

и арендаторов IT-компаний (занимавших в 2020 г. 37–39 % офисных площадей в столице, около 70 % которых находились в новых бизнес-центрах), международных корпораций и крупных белорусских компаний, большинство сотрудников которых было переведено на удаленную форму работы из-за COVID-19. Также дополнительным негативным фактором может стать частичная релокация IT-специалистов из-за политического кризиса в Беларуси;

- снижение цены продажи офисов во всех классах от 4 до 12 %, за исключением небольшого роста стоимости продажи офисов класса B1;

- на уровне 2019 г. осталась суммарная площадь выставленных на продажу офисных помещений. Однако реализованный спрос составил всего 13 % общего объема предложения. Наибольшим спросом по-прежнему пользуются офисы класса C, которые чаще всего работают в сегменте B2B, и офисы класса D, которые работают в сегменте B2C.

Таким образом, в первом полугодии 2020 г. пандемия COVID-19 не привела к существенному преломлению тенденций развития коммерческой недвижимости предыдущей пятилетки. Отчасти это обусловлено отказом Беларуси от внедренного в развитых странах и России обязательного карантинного режима. В то же время падение сделок на 63 % и денежного оборота на 64 % во втором квартале 2020 г., ухудшение репутации Беларуси в глазах иностранных инвесторов, отсутствие вакцины и недостаток финансовых средств на поддержку государством сферы здравоохранения и бизнеса свидетельствуют о большой вероятности ухудшения ситуации рынка коммерческой недвижимости в г. Минске в конце 2020 г. и начале 2021 г.

Источники

1. Соловьева, О. Что происходит на рынке коммерческой недвижимости и что будет дальше? [Электронный ресурс] / О. Соловьева // REALTY.TUT.BY. — Режим доступа: <https://realty.tut.by/amp/news/expertise/700379.html>. — Дата доступа: 20.11.2020.

2. Коммерческая недвижимость: динамика ставок аренды [Электронный ресурс] // Твоя столица. Аналитика. — Режим доступа: https://www.t-s.by/analytics/monitoring/comm_offer/bc_rent/. — Дата доступа: 20.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

СНИЛ «Коммерсант»

А. Д. Демидчик

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **И. А. Леднёва**, канд. экон. наук, доцент

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Каждое предприятие рано или поздно сталкивается с недостаточным количеством денежных средств для эффективной работы, или

для технического развития, или для роста объема производства. Есть такие отрасли производства, деятельность которых связана со значительным вложением денежных средств. Например, строительная отрасль: строительство микрорайонов, гостиниц, офисов, торговых центров и т.д. В таких случаях используется особая форма финансирования — проектное финансирование.

Проектное финансирование — это кредитование или инвестирование конкретного проекта, т.е. целевое финансирование при котором возврат денежных средств осуществляется после того, как проект начнет приносить доход. Длительная эволюция проектного финансирования привела к разработке существующей классификации, которая раскрывает более подробно его виды.

Виды проектного финансирования следует классифицировать по шести основным признакам: степени принятия рисков кредитором; форме собственности проекта; способу организации финансирования; отраслевой принадлежности проекта; источникам финансирования проекта; стране происхождения источников финансирования и составу участвующих сторон.

Рассмотрим более подробно проектное финансирование строительства жилья.

Проектное финансирование жилищного строительства имеет как преимущества, так и недостатки.

К преимуществам данного вида проектного финансирования относятся:

- продажи объектов недвижимости через эскроу-счета;
- гарантия страховых выплат;
- рынок будет более цивилизованным и прозрачным: уйдут ненадежные, неопытные и непрофессиональные компании;
- банки не допустят нецелевого использования застройщиками финансов, растрат, неэффективных вложений [1].

Минусы представляют собой:

- увеличение стоимости новостроек на начальной стадии строительства, что может привести к уходу с рынка многих девелоперских компаний — возможна угроза дефицита предложения новостроек и монополизации рынка крупными застройщиками;
- банкам возможно не будет хватать денег на финансирование всех проектов;
- возможны сбои во взаимодействии банков и девелоперов, особенно в начале реформы;
- проектное финансирование не гарантирует отсутствия банкротств застройщиков, а также уполномоченных банков [1].

Таким образом, в связи с тем, что такая форма финансирования появилась сравнительно недавно, она слабо развита и из-за возможных рисков далеко не все готовы ее применить, это касается как и финансируемой, так и финансирующей сторон.

Источник

1. Проектное финансирование строительства жилья: плюсы и минусы реформы [Электронный ресурс] // РБК. — Режим доступа: <https://reality.rbc.ru/news/5c63d9ac9a79473a78550fd9>. — Дата доступа: 24.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

В. Ю. Доровская
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. Л. Флерко, канд. экон. наук, доцент

ТЕНДЕРЫ КАК ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ЗАКАЗОВ, ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Основным способом государственных закупок являются тендеры — участие в торгах на конкурсной основе в представлении заказчику своих услуг, работ или товара. Простыми словами, это конкурсный отбор лучших предложений для заказчика.

Цель проведения тендера — привлечение лучших специалистов и компаний, способных оказать организатору необходимую услугу, либо предоставить необходимый товар на высоком профессиональном уровне.

Основные проблемы в системе тендерных торгов на рынке недвижимости:

- во-первых, торги происходят после этапа проектирования, когда работа уже ведется, а тот или иной материал «нужен был вчера», и во-вторых, демпинг на торгах, так как в соответствии с текущим законодательством главным критерием отбора поставщиков является наименьшая цена;

- серьезнейшей причиной множества проблем в строительстве является то, что в настоящее время отечественное законодательство запрещает указание в проектной документации конкретных поставщиков и производителей. Тендеры проводятся на основе неполной информации об объекте поставки и его характеристиках, что приводит к несоответствию свойств закупленного материала и оборудования показателям, изначально запроектированным инженерами.

Предложения для решения проблем в системе тендерных закупок:

- критериями отбора производителей и поставщиков являются — согласие вести информационное обеспечение проекта вплоть до окончания его строительства, поддерживать, отслеживать и проверять достоверность информации, за которую отвечает производитель, технические характеристики продукции, отпускная цена, комплекты технологических карт, описаний конструкции или других документов, позволяющих составить представление о предлагаемых конструктивных решениях и избыточную спецификацию материалов