

мире : материалы XII Междунар. науч. конф. студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых, Гомель, 16–17 мая 2019 г. / Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого, Гомел. обл. орг. о-ва «Знание» ; под общ. ред. В. В. Кириенко. — Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2019. — С. 80–81.

<http://edoc.bseu.by>

К. В. Сидорчук, А. А. Швед
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

При оценке стоимости объектов недвижимости учитываются различные факторы. При этом одни из них повышают стоимость, другие же понижают ее; одни являются общими для всех объектов недвижимости, а другие влияют лишь на стоимость некоторых объектов недвижимости. Факторы, влияющие на стоимость объектов недвижимости, можно разделить на три уровня: региональный, локальный, уровень непосредственного окружения [1].

Региональный уровень — уровень, на котором учитываются общие факторы: социальные, экономические, физические и административные.

Социальные факторы: стремление человека к приобретению объектов недвижимости, вариант их использования, отношение к соседним объектам и их владельцам; изменение численности населения, уровня образования, культуры, уровня преступности, уровень жизни в целом.

Экономические факторы: состояние мировой экономики, экономическая ситуация в стране, регионе и на местном уровне; финансовое состояние предприятий, налоги и прочее.

Физические факторы: климатические условия, сырьевые ресурсы, почва, рельеф, экология; сейсмические показатели.

Административные факторы: политическая стабильность, безопасность; политика в области финансов и налогов, предоставление льгот; услуги служб (дороги, благоустройство, общественный транспорт, школы и проч.).

Локальный уровень — уровень влияния таких факторов (месторасположение, условия продаж) в основном происходит в пределах города или района, где располагается оцениваемый объект недвижимости. На данном уровне оценивают сам объект и аналогичные ему, анализируют предыдущие сделки по аналогичным объектам.

При учете месторасположения оценивается расположение оцениваемого объекта недвижимости относительно расположения автодорог, жилых территорий, коммунальных учреждений, лесных мас-

сивов; учитывается наличие коммуникаций, социально-культурных, развлекательных центров.

При оценивании условий продаж учитывают мотивы и желания продавцов и покупателей; условия финансирования.

Уровень непосредственного окружения — оценка и анализ факторов, относящихся непосредственно к оцениваемому объекту недвижимости: физические характеристики; архитектурно-строительные; финансово-эксплуатационные.

К физическим характеристикам относятся физические величины: масштабы, размеры, материалы, используемые для строительства, год постройки/реконструкции, этажность, уровень качества строительства, функциональная пригодность, вид, практичность.

К архитектурно-строительным факторам относятся фасад, проектирование, объемно-планировочные показатели и др.

К финансово-эксплуатационным факторам относятся затраты на строительство, эксплуатационные расходы и прочие.

Таким образом, стоимость любого объекта недвижимости зависит от совокупности различных факторов, влияние которых на конечную стоимость объекта недвижимости следует оценивать как по отдельности, так и в совокупности.

Источник

1. *Виноградов, Д. В.* Экономика недвижимости : учеб. пособие / Д. В. Виноградов, С. Ю. Дерябин. — Владимир : Владимир. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, 2011. — 193 с.

<http://edoc.bseu.by>

М. А. Слобочикова
БГЭУ (Минск)

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

ОРГАНИЗАЦИЯ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ

Сделка купли-продажи происходит между двумя физическими или юридическими лицами (продавцом и покупателем). Они определенно устанавливают объект продажи. С одной стороны, это проданный товар, а с другой — цена товара. Экономическая сделка купли-продажи осуществляется на основании договора купли-продажи.

Согласно ст. 73 Жилищного кодекса Республики Беларусь граждане вправе приобретать жилые помещения по договору купли-продажи, который является основным документом на квартиру. Он подлежит обязательному нотариальному удостоверению [1].

Договор купли-продажи является наиболее распространенной формой приобретения имущества. По договору купли-продажи одна