



*Аналитическая записка*

*Ноябрь 2011*

## **Продажа и регистрация объектов государственной недвижимости в Беларуси: проблемы и рекомендации**

Предлагаемая аналитическая записка посвящена вопросам продажи объектов государственной недвижимости в Беларуси на аукционах и торгах, а также проблемам регистрации земельных участков, предназначенных для их обслуживания. В работе описаны процедуры продажи и регистрации объектов, выделены основные проблемы и предложен ряд рекомендаций по совершенствованию государственной политики и административных процедур в данной сфере. Также, часть работы посвящена опыту стран Евросоюза в сфере малой приватизации и работе с инвесторами на местном уровне.

Автор: Екатерина Трубович

Редактор: Дмитрий Бабицкий

Данная публикация выходит в рамках проекта «Поддержка малой приватизации в Беларуси путем облегчения доступа малых и средних предприятий к коммерческой недвижимости», реализуемого CASE Belarus. Совместное финансирование этого проекта осуществляется в рамках программы польской помощи для заграницы Министерства иностранных дел Республики Польша в 2011 г. ([www.polskapomoc.gov.pl](http://www.polskapomoc.gov.pl)).



## Введение

Расширение площадей (капитальных и временных строений, земельных участков) является одним из необходимых условий развития бизнеса. Основные способы увеличить площади – это аренда, строительство (greenfield-проекты) и приобретение готовых объектов, в том числе неиспользуемой или неэффективно используемой государственной недвижимости (brownfield-проекты).

Выбор того или иного варианта инвестор делает на основе ряда факторов: наличия свободных средств, планируемых сроков реализации проекта, масштаба и технологической сложности своего бизнеса и т.д. В условиях незащищенности арендаторов, а также высокой стоимости и сложности строительства, brownfield-проекты становятся перспективным вариантом развития бизнеса. Среди достоинств этого способа – наличие в большинстве случаев уже сформированного земельного участка, инженерных сетей, автомобильных и/или железнодорожных подъездных путей и др. Данные анкетирования представителей бизнеса, проведенного CASE Беларусь осенью 2011 г.,<sup>1</sup> показывают, что более 2/3 респондентов предпочли бы иметь недвижимость в собственности, нежели арендовать её.

Потенциал для brownfield-инвестиций в Беларуси значителен: на сегодняшний день в стране существует около 12 тыс. неиспользуемых объектов недвижимости государственной собственности, в том числе около 4 тыс. объектов республиканской собственности и около 8 тыс. – коммунальной, а также более 9 тыс. объектов незавершенного строительства. При этом механизм инвестирования в государственную коммерческую недвижимость является непрозрачным для инвестора, требует значительных временных и финансовых затрат. Государственное имущество в Беларуси может передаваться в частную собственность на безвозмездной основе под конкретные инвестиционные проекты, путем прямой продажи и проведения аукционов. Наиболее распространенным и доступным для малого и среднего бизнеса является третий вариант, что и определило фокус исследования.

В работе кратко описывается процедура приобретения объектов государственной недвижимости на аукционах и торгах, их регистрация (Раздел 1); обсуждаются основные проблемы, с которыми сталкиваются покупатели таких объектов (Раздел 2); описывается зарубежный опыт в сфере приватизации brownfield-объектов (Раздел 3). Заключительные выводы и рекомендации представлены в Разделе 4.

## 1. Способы продажи государственной недвижимости в Беларуси

Общие подходы к продаже государственной недвижимости в Беларуси существенно отличаются от общеевропейских: в странах Европейского союза предметом продажи является земельный участок, а капитальное строение является принадлежностью этого участка. В Беларуси определяющую роль играет объект недвижимости, что сказывается на порядке продажи государственной собственности.

---

<sup>1</sup> Анкетирование проводилось в период с 01.09.2011 по 30.10.2011, количество респондентов составило 400 чел.

## **1.1. Процедура проведения аукционов**

В Беларуси государственное имущество находится либо в республиканской, либо в коммунальной собственности. Аукционы по продаже республиканской собственности (далее – аукционы) организует Фонд государственного имущества Государственного комитета по имуществу (ГКИ), коммунальной собственности – территориальные отделения Фонда. Предмет торгов включает сам объект недвижимости и право заключения договоров аренды земельного участка, предназначенного для его обслуживания. Его цена состоит из цены объекта недвижимости (оценочная стоимость объекта) и цены права заключения договора аренды. Цена такого права определяется на основании кадастровой стоимости участка с применением коэффициентов, установленных Советом министров Беларуси, в зависимости от срока аренды. Срок, на который заключается договор аренды, определяет местный исполнительный комитет.

Законодательно предусмотрена возможность повторных торгов со снижением цены (на 20%, на 50% и с применением метода понижения начальной цены вплоть до 80%). Отдельной категорией являются аукционы по продаже объектов недвижимости за 1 базовую величину (35 тыс. бел. руб. на момент проведения исследования). На таких условиях продаются объекты вне Минска и областных центров, не используемые в хозяйственном обороте либо не завершённые строительством более 2-х лет. К их покупателям предъявляется ряд требований, среди которых создание дополнительных рабочих мест, запрещение продажи до выполнения условий договора и др.

Перечни объектов, подлежащих продаже на аукционах, информация о предстоящих и состоявшихся аукционах публикуются в специализированном издании Фонда госимущества, на его сайте, сайтах областных и городских исполнительных комитетов, Минского городского центра недвижимости, в периодической печати.

Условием участия в аукционе является внесение задатка (10 % от начальной цены предмета аукциона). Впоследствии задаток возвращается всем участникам, а задаток победителя учитывается при дальнейших расчетах. Победитель в обязательном порядке подписывает протокол о результатах аукциона и в течение 3 дней возмещает затраты на организацию и проведение аукциона. Местный исполнительный комитет в течение 10 дней принимает решение о предоставлении земельного участка. После этого победитель аукциона обязан в течение 10 рабочих дней внести плату за право заключения договора аренды земельного участка. Далее следует заключение договора купли-продажи недвижимого имущества с организатором аукциона и договора аренды с исполнительным комитетом. Завершает процедуру регистрация прав на земельный участок и объект недвижимости в Агентстве по государственной регистрации и земельному кадастру (далее – кадастровое агентство).

## **1.2. Продажа имущества на торгах в рамках процедуры банкротства**

Помимо аукционов, государственную недвижимость можно приобрести на торгах по продаже имущества в ходе процедуры банкротства (далее – торги). Информация о таких торгах публикуется в печатных СМИ, на сайтах хозяйственных судов, ГКИ, исполнительных комитетов. Подготовкой недвижимости к торгам занимается антикризисный управляющий. Он также может быть организатором торгов или поручить их проведение специализированной организации. Предусмотрена возможность проведения повторных торгов со снижением цены.

Сумма задатка для участия в торгах составляет 10 % стоимости лота. Победитель торгов должен подписать акт о проведенных торгах, в течение 7 рабочих дней возместить затраты на организацию торгов и оплатить приобретенное имущество. При этом в отличие от аукционов, на торгах объекты продаются без одновременной продажи права заключения договора аренды земельного участка. Соответствующие имущественные права на земельный участок для обслуживания и эксплуатации здания переходят к его новому собственнику автоматически и бесплатно в соответствии с действующим Кодексом о земле.

### **1.3. Регистрация земельных участков**

Государственная регистрация недвижимости осуществляется одновременно с регистрацией земельного участка, на котором она расположена. При этом регистрация земельного участка и прав на него должна быть начата не позднее 2-х месяцев со дня заключения: а) договора аренды земельного участка; б) сделки с недвижимым имуществом. В ином случае местный исполнительный комитет вправе аннулировать решение о выделении земельного участка. Регистрация производится в течение 7 рабочих дней с момента подачи документов. Регистрирующий орган может приостановить процедуру на срок до 1-го месяца для получения дополнительной информации. Право на земельный участок удостоверяется свидетельством о государственной регистрации.

Объекты недвижимости, продаваемые на аукционах, в обязательном порядке имеют сформированный земельный участок. Поэтому проблем с регистрацией таких объектов у победителей аукционов, как правило, не возникает. При покупке недвижимости на торгах возможны несколько сценариев регистрации земельного участка. Это зависит от того, сформирован ли земельный участок и в каком виде он переходит к новому пользователю.

А) Если участок сформирован, и его границы не изменяются, то он автоматически переходит к новому собственнику на тех правах, на которых он находился у предыдущего собственника недвижимости. Решение исполнительного комитета о предоставлении земельного участка новому собственнику не требуется. В таком случае после заключения договора купли-продажи можно сразу переходить к регистрации объекта недвижимости и земельного участка.

Б) Если участок меняет свои размеры, границы или назначение, необходимо решение исполнительного комитета. Как правило, в таких ситуациях исполнительные комитеты стремятся предоставлять участки на правах аренды, взыскав при этом плату за право заключения договора аренды.

В) Известны случаи, когда антикризисные управляющие не проводили удовлетворительную предпродажную подготовку объектов к торгам. В частности, на торги выставлялись объекты недвижимости, для которых не были сформированы земельные участки. В таких ситуациях победители торгов вынуждены урегулировать земельные вопросы с собственниками других объектов недвижимости на общем земельном участке путем: 1) инициирования процедуры выделения отдельного земельного участка; 2) оформления долевого права на землю и определения идеальных долей (процентное соотношение земли в соответствии с размером объектов недвижимости).

*В Беларуси с 2008 г. законодательно существует, но не используется на практике возможность получения в собственность земельных участков, предназначенных для об-*

*служивания недвижимости. Механизм выкупа определен в Указе президента №667 от 27 декабря 2007 года. Принятие решений о предоставлении участка в собственность возложено на исполнительные комитеты, которые до недавнего времени не афишировали такую возможность. В результате, в бизнес среде сложилось мнение, что получение земельного участка в собственность практически невозможно. С 1 января 2012 г. вступит в силу указ президента №431, который совершенствует процедуру выкупа земельных участков и расширяет перечень случаев, когда этот выкуп возможен.*

#### **1.4. Расширение земельного участка**

Процедуры деления и слияния земельных участков описаны и закреплены в соответствующем Техническом кодексе ГКИ, который действует с 1 января 2011 г.<sup>2</sup> Однако на практике бизнес сталкивается с трудностями при попытках присоединения смежных к своему участков даже при согласии их собственника (арендатора). В крупных городах ситуация осложняется тем, что земля за пределами сформированного земельного участка уже, как правило, выделена на конкретные цели другим субъектам. Общая политика в Минске и крупных городах такова: земельный участок для обслуживания каждого конкретного объекта недвижимости сформирован и его должно быть достаточно.

Расширение земельного участка возможно обосновать через строительство или реконструкцию объекта недвижимости. В таком случае разрабатывается проект строительства (реконструкции) с заходом на соседний участок. Он согласовывается с пользователем соседнего участка и предоставляется в местный исполнительный комитет. В случае положительного решения исполкома, организация по землеустройству готовит необходимые землеустроительные документы. Однако представители бизнеса отмечают нежелание исполнительных комитетов принимать какие-либо решения в подобных ситуациях.

*Указ № 667 устанавливает ограничения на получение участков без аукциона в этой ситуации. В частности, участок может быть получен без аукциона, если при реконструкции не менялось назначение объекта. Указ №431 это ограничение снимает.*

## **2. Основные проблемы аукционов и регистрации объектов недвижимости и земельных участков**

Проблемы организации и проведения аукционов и регистрации недвижимости и земельных участков можно сгруппировать в несколько блоков.

**Доступ к информации.** На сегодняшний день информация об объектах государственной недвижимости является разрозненной. На сайте Фонда госимущества действует Единый банк данных, в котором обобщена информация об аукционах и недвижимом имуществе. Однако информация на сайтах местных исполнительных комитетов обновляется нерегулярно, формат таких публикаций не унифицирован. Единая база объектов, реализуемых на торгах, отсутствует: информация публикуется в региональных печатных СМИ и на отдельных Интернет-ресурсах.

---

<sup>2</sup>Технический кодекс установившейся практики ТКП 272-2010 (03150) «Деление (раздел), слияние земельных участков. Требования к осуществлению. Утвержден и введен в действие приказом ГКИ Беларуси от 14 декабря 2010 г. N 446.



Результаты анкетирования, проведенного CASE Беларусь в рамках данного исследования, показали, что около половины респондентов считают информацию о государственном имуществе, продаваемом через аукционы, малодоступной. Готовность местных властей предоставить такую информацию 47 % респондентов оценили как «достаточно низкую», 37 % - как «среднюю». При этом респонденты для поиска информации в равной степени используют сайт Фонда госимущества (40 %), сайты исполнительных комитетов (38 %) и информацию от знакомых (38 %).

**Ознакомление с документацией по объекту перед аукционом.** К плановым аукционам объекты недвижимости готовят по стандартной процедуре. Законодательно закреплено, что организатор аукциона обязан обеспечить возможность ознакомления участников с предметом аукциона. Однако не зафиксировано, с какой информацией об объекте недвижимости и в каком объеме имеет право ознакомиться участник аукциона. Представители бизнеса отмечают, что хотели бы видеть более полную информацию по каждому из выставляемых объектов.

С наибольшими трудностями сталкиваются участники торгов, проводимых в рамках процедуры банкротства. Информация по таким объектам предоставляется в ограниченных объемах. Известны также случаи, когда участникам торгов не была предоставлена возможность ознакомиться с предметом торгов до их начала.

**Цена недвижимости.** Начальная цена предмета аукциона состоит из цены объекта недвижимости (по оценочной стоимости) и платы за право заключения договора аренды. Последняя может составлять значительную долю в общей сумме, поскольку зависит от кадастровой стоимости земли.

Невысокая результативность аукционов (порядка 25 % в 2008-2010 гг.) и опросы участников рынка свидетельствуют о завышенных ценах выставляемых на аукционы объектов недвижимости. По этой причине малый и средний бизнес зачастую отказывается от покупки недвижимости на аукционах в пользу торгов, организуемых судами.

**Сроки оплаты.** По завершении аукциона местный исполком принимает решение о предоставлении земельного участка для обслуживания объекта недвижимости. После чего победитель аукциона обязан в течение 3 рабочих дней возместить затраты на организацию аукциона и в течение 10 дней - внести плату за право заключения договора аренды. Копии платежных документов должны быть предоставлены организатору аукциона в течение 1-го рабочего дня со дня оплаты. Если объект недвижимости приобретается на торгах, для его оплаты покупателю отводится 7 рабочих дней. В случае не внесения оплаты в срок результаты аукциона (торгов) аннулируются. Представители бизнеса считают такие сроки недостаточно комфортными. Так, около 47 % респондентов отметили, что их не устраивают установленные сроки и условия оплаты за приобретенный объект. При этом 34 % считают, что сроки необходимо увеличить.

**Процедура инициирования аукционов.** Количество объектов государственной неэффективно используемой недвижимости существенно превышает перечни Фонда госимущества и исполнительных комитетов. При наличии 12 тыс. неэффективно используемых объектов, публикуемые перечни насчитывают десятки, максимум – сотни объектов. Фактически, в первом полугодии 2011 г. на аукционах было продано 44 объекта республиканской собственности (8,9% от запланированного количества) и 365 объектов коммунальной собственности (24% от запланированного количества).

Значительную часть объектов в данных перечнях представители бизнеса считают малоинтересными и неперспективными. При этом в Беларуси фактически отсутствует процедура инициирования аукционов по объектам, которые заинтересовали инвестора.

**Подготовка объектов к аукциону (торгам).** Данная проблема, прежде всего, касается подготовки объектов к торгам в рамках процедуры банкротства. Судебные исполнители не являются специалистами в области недвижимости и объективно неспособны провести полноценную подготовку объекта. Кроме того, они заинтересованы в максимально быстрой его продаже, что также сказывается на качестве предпродажной подготовки. В результате на торгах могут реализовываться объекты с некорректно оформленными документами, без предварительно сформированного земельного участка для обслуживания объекта и т.д.

Уровень подготовки государственного имущества к аукционам выше: организаторы аукциона готовят документы на объект недвижимости, ходатайствуют о формировании земельного участка. Тем не менее, порядка 45 % респондентов считают уровень организации аукционов «достаточно низким», 41 % - «средним». Инвесторы отмечают, что хотели бы видеть более полную информацию о выставляемых на аукционах объектах, особенностях местности, где он расположен, возможных трудностях при проведении реконструкции объекта.

**Регистрация земли.** Данная проблема во многом связана с проблемой некачественной предпродажной подготовки объекта. Именно некачественная подготовка объекта недвижимости к торгам может повлечь проблемы с государственной регистрацией как самого объекта, так и земельного участка, поскольку они регистрируются одновременно. Если земельный участок не оформлен должным образом, покупатель недвижимости будет вынужден инициировать процедуру выделения отдельного участка или оформления долевого права аренды. Эти процедуры, как правило, требуют времени и в результате оформление документов на земельный участок может занять от 2 до 12 месяцев. Невозможность оперативно зарегистрировать объект недвижимости и земельный участок влечет за собой неопределенность с уплатой налогов на землю и на недвижимость. Кроме того, на протяжении этого времени покупатель недвижимости не может воспользоваться своими правами собственника, например, сдавать помещение в аренду и получать арендные платежи.

**Расширение земельного участка.** Несмотря на существование четкого алгоритма раздела и слияния земельных участков, который определен Техническим кодексом ГКИ, получение дополнительных участков в Беларуси затруднено. При этом основные препятствия возникают не на уровне согласований с владельцами соседних участков, а на уровне исполнительных комитетов, которые избегают принятия решений. Бизнес, в свою очередь, недостаточно хорошо знаком с нормативно-правовой базой и не всегда имеет возможность обратиться за юридической консультацией.

Результаты анкетирования показали, что около 50 % респондентов считают информацию о земельных участках, примыкающих к интересующему объекту недвижимости, малодоступной. Возможности приватизации (покупки) примыкающих земельных участков 30 % опрошенных назвали «почти невозможной» и еще 30 % - «возможной при наличии связей». Аренда таких участков по мнению 42 % респондентов «возможна при наличии связей» и «почти невозможна» по мнению 25 % респондентов.

### 3. Приватизация brownfield-объектов: опыт стран Евросоюза

Далее мы рассмотрим опыт приватизации в нескольких европейских странах, который может быть использован для улучшения доступа к государственной недвижимости в Беларуси.

**Польша**<sup>3</sup>. Министерство имущества Польши (аналог ГКИ в Беларуси) занимается реструктуризацией и продажей предприятий как имущественных комплексов, в то время как продажу неиспользуемой недвижимости координирует ряд специализированных государственных агентств, среди которых особенно следует выделить Агентство сельскохозяйственной недвижимости, Агентство военного имущества и Польское агентство информации и иностранных инвестиций.

*Агентство сельскохозяйственной недвижимости* занимается реструктуризацией и продажей имущества бывших колхозов и совхозов, а также другого сельскохозяйственного имущества, в том числе земли. При этом приоритетной для агентства является именно продажа земли, а не недвижимости. Перед приватизацией больших сельскохозяйственных комплексов агентство проводит реструктуризацию, дробя их на более мелкие хозяйственные единицы. Самым популярным способом продажи является публичный (неограниченный) аукцион. Основная группа участников – это сельскохозяйственный бизнес и физические лица. Возможна непосредственная продажа недвижимости арендатору, который после 3 лет аренды имеет преимущественное право выкупа. В 2010 г. агентство организовало 89,9 тыс. аукционов, из них: 88 тыс. аукционов по продаже недвижимости общей площадью 174,6 тыс. га и 1,9 тыс. аукционов по аренде недвижимости общей площадью 19,8 тыс. га. Финансовые поступления агентства в 2010 г. составили 689 млн. долл., в том числе 569 млн. долл. – от продажи недвижимости.

*Агентство военного имущества* занимается продажей неиспользуемого Министерством обороны и Министерством внутренних дел имущества (земли или земли вместе со зданиями). Процедура продажи – неограниченный устный аукцион. Существует также возможность непосредственной продажи недвижимости арендатору (в случае аренды более 10 лет), местным властям, религиозным и благотворительным организациям. За последние 7 лет доходы агентства от приватизации неиспользованного имущества в среднем составляли 70-80 млн. долл. в год.

*Польское агентство информации и иностранных инвестиций (ПАИиИИ)* работает с иностранными инвесторами и подотчетно Министерству экономики. ПАИиИИ, в отличие от большинства агентств по продвижению инвестиций, предоставляет свои услуги в форме «одного окна» (one-stop shop), что также включает и постинвестиционное обслуживание объектов. В настоящее время агентство создает в Польше сеть Региональных центров обслуживания инвесторов, которые призваны повысить качество обслуживания и облегчить доступ к наиболее актуальной информации. Центры финансируются региональными властями. На сайте агентства создан специальный раздел «Brownfields» с информацией на английском языке и фотографиями объектов.

**Чехия.** В Чехии при Министерстве промышленности и торговли существует агентство инвестиций и развития бизнеса CzechInvest, которое занимается привлече-

---

<sup>3</sup> На основании материалов исследования CASE Беларусь «Малая приватизация и содействие инвестициям типа brownfield в Польше: возможные уроки для Беларуси». Сентябрь, 2011.



нием как иностранных, так и внутренних инвестиций. Агентство предоставляет информацию о неиспользуемых объектах и заброшенных территориях, разрабатывает стратегию восстановления brownfield-объектов и т.д. Однако основную работу по подготовке недвижимости к продаже выполняют местные власти. При этом муниципалитеты проводят достаточно агрессивную маркетинговую политику, готовят справочники по объектам, размещенным на их территории. Справочники издаются на английском языке и содержат фотографии объекта недвижимости, планировки территории, данные контактных лиц на объекте и в муниципалитете, описание объекта: общая информация об объекте и его владельцах, транспортная и инженерная инфраструктура, существующие ограничения и возможные проблемы при реконструкции и эксплуатации и т.д.).

**Нидерланды.** Необходимо отметить, что проблема малой приватизации остро стоит, как правило, только в постсоветских странах. В других странах Европейского Союза усилия органов, отвечающих за экономическое развитие территорий, направлены, скорее, на создание новых рабочих мест и повышение производительности труда. В этой связи особо ценным является опыт многих голландских городов, где местные власти проводят активную политику по привлечению инвесторов.

Не останавливаясь подробно на всех методах работы с инвесторами, стоит несколько слов сказать о распространенной в голландских муниципалитетах практике создания специальных отделов по работе с инвесторами, так называемых «сервисных групп» (service-teams). Такие группы создаются из штатных сотрудников-специалистов в разных видах деятельности. Их задачей является консультационная поддержка инвесторов, причем как новых, так и уже работающих. Фактически, любой субъект, который планирует создавать на территории муниципального образования новые рабочие места, вправе обратиться за помощью к специалистам сервисной группы. Сервисная группа предоставляет инвестору необходимую информацию об общей стратегии экономического развития территории, доступной коммерческой недвижимости и площадках для строительства (как в собственность, так и аренду), возможных ограничениях (экологических, санитарных, культурных), местных налогах и т.д. Необходимо отметить, что сервисная группа не осуществляет никаких действий от имени инвестора и не представляет его интересы. Вся деятельность этих подразделений оплачивается из бюджета и направлена на реализацию местной инвестиционной политики.

#### 4. Заключение и рекомендации

В целом следует отметить планомерный характер проводимой в Беларуси государственной политики в отношении неэффективно используемой недвижимости. Однако невысокая результативность проводимых аукционов по продаже государственных объектов недвижимости указывает на то, что ряд процедур до сих пор требует совершенствования либо полной реорганизации.

По мнению авторов исследования, более эффективной продаже государственного имущества будет способствовать:

1. Разработка **единой формы представления** объектов недвижимости на сайтах ГКИ, областных и местных исполнительных комитетов (не только по объектам, уже выставленным на аукцион, но и по объектам, планируемыми к продаже в средне- и долгосрочной перспективе); подготовка брошюр о таких объектах в региональном разрезе. Информация должна быть доступна и понятна не только местному, но и иностранному инвестору. Уже на этом этапе инвестор должен знать обо всех особенностях объ-

екта, возможных сложностях и ограничениях при реконструкции и эксплуатации здания (технических, экологических, культурно-исторических). В сети Интернет необходимо создать самостоятельный (или на базе Единого банка данных Фонда госимущества) ресурс, который будет содержать аналогичную информацию на нескольких языках.

**2. Создание сервисных групп** – специальных подразделений при исполкомах, которые будут предоставлять всем заинтересованным лицам комплексную информацию о государственных объектах недвижимости, готовящихся к продаже. В данном случае целесообразно использовать опыт стран Евросоюза по работе с инвесторами. Для этих структурных подразделений следует разработать конкретные пошаговые инструкции для работы с различными категориями инвесторов: иностранными инвесторами, новыми и уже работающими внутренними инвесторами. Особое внимание должно уделяться работе с внутренними инвесторами, поскольку именно эта категория инвесторов во всем мире вносит наибольший вклад в создание новых рабочих мест.

**3. Дальнейшая реструктуризация и продажа неэффективных предприятий** по частям, в том числе с изменением назначения земельных участков и строений. Отбор и подготовку объектов государственной недвижимости к продаже в Беларуси необходимо сделать более гибкими. Крупные промышленные объекты с большим количеством неэффективно используемых производственных и складских помещений должны активно вовлекаться в процедуру реструктуризации, в результате которой будут формироваться менее крупные комплексы недвижимости для продажи. Необходимо также расширить возможности по изменению назначения земельных участков и зданий, что потребует пересмотра градостроительной политики.

**4. Обеспечение свободного доступа к Генплану** и детальным планам планировки территории. Данная информация позволит инвесторам формировать представление о том, как будет развиваться регион, оценивать риски и перспективы инвестирования в него. Предоставление такой информации в режиме он-лайн одновременно с базовой информацией о расположенных на территории объектах недвижимости и инфраструктуре позволит инвесторам принимать решения быстрее и эффективнее, делает их более обоснованными с экономической точки зрения.

**5. Создание работающей процедуры расширения земельных участков**, понятной инвестору и беспрепятственно реализуемой местными органами власти в конкретные сроки. Для этого необходимо организовать массовое информирование всех заинтересованных лиц о такой возможности и алгоритме действий. Кроме того, следует обязать исполнительные комитеты предоставлять информацию о возможности расширения земельного участка в конкретные сроки без возможности уклонения от ответа.