

составляет, как правило, 10—15 %, в то время как в Беларуси — 25—30 %.

В Республике Беларусь начата работа по формированию нормативно-правовой базы ипотечного жилищного кредитования. В 2006 г. белорусские банки получили возможность выпускать ценные бумаги под обеспечение строящегося жилья. Банки смогут выпускать облигации в объеме 70 % суммы кредитов.

Новаторским в сфере кредитования жилья является опыт АСБ «Беларусбанк» по организации в стране локальной системы жилищных строительных сбережений, введенной в действие с 1 июля 2006 г. Участие в данной системе предполагает для клиента прохождение двух этапов: период накопления и период кредитования. При этом вкладчик самостоятельно выбирает вариант накопления средств (3,5 или 7 лет) и определяет сумму для дальнейшего инвестирования в приобретение жилья. Средства размещаются в целевом вкладе «Жилищно-накопительный», предусматривающем начисление процентов по вкладу по ставке рефинансирования (на 01.09.2006 г. — 10,5 %) с ежемесячной капитализацией. При этом минимальная сумма накопления средств установлена банком в размере 25 % от общей суммы планируемых средств для финансирования жилья. После завершения этапа накопления банк предоставляет вкладчику льготный кредит под 11,5 % годовых в белорусских рублях сроком на 20 лет, которым могут воспользоваться граждане — участники системы независимо от нуждаемости в улучшении жилищных условий и места открытия вклада счета.

Таким образом, в Беларуси формируется ипотечный рынок, по основным параметрам приближенный к мировым стандартам.

*М.М. Еременко, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ СДЕЛОК ОТЧУЖДЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок недвижимости является одной из существенных составляющих в любой национальной экономике. Он представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. С развитием рыночных отношений в Республике Беларусь все большее значение приобретают сделки с недвижимостью: купля-продажа, аренда, лизинг, рента, обмен, мена, дарение, наследование, ипотечное кредитование. Немалую роль в современных условиях играют на рынке недвижимости риэлтерские организации, которые предоставляют физическим, а иногда и юридическим лицам услуги по сопровождению большинства из перечисленных сделок. Ниже мы рассмотрим ряд отличительных

особенностей осуществления сделок отчуждения на данном рынке, которые необходимо учитывать для эффективной организации работы агентств недвижимости.

Недвижимость — товар длительного использования, стоимость которого достаточно высокая. Поэтому сделки по ее отчуждению потребители осуществляют редко — от одного до нескольких раз на протяжении жизни, а некоторые потребители не осуществляют сделок с объектами недвижимости ни разу в течение жизни, что повышает значимость данных сделок. Кроме того, продавцы и покупатели объектов недвижимости разнородны по половозрастному и социально-демографическому составу.

Продавцы объектов недвижимости зачастую являются одновременными покупателями других объектов недвижимости, причем встречная купля может являться обязательным условием продажи. Это обуславливает длительность цикла проведения сделки — от выбора объекта до оформления документов. Причинами продолжительности сделок отчуждения во времени могут быть также сложность их юридического документального оформления, необходимость использования кредитных ресурсов.

Объекты недвижимости отличаются высокой степенью индивидуальности, обусловленной их месторасположением, состоянием, уровнем развития инфраструктуры в районе расположения объекта недвижимости, годом постройки и другими аспектами, следствием чего является тщательность субъектов в выборе. Причем несмотря на то, что определяющими факторами при покупке объектов недвижимости являются чаще рациональные, потребители иногда склонны следовать эмоциям при принятии решения о покупке.

Риэлтерам в профессиональной деятельности необходима особая тщательность и внимательность, поскольку сделки отчуждения недвижимости подвержены большому количеству разнообразных рисков, возникновение которых возможно в долгосрочной перспективе.

Указанная выше специфика сделок на рынке недвижимости позволяет сделать вывод о том, что в настоящих условиях от риэлтеров требуется наличие разнообразных профессиональных знаний, умений и навыков, основными из которых являются психологические (терпение и умение применения различных психологических подходов в общении с потребителями), экономические и юридические. Причем уровень требований к данной профессии постоянно повышается.