

## Офисная и торговая недвижимость в г. Минске

Богдан А.М., Ясева Д.А., Корбан Л.К.  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Рынок коммерческой недвижимости особенно остро реагирует на кризис и рост конкуренции, что сказывается на поиске альтернативных форм и подходов к организации арендных площадей и поиску арендаторов.

Рассмотрим проблемы девелоперов при строительстве офисной недвижимости:

### *1. Рост конкуренции.*

Объем офисных площадей «обгоняет» потребность в них. По итогам 2016 года в Минске может быть более миллиона квадратных метров офисной недвижимости, причём ожидается ввод еще 280 тыс. м<sup>2</sup>. Отсутствие «острой» потребности в офисных помещениях привело к тому, что в настоящее время существует большое количество объектов со смещёнными сроками сдачи и ввода в эксплуатацию.

### *2. Низкие арендные ставки.*

На фоне кризиса прирост предложения офисных площадей закономерно привел к стремительному удешевлению аренды. В 2015 году ставки в еврономинале претерпели несколько нисходящих волн и упали в среднем на 33 – 35 %, а по отдельным объектам – на 40 – 50 %. В результате некоторые инвестиционные проекты оказались ниже точки безубыточности. За девять месяцев нынешнего года средние ставки аренды офисов в Минске снизились ещё на 13 – 23 % в еврономинале, цены продажи квадратного метра – на 12 – 14% в долларовом выражении. [1]

*3. Бизнес-центры работают практически в одном сегменте – остается неудовлетворенным спрос на класс А.*

Большинство бизнес-центров Минска не соответствует требованиям международных операторов, причём это касается расположения, обеспеченности парковкой, среднего времени ожидания лифтов, размера лобби-зоны, наличия фальшполов и др.

### *4. Заполняемость.*

Растёт вакантность: если в 2007 – 2013 годах она находилась в пределах 5 – 7 % от стока, то в 2015-м превысила 15 %. По многим объектам-новостройкам вакантными остаются более половины офисных площадей.

Согласно классификации Colliers International, в Минске только одно здание – бизнес-центр на ул. Интернациональной – можно условно отнести к классу А, а это 2% рынка. И то при этой оценке сделана небольшая уступка. Анализ проводился на основании международных стандартов. Здания класса А оценивали по 116 параметрам (баллам). Бизнес-центр на ул. Интернациональной набрал 77 баллов. Остальные минские бизнес-центры – 67 % – класс В2, 30 % – В1 [4].

Следует выделить одну из главных проблем девелоперов. Перед застройщиком не задумывается, кто будет арендатором объекта, а следовательно, не закладывает в здание определенные потребительские свойства, а при проектировании нужно ориентироваться на конечного потребителя, то есть учитывать:

- статус арендатора;
- требования компании арендатора к организации пространства;
- планировочные решения;
- высота этажа и др.

Существует много методик и литературы по вопросам бизнес-процессов. И девелоперам следует использовать эти рекомендации, так как это будет способствовать оптимизации структуры офисных помещений, что приведёт к снижению себестоимости. [4]

В 2015 г. Минск также столкнулся с переизбытком торговых площадей. В результате средняя заполняемость действующих объектов снизилась, а новые стали открываться с вакантностью 50 – 60 % [2].

К середине 2017 в Минске будет более 1,4 млн м<sup>2</sup> торговых площадей. При этом в 2016 к вводу в эксплуатацию заявлены 17 объектов.

Торговые центры сталкиваются также с рядом проблем, которые типичны для всего рынка коммерческой недвижимости. Однако они имеют свои особенности в части формирования арендных платежей [4].

По оценкам специалистов, из крупных функционирующих торгово-развлекательных центров (ТРЦ) современным стандартам соответствует только пять: «Экспобел», «Галилео», «Замок», «Скала»,

«Момо», из готовящихся к вводу – еще три: Galleria Minsk, Dana Mall и Green City [3].

Для того чтобы торговые центры эффективно функционировали, необходимо привлекать новых операторов. В этом и состоит задача и один из главных элементов социальной полезности новых крупных моллов. Большим потенциалом по привлечению мировых брендов во многом обладает ТРЦ Galleria Minsk благодаря своему местоположению, качеству строительства и наполнению. Уже ведутся переговоры с десяткой зарубежных брендов, которые готовы работать на белорусском рынке, но не будут открывать магазины сразу в трех местах: чтобы «прощупать» рынок, достаточно и одного торгового центра. Это будет объект, который сможет предложить помещения европейского уровня по выгодным арендным ставкам, а заодно и интересную концепцию и продуманный план по привлечению трафика [4].

В ближайшие годы строить крупные моллы в Минске мало кто решится. Зато рынок положительно реагирует на торговые центры (ТЦ) небольших и средних размеров, которые проще заполнить арендаторами и сформировать трафик посетителей. Больше всего в таких объектах нуждаются Октябрьский, Заводской и Ленинский районы столицы. В частности, ТЦ не хватает в Курасовщине, Чижовке и Серебрянке.

Одновременно в столице исчезает павильонная торговля. Торговые центры старого типа, построенные под индивидуальных предпринимателей, стремительно теряют арендаторов.

В ближайшие годы рынок ожидает переосмысление ценностей: количество возводимых ТЦ уменьшится, строить будут точно – в нужном месте и с внятной стратегией. Все большую роль приобретают современная планировка и интересная концепция – то, что еще три года назад считалось чем-то второстепенным, а в этом отношении белорусская столица повторяет европейский опыт.

#### Список использованных источников

1. Газета «Белорусы и рынок» от 08.10.2016 г., статья «Офис за полцены», Андрей Чернышев, стр.9.

2. Дефицит арендаторов [Электронный ресурс]: / А. Орлов. – Электрон. текстовые дан. – Минск: [б.и.], 2016. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/>, свободный.

3. Дорогие ошибки девелоперов [Электронный ресурс]: / Д. Четвериков. – Электрон. текстовые дан. – Минск: [б.и.], 2016. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/>, свободный.

4. За 2016 год в Беларуси «зависли» еще 100 тысяч квадратных метров торговых площадей [Электронный ресурс]: / Д. Четвериков. – Электрон. текстовые дан. – Минск: [б.и.], 2016. – Режим доступа: <http://www.colliers.com/ru-by/belarus>, свободный.

УДК 336.741.1

### **Анализ истории обращения денежных знаков на территории Республики Беларусь**

Будревич Н.А., Конюшенко Е.И., Шанюкевич И.В.  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Трудно себе представить современную жизнь без денег. Деньги как средство обращения преодолевают временные и пространственные ограничения при обмене. Однако довольно долго человек обходился без них. Многие тысячелетия единственным способом получить желаемое служил простой обмен товарами. Излишки собственного производства обменивались на излишки, имеющиеся у других. Однако на рынке все чаще возникал вопрос – как определить стоимость товара? Некоторое время разновидностями «денег» служили ракушки, шкуры, табак, зерно, соль [1]. С VII в. до н. э. в качестве расчетов стали использоваться благородные металлы, золото и серебро, из которых начали делать деньги. Позже в золотые и серебряные монеты стали добавлять различные металлические сплавы. Позднее металл вытеснил все остальные «типы денег». Этот этап был самым продолжительным [2].

Первые монеты, с которыми познакомились жители Беларуси, были серебряные денарии Римской империи. А появились они благодаря проходившему недалеко «янтарному пути». Он был проложен римлянами к берегам Южной Балтики в поисках этого мате-