



Аналитическая записка

Декабрь 2011

Доступ малого и среднего бизнеса к собственной недвижимости в Беларуси: результаты исследования

Данная работа посвящена результатам исследования, проведенного CASE Беларусь в 2011 г. с целью определения основных проблем по доступу малого и среднего бизнеса к собственной коммерческой недвижимости, а также разработке рекомендаций по улучшению такого доступа. В фокусе исследования находились неэффективно используемые объекты недвижимости, находящиеся в собственности государства. В работе описаны основные этапы процесса инвестирования, на основе анализа анкет определены основные проблемы, связанные с приобретением, адаптацией и введением в эксплуатацию объектов недвижимости.

Авторы: Дмитрий Бабицкий, Владимир Валетко, Екатерина Трубович

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.polskarpomoc.gov.pl).



Данная публикация представляет исключительно мнение авторов, которое может не совпадать с официальной позицией Министерства иностранных дел Республики Польша и CASE Беларусь.

Введение

Малая приватизация является необходимым процессом на пути улучшения бизнес-климата в стране, развития регионов и создания новых рабочих мест. Для Беларуси, где основной массив коммерческой недвижимости до сих пор находится в государственной собственности, эффективная малая приватизация приобретает особое значение. Так, в настоящее время 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, незавершенных строительством. Среди этих объектов – пустующие здания, склады, магазины, клубы, неиспользуемые производственные помещения и т.д. В мировой практике инвестиции в подобные объекты получили название *Brownfield investment*.

Традиционно в Беларуси для покупки объекта коммерческой недвижимости у государства необходимо пройти следующие этапы: поиск информации, участие в аукционе, оформление прав собственности, разработка проекта реконструкции, строительство с соблюдением всех технических условий и норм, подключение к инженерным сетям, приемка в эксплуатацию. Данное исследование направлено на выявление проблем и препятствий, с которыми сталкиваются инвесторы, покупая объекты недвижимости у государства. Работа в рамках исследования была разделена на два блока: 1) проведение экспертной оценки законодательства и применяемых административных процедур, и 2) анкетирование четырехсот представителей малых и средних предприятий с последующим анализом результатов.

В работе описана роль малой приватизации в развитии частного сектора экономики (Раздел 1) и основные этапы инвестирования в объекты типа *brownfield* в Беларуси (Раздел 2), проанализированы основные проблемы, связанные с покупкой, адаптацией и введением в эксплуатацию объектов недвижимости (Раздел 3). Заключительные выводы и рекомендации представлены в Разделе 4.

1. Роль малой приватизации в развитии частного сектора экономики

Важность малой приватизации для Беларуси тяжело переоценить: частный сектор до сих пор остается неразвитым, а большое количество предприятий, построенных ещё в СССР, либо находятся на грани банкротства, либо уже ликвидированы. Кроме того, в Беларуси пустует значительное количество объектов обслуживания и социальной сферы, а также бывших военных объектов. Практически все они представляют собой здания и сооружения с разной степенью износа, занимающие определенные земельные участки с подведенными коммуникациями. Понимание того, что эти объекты необходимо вовлекать в хозяйственный оборот, присутствует в проводимой белорусскими властями экономической политике. Фондом государственного имущества Государственного комитета по имуществу проводится планомерная работа по продаже неиспользуемых зданий частным инвесторам. Однако зачастую результаты этой работы остаются неудовлетворительными: результативность проводимых аукционов редко превышает 25%.

Предложение объектов на рынке коммерческой недвижимости присутствует. То же можно сказать и о спросе на такие объекты. По результатам проведенного CASE Беларусь анкетирования белорусских малых и средних предприятий, представители 20%

из них в перспективе рассматривают возможность покупки собственной коммерческой недвижимости. Только 1/3 представителей бизнеса настроена на аренду необходимых им площадей, остальные 2/3 готовы инвестировать в собственную недвижимость. Около 60% респондентов считают наличие доступа к инфраструктуре важным фактором выбора местоположения их бизнеса. Наличие собственной недвижимости предприниматели также считают существенным фактором развития – примерно четверть респондентов готовы в 1,5-2 раза повысить объем оборота, если получат доступ к собственной недвижимости, а ещё треть говорит о перспективном повышении оборота до 10%.

2. Основные этапы инвестирования в объекты недвижимости

В ходе исследования весь процесс инвестирования в объекты типа brownfield был разделен на 5 этапов (см. Приложение 1). В рамках каждого из этапов, на основе изучения нормативной базы, результатов анкетирования и интервью с представителями бизнеса, были определены основные процедуры и сроки.

Приобретение объекта. Этот этап включает поиск информации об объекте недвижимости, оформление заявки на участие в аукционе, внесение задатка и непосредственно сам аукцион. Основными источниками информации являются сайты Государственного комитета по имуществу и исполнительных комитетов, другие Интернет-источники, извещения в периодических изданиях, а также информация от знакомых. Информация об объектах, реализуемых в рамках процедуры банкротства, помимо указанных выше источников, размещается на сайтах хозяйственных судов. В среднем на поиск информации, согласно результатам анкетирования, инвестор тратит порядка трех недель. В случае победы на аукционе данный этап завершается подписанием акта о состоявшемся аукционе/торгах. Так как прием заявок на участие в аукционе, как правило, завершается за 3 дня до даты его проведения, то срок прохождения данного этапа составляет от 3-х дней и более.

Оформление и регистрация. В рамках второго этапа победитель аукциона возмещает организатору расходы, связанные с подготовкой и проведением аукциона, заключает договор купли-продажи недвижимости, вносит плату за право заключения договора аренды земельного участка и заключает соответствующий договор. Исходя из законодательно установленных сроков¹, прохождение этих процедур может занять от нескольких дней до 3-х недель.

В случае продажи объекта на торгах в рамках процедуры банкротства плата за право заключения договора аренды не вносится, и земельный участок переходит к собственнику объекта недвижимости автоматически. В данном случае победитель торгов должен в течение 7 рабочих дней возместить затраты на организацию торгов и оплатить приобретенное имущество.

¹ Указ президента Республики Беларусь от 5 мая 2009 г. № 232 «О некоторых вопросах проведения аукционов (конкурсов)»; Постановление Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь от 30 марта 2009 г. № 36 «Об утверждении Инструкции о порядке организации и проведения торгов по продаже некоторых объектов республиканской собственности»; Указ Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 г. № 667 «Об изъятии и предоставлении земельных участков».

Далее следует процедура регистрации объекта недвижимости и земельного участка, предназначенного для его обслуживания, в территориальной организации по государственной регистрации. Земельный участок должен быть зарегистрирован не позднее 2-х месяцев со дня заключения сделки. На саму процедуру регистрации законодательством отводится 7 дней (с возможным продлением срока до 1-го месяца).

Следует отметить, что на торги в рамках процедуры банкротства могут выставляться объекты, земельные участки для обслуживания которых не оформлены должным образом. В таком случае покупатель, прежде чем зарегистрировать объект недвижимости и земельный участок, будет вынужден инициировать процедуру выделения участка или оформления долевых прав на общий земельный участок. За счет этого процедура регистрации может растянуться на несколько месяцев.

Данный этап завершается получением правоустанавливающих документов на объект недвижимости и земельный участок. Сроки прохождения: от 2-х недель до нескольких месяцев.

Подготовка к адаптации объекта. На данном этапе осуществляется подготовка к проведению реконструкции либо ремонту здания. Реконструкция предполагает прохождение следующих процедур: получение разрешения исполнительного комитета на проведение проектно-изыскательных работ, получение технических условий, изготовление проекта и его экспертиза, поиск подрядчика и заключение договора на проведение работ. На прохождение данных процедур может потребоваться до 1,5 лет.

В зависимости от характера ремонта, на подготовку может потребоваться от нескольких дней (поиск подрядчика и заключение договора на выполнение ремонтных работ), или же от 1-2 недель до нескольких месяцев (если требуется получение технических условий и внесение изменений в проект).

Реконструкция/Ремонт. Процесс реконструкции, который включает подготовку объекта генподрядчиком, выполнение строительно-монтажных работ и осуществление технического и авторского надзора, в среднем занимает от полугода и более. Ремонт - от 1 месяца до полугода.

Регистрация. В случае проведения реконструкции объекта этот этап будет включать прием объекта приемочной комиссией, составление акта приема объекта, заключение договора на выдачу технического паспорта и его получение, регистрацию объекта недвижимости. В случае ремонта собственник недвижимости получает технический паспорт и проходит процедуру регистрации. В среднем на прохождение данного этапа требуется около 2-х месяцев.

Таким образом, для прохождения всех пяти этапов инвестору может понадобиться от 1 ¼ года до 3 лет².

² Данная оценка является усредненной, поскольку по многим из процедур сложно точно определить минимальные или максимальные сроки.

3. Основные проблемы доступа малого и среднего бизнеса к собственной недвижимости

В ходе исследования был выявлен ряд препятствий для доступа малых и средних предприятий к коммерческой недвижимости. Данные препятствия можно условно поделить на четыре группы, представленные ниже.

3.1. Асимметрия информации

Одним из ключевых выводов проведенного в рамках исследования опроса представителей бизнеса является присутствие значительной информационной асимметрии в области сделок с недвижимостью. Так, 48,7% респондентов считают информацию о государственном имуществе, предоставляемом для продажи на аукционах, малодоступной, еще 26,9% - доступной при наличии связей. Свободно доступной информацию считают лишь 2,9% респондентов. В равной степени недоступной респонденты считают информацию о земельных участках, примыкающих к интересующим предпринимателей объектам коммерческой недвижимости.

Необходимо обратить внимание, что неформальные источники информации имеют для представителей бизнеса не меньшее значение, чем информация от государственных структур. Получение информации от знакомых является одним из самых популярных ответов на вопрос «какими источниками информации вы пользовались для получения сведений о государственном имуществе, предоставляемом для продажи?». Данный вариант выбрали 37,5% опрошенных. При этом нет статистически значимых различий между ответами тех, кто недвижимость покупал и тех, кто не покупал или только собирается это сделать.

Асимметрия информации наблюдается и на стадии принятия решения о покупке уже подобранного объекта недвижимости. Примерно половина респондентов отметила дефицит информации о сложности технических условий (49,4%), о необходимых согласованиях (49,7%), а также о необходимости участия в строительстве инфраструктуры (48,8%).

Результаты исследования позволяют заключить, что белорусский бизнес не ждет от местных властей содействия в процессе инвестирования. Готовность местных властей предоставить сведения о государственном имуществе как «низкую» и «достаточно низкую» оценили 59,2 % представителей бизнеса, как «достаточно высокую» и «высокую» - всего 4,3%. В целом же работу местного исполкома в направлении оказания содействия инвестициям, связанным с приобретением государственной недвижимости плохо оценивают 59,4% респондентов, удовлетворительно – 36,7%, хорошо – всего 3,3%.

Говоря о перспективах инвестирования в государственную недвижимость, наибольшее количество респондентов из не имеющих опыта покупки недвижимости (32,3%) в случае покупки предпочли бы обратиться в специализированное подразделение исполкома. В общем же, 2/3 представителей МСП настроены на работу непосредственно с органами власти, в то время как 1/3 – с консультантами, действующими на коммерческой основе (см. Таблицу 1). Похожее распределение ответов наблюдается и в вопросе о содействии процессу реконструкции и ввода в эксплуатацию объекта недвижимости.

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос «Если бы была возможность обратиться за консультацией по поводу возможностей приобретения и использования коммунальной недвижимости, Вы бы предпочли:...», %

Вариант ответа	
Иметь дело с частной консалтинговой фирмой	32,8
Обратиться к руководству района	22,3
Обратиться в Госкомимущество	17,7
Обратиться к специалистам специального подразделения исполкома	25,8
Н/а	1,4

Источник: результаты опроса.

3.2. Сложные технические условия

Значительная часть предпринимателей, как тех, кто уже занимался приобретением недвижимости, так и остальных, оценивает как завышенные по сложности технические условия, строительные нормы и правила. Особенно сложными оказались нормы по следующим направлениям: противопожарные (50,3% респондентов, см. Таблицу 2), экологические (47,5%) и землеустроительные (43,4%). При этом доля считающих нормы завышенными выше, иногда значительно, среди тех, кто имел опыт сделок с недвижимостью. Особенно это касается противопожарных (68,4% против 37,4%) и землеустроительных (58,9% против 32,6%) норм.

Таблица 2. Результаты ответа на вопрос «Как Вы оцениваете сложность технических условий, норм и правил по следующим направлениям?», %

Вариант ответа	Обоснованные	Умеренные	Завышенные
Архитектурно-строительные	7,3	69,7	23,0
Экологические	9,2	43,3	47,5
Санитарно-гигиенические	17,9	60,7	21,4
Противопожарные	22,5	27,2	50,3
Землеустроительные	10,3	46,3	43,4
Дорожные, ГАИ	16,5	73,5	10,0

Источник: результаты опроса.

Сложность технических условий была признана одним из наибольших препятствий для реализации инвестиционных планов, связанных с покупкой государственной коммерческой недвижимости – 41,2% респондентов считают именно так. И снова предсказуемое направление различий в ответах (50,3% из числа имевших опыт покупки недвижимости против 31,8% из не имевших) является статистически значимым. Также, почти половина респондентов отметила, что сталкивались с трудностями при прохождении государственной экспертизы архитектурного проекта.

Отдельно следует отметить, что наибольшим препятствием для реализации инвестиционных планов, связанных с покупкой недвижимости у государства, респонденты считают необходимость участия в строительстве инфраструктуры (57,3% ответивших). Далее в рейтинге находятся такие позиции, как «необходимые согласования» и «сложность технических условий» - 41,5% и 41,2% соответственно.

3.3. Административные барьеры

МСП в процессе инвестирования в собственные объекты недвижимости зачастую сталкиваются с несовершенными административными процедурами, которые препятствуют:

- выбору объекта недвижимости, инициированию процедуры аукциона,
- регистрации земельного участка и его расширению,
- производству работ по проектированию и проведению реконструкции,
- подключению к инженерным сетям.

Например, работающим заявительный принцип «одно окно» в случае процедуры «Подготовка и оформление разрешительной документации при строительстве объекта...» признали всего 4,9% респондентов, неработающим – 46,1%. Возникновение трудностей на этапе прохождения государственной экспертизы архитектурного проекта подтвердили 60,2% имевших опыт сделок с недвижимостью и 37,3% из не имевших.

Процесс ввода зданий в эксплуатацию также перегружен административными процедурами. Так, свыше 60% респондентов как высокую оценили сложность приемки в эксплуатацию объекта недвижимости по противопожарным (61,8%), санитарным (64,1%), архитектурным (60,4%) процедурам, а также процедурам утилизации ТБО (62,7%) и выброса твердых веществ в атмосферу (62,2%).

Организацию работы комиссий, принимающих здания в эксплуатацию после реконструкции, на «плохо» и «ниже среднего» оценили 46,2% респондентов, на «хорошо» и «отлично» - всего 8,8%. И в данном случае опыт работы бизнесменов с подобными комиссиями оказался статистически значимым: вероятность оценить работу комиссии на «плохо» в 8 раз выше для предпринимателя, который имел опыт сделок с недвижимостью.

Предприниматели довольно критически оценивают и уровень организации самих аукционов – 55% считают его «низким» и «достаточно низким».

3.4. Коррупция

Почти половина респондентов считает, что интересные объекты не попадают на аукционы, а более половины уверено – чтобы купить интересный объект на аукционе, нужны связи.

С практикой взяточничества, связанного с приобретением государственной недвижимости, сталкивались 22,8% респондентов. При этом, данную проблему подтвердили 15,5% предпринимателей, не имеющих опыта сделок с недвижимостью, и в 2 раза больше (32,1%) – из тех, кто данный опыт имел. Различие между данными группами предпринимателей статистически значимо, что подтверждает присутствие данной проблемы в области оборота коммерческой недвижимости.

В то же время наличие случаев взяточничества, связанного с процедурами строительства и ввода в эксплуатацию объектов коммерческой недвижимости, под-

твердили всего 12,6% предпринимателей. Это может свидетельствовать о том, что на этой стадии проблемы бизнеса связаны в основном с недостатками административных процедур. И снова вероятность подтверждения факта взяточничества примерно в 2 раза выше среди предпринимателей, купавших коммерческую недвижимость (17,7% против 9,0%). Довольно значительным оказывается и средний указанный размер взятки – в среднем около 10% от затрат на строительство объекта. Примечательно, что оценить размер взяток взялись многие респонденты, заявившие, что с взятками не сталкивались, что можно объяснить известным в социологии «фактором страха».

Тем не менее, среди факторов, которые препятствуют предпринимательской активности в регионе «коррупционность местных властей» выбрали лишь 12,7% респондентов. Опять же, влияние данного фактора оценивают как более негативное предприниматели с опытом сделок с коммерческой недвижимостью (17,0% против 9,0%). Однако данный фактор оказался на шестом, предпоследнем месте по значимости, что может свидетельствовать о том, что практика взяток в значительной степени является производной от выявленных выше проблем – асимметрии информации, сложности норм и технических условий, бюрократизированности процедур приемки объектов недвижимости в эксплуатацию.

4. Заключение и рекомендации

Создание специализированных сервисных групп при исполнительных комитетах. Увеличить эффективность малой приватизации в части продажи государством неиспользуемых объектов недвижимости можно посредством создания при исполкомах так называемых «сервисных групп». Данный институт широко применяется во многих муниципалитетах западных стран для работы с внутренними и внешними инвесторами. Его суть заключается в том, что в структуре местного органа власти существует специальный отдел, осуществляющий консультационную поддержку инвестиций: предоставляет информацию о местной нормативно-правовой базе, доступных площадках для строительства, свободной коммерческой недвижимости, процедурах получения необходимых разрешений и т.д. Создание подобных отделов при исполкомах в Беларуси позволит решить проблему асимметрии информации, с которой сталкиваются малые и средние предприятия в процессе инвестирования.

Введение упрощенной системы проектирования. В Беларуси традиционно действует достаточно простая и недорогая процедура проектирования для объектов III категории ответственности – многоквартирных жилых домов. Часто такие дома превышают по площади и сложности конструкций объекты коммерческой недвижимости, попадающие под II категорию ответственности. В случае с небольшими зданиями необходимо рассмотреть вопрос либо о присвоении им III категории ответственности, либо о введении упрощенной процедуры проектирования для таких зданий. Главная задача – сокращение объема проектных работ и документации, и соответственно времени, затрачиваемого на такие работы. Для этого необходимо упразднить часть разделов архитектурного и строительного проекта, обеспечив при этом сохранение норм в области безопасности, экологии и охраны историко-культурных ценностей.

В перспективе, ответственным органам необходимо вернуться к обсуждению перехода Беларуси на европейскую систему проектирования, основанную на Еврокодах. Кроме того, в Беларуси остаются чрезмерно зарегулированными

технологические процессы по ряду видов деятельности, что так же идет в разрез с европейской практикой. Либерализация законодательства в области регламентации технологических процессов позволит придать импульс развитию таких видов деятельности.

Введение реально работающей системы «одного окна» в части подключения к инженерным сетям. Даже в здании, где не нужно проводить реконструкцию, подключение к инженерным сетям может занять до 6 месяцев. Необходимо сократить количество процедур для прохождения и документов, которые должен предоставлять собственник в соответствующие службы. Сделать это можно путем введения реально работающего принципа «одного окна». Также, необходимо изменить существующую систему обслуживания инженерных сетей, при которой собственник обязан иметь у себя в штате соответствующих специалистов. Данные функции должны выполняться профильными организациями. Для этого нужно определить порядок такого обслуживания для государственных жилищно-ремонтных эксплуатационных объединений. Параллельно стоит обратить внимание на создание условий для развития частных предприятий на рынке обслуживания недвижимости.

Реструктуризация и продажа по частям неэффективных государственных предприятий. Зачастую местные власти и отраслевые министерства стараются любой ценой сохранить государственные предприятия, которые практически ничего не производят, либо работают крайне неэффективно. Многие предприятия унаследовали мощности, которые в нынешних условиях загружены лишь частично. В обоих случаях больше пользы для экономики страны принесла бы реструктуризация таких предприятий с целью передачи неиспользуемых зданий и земельных участков частному инвестору, способному создать новые рабочие места. Реструктуризация важна и с градостроительной точки зрения, ведь во многих городах неиспользуемые цеха находятся прямо в центре. На их месте могли бы быть построены офисные или жилые здания, объекты социально-культурного, торгового назначения.

Приложение 1. Этапы инвестирования в объекты коммерческой недвижимости

