голубова
(канд. экон. наук, доцент)*

СТОИМОСТЬ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ

Тема энергосбережения при эксплуатации зданий и сооружений не теряет своей актуальности, и требования по энергоэффективности