

са: научно-образовательного центра, руководителей муниципальных предприятий, руководства муниципального образования и непосредственно населения.

К.Упорова, В.А. Сироткин

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ ИНВЕСТИЦИЯХ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Покупка недвижимости на стадии строительства - вариант довольно привлекательный, особенно, с точки зрения инвестирования. Ведь покупателю предоставляется возможность приобрести объект по стоимости, ниже рыночной на 10-15%. После завершения строительства его можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду. Да и для проживания такая покупка довольно выгодна.

Однако, существует риск, что строительство не будет закончено вовремя. Все еще актуальны случаи, когда строительство замораживается на неопределенное время. Существующий российский опыт приобретения новой недвижимости показал большое количество опасностей для инвесторов. В связи с этим, актуальным по нашему мнению представляется изучение зарубежного опыта, используя который можно нейтрализовать некоторые виды опасностей. Наиболее распространенными способами защиты инвестиций являются следующие:

1. Под защитой законодательства. В ряде стран интересы покупателей недвижимости на стадии строительства защищаются государством. В таких странах, как Англия, Австрия, Франция и Швейцария все застройщики обязаны застраховаться, и в случае их банкротства государство возвращает покупателям затраченную сумму. Страховка оплачивается застройщиком, и она изначально входит в стоимость недвижимости. Но в большинстве европейских стран, а также в США и странах Азии, такого механизма не существует.

2. Счет условного депонирования - escrow account. Довольно популярным является использование счета условного депонирования, escrow account. Этот способ заключается в том, что деньги покупателя перечисляются на счет в банке и переходят застройщику только по завершении какой-либо фазы строительства, прописанной в договоре. В случае банкротства застройщика деньги возвращаются покупателю. Такая практика позволяет наиболее оптимально защититься от недобросовестных застройщиков. Преимуществом счета условного

депонирования является и то, что этот способ активно используется в большинстве стран.

3. Поэтапная оплата. Этот способ является менее надежным, чем escrow account, но позволяет сохранить хотя бы часть денег в случае незавершения строительства. При оформлении договора вносится сумма в размере 10-30% от стоимости объекта, остальные выплаты производятся частями, по завершении того или иного этапа строительства. На некоторых стройках устанавливаются веб-камеры, через которые покупатели могут следить за реальной ситуацией на объекте.

4. Банковские гарантии. В Италии и Испании механизм условного депонирования на практике не работает. Зато эти страны предлагают банковские гарантии застройщика. Заключается этот способ в том, что застройщик до начала работ открывает в банке кредит, благодаря которому проект будет завершен в любом случае. Если же застройщик не выполняет свои обязательства перед покупателем, то покупатель может вернуть уплаченные деньги через банк. В обеих странах система банковских гарантий утверждена законодательством. На практике банковские гарантии не всегда позволяют полностью снизить риски.

Несмотря на огромный интерес инвесторов различного уровня к строительной отрасли, все вышесказанное наглядно демонстрирует, что инвестиции в жилую недвижимость сопряжены с определенными видами опасностей. Однако, используя эффективные инструменты нейтрализации рисков можно этого избежать.

М.В. Манаев, Т.В. Валежанина

Российский государственный профессионально-педагогический университет

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК В РОССИИ

Развитие торговли через интернет идет в ногу со временем во всех развитых странах. В России же дела идут немного иначе. Суть проблемы заключается в том, что малый и средний бизнес в стране не готов на дополнительные затраты. Речь идет об электронной коммерции посредством b2b, которые устроены следующим образом: интернет – сайт разделен на две части, одна из которых – покупатели, вторая – продавцы. Последние выставляют коммерческие предложения, а покупателям остается выбрать подходящий для них вариант. Для входа