

материалам III Международной научно-практической конференции (8 ноября 2022 года). – Смоленск: Смоленский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2022, – 254.

УДК 332.72

Л.С. Познякова, ассист. (БГТУ, г. Минск)

О ПОРЯДКЕ ОПЛАТЫ РИЭЛТЕРСКИХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВАХ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ СОВМЕСТНЫХ СДЕЛОК

По данным Министерства юстиции Республики Беларусь на начало февраля 2024 года в стране зарегистрировано около 170 риэлтерских организаций, из них в Минске – 108. Проанализировав объявления о продаже квартир на вторичном рынке, размещенных на крупнейшем рекламном портале Realt.by можно сказать, что одномоментно на вторичном рынке города Минска обычно представлено около 8000 объектов, без учета квартир от застройщиков. Из них около 10-12% составляют объявления, размещенные непосредственно собственниками объектов. Остальные объекты размещены риэлтерскими организациями, с которыми собственники заключили договор на оказание риэлтерских услуг. Таким образом на одну риэлтерскую организацию приходится в среднем 65-70 квартир вторичного рынка. В крупных компаниях количество объектов может превышать 300-400. При этом на рынке риэлтерских услуг г. Минска преобладают небольшие компании и количество объектов, реализуемых ими, может ниже среднего значения. Существует два типа бизнес-процессов работы риэлтерских организаций с клиентами: «от продавца» и «от покупателя». При работе «от продавца» риэлтерская организация заключает сначала договор с собственником объекта, размещает объявление на рекламных площадках, далее проводит показы для заинтересованных покупателей и проводит сделку в случае договоренности между сторонами. Как правило в таком случае агент ожидает звонков по объявлению или предлагает объект потенциальным покупателям, ранее обращавшимся в организацию, но не решившим свой вопрос. При работе «от покупателя» риэлтерская организация заключает договор с потенциальным покупателем, после чего подбирает ему объект, подходящий под запрос. Очевидно, что для организаций с небольшим количеством объектов в базе процесс ожидания «подходящего» объекта или покупателя может быть слишком продолжительным. В таком случае целесообразно проведение «совмест-

ной» сделки, когда интересы покупателя и продавца представляют разные риэлтерские организации. Для этого специалисты риэлтерской организации покупателя подбирают объект под запрос клиента среди всех объектов, представленных на рынке г. Минска. Непосредственным проведением сделки в таком случае занимается организация продавца. Покупатель может заказать дополнительную проверку сделки в своей риэлтерской организации, в таком случае будет произведена двойная проверка документов.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 ноября 2023 г. №754 «О тарифах на риэлтерские услуги» оплата риэлтерских услуг по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров купли-продажи объектов недвижимости осуществляется продавцом объекта недвижимости, а оплата одной и той же риэлтерской услуги, оказываемой в отношении одного и того же объекта недвижимости, обеими сторонами сделки с этим объектом, не допускается [1]. Согласно постановлению, стоимость услуг для клиента-покупателя определяется в базовых величинах, а итоговая сумма складывается в зависимости от набора оказанных услуг. Как правило это набор услуг по проверке условий предстоящей сделки и подготовки документов, стоимость которых в сумме равна 58 базовым величинам, что эквивалентно 2320 рублей (с 1 января 2024 г. базовая величина составляет 40 рублей). Если покупатель заказывает услугу только по подбору варианта сделки, то он должен заплатить 45 базовых величин (1800 рублей). В случае комплексной услуги по подбору варианта и проверке сделки покупатель должен оплатить 103 базовые величины (4120 рублей). Продавец платит риэлтерской организации определяемый постановлением процент от стоимости проданной квартиры, например, для квартиры среднего ценового сегмента, стоимостью 280 000 рублей это 2,2% (6 160 рублей). Таким образом в случае проведения совместной сделки риэлтерская организация покупателя может рассчитывать на получение значительно меньшего вознаграждения, работа «от покупателя» по сделкам с квартирами из низкого ценового сегмента для нее становится невыгодной, специалистам по риэлтерской деятельности выгоднее сосредоточиться на работе «от продавца» и получить большее вознаграждение.

Решением данной проблемы могло бы стать использование системы мультилистинга (МЛС) с разделением комиссионного вознаграждения между сторонами сделки. Мультилистинговая система – это информационно-правовая система взаимодействия всех участников на рынке недвижимости, объединяющая базы данных риэлтерских организаций в единое информационное пространство. Данная система основана на том, что созданная единая информационная база данных отражает сведения обо всех продаваемых и сдаваемых в аренду объектах

недвижимости на определенной территории (города, страны). Задача МЛС состоит в том, чтобы обеспечить риэлтерским организациям доступ к базе объектов. При этом в базу попадают сведения только о тех объектах недвижимости, с собственниками которых заключен договор на оказание риэлтерских услуг. Организации взаимодействуют между собой на возмездной основе, организация продавца передает часть своего вознаграждения организации покупателя, поскольку заинтересована в скорейшей продаже объекта, размер данной комиссии зафиксирован в МЛС и без ее уплаты взаимодействие невозможно [2].

Наиболее богатый опыт использования МЛС на рынке недвижимости существует в США и Канаде, однако есть несколько примеров успешного применения ее и в России. Это мультилистинговая система «MEGA MLS» в Москве, «EMLS 24» в Санкт-Петербурге, а также МЛС Екатеринбурга [3].

В Республике Беларусь действует своя информационная система мультилистинга, созданная на базе портала Realt.by, в ней собраны объявления с различных рекламных площадок, доступ к которым получают подключенные организации, более того, объекты доступны в данной системе даже раньше, чем они пройдут модерацию на других рекламных площадках и станут доступны всем пользователям. Однако белорусская МЛС помогает лишь найти подходящий объект и контакты его продавца или агента, взаимодействие пользователей через платформу не предусмотрено, а разделение вознаграждения за проведенную сделку невозможно в соответствии с действующим законодательством.

Внедрение в процесс проведения совместных сделок в Республике Беларусь системы мультилистинга с закреплением на законодательном уровне возможности разделения вознаграждения позволило бы достичь следующего:

- повысить качество оказания риэлтерских услуг для потребителей за счет снижения сроков подбора варианта сделки;
- повысить эффективность работы риэлтерских организаций за счет увеличения числа сделок в единицу времени и снижения трудозатрат;
- сделать работу «от покупателя» более привлекательной для специалистов по риэлтерской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. О тарифах на риэлтерские услуги : Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 1 нояб. 2003 г., № 754 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2023 г. – 5/52322.

2. Шанюкевич, В. А. Основы риэлтерской деятельности : учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы

обучения специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / В. А. Шанюкевич, В. М. Завгородний, И. В. Шанюкевич. – Минск : БНТУ, 2021. – 91 с.

3. Иванова, И.Ю. Развитие риэлтерской деятельности / И.Ю. Иванова, О.А. Соловьева, Ю.В. Елфимова // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем, сборник статей победителей VIII Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Том Часть 2. – 2017 г. – С.265–270.

УДК 336.77

О.А. Пузанкевич, доц., канд. экон. наук (БГЭУ, г. Минск)

КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В современных условиях, сопровождающихся постоянными изменениями во внешней и внутренней среде, задачи обеспечения финансовыми ресурсами деятельности организаций корпоративного типа, а также укрепления их финансового состояния приобретают первостепенное значение. Таким образом, появляется объективная необходимость стратегического управления, которое представляет собой основанную систему долгосрочных целей и задач предприятия и характеризуется прогнозированием основных параметров его развития для достижения положительных результатов функционирования.

Сегодня для компаний корпоративного типа во внешней среде наблюдаются значительные изменения: экономические, правовые, политические, научно-технологические и др. Создание корпоративной стратегии подразумевает использование практически всех ресурсов компаний, в том числе информационных и интеллектуальных [1, с.63]. Корпоративная стратегия включает в себя следующие этапы:

- исследование внешней и внутренней среды, а также идентификация производственных, реализационных и финансовых возможностей;
- разработка стратегии развития;
- реализация намеченных стратегических задач;
- оценка эффективности выполнения инвестиционных проектов, обеспечивающих основную цель и задачи реализованной стратегии.

Объектом стратегического управления является, как правило, модернизация всего производственного процесса или его отдельных элементов, позволяющая расширить объем, ассортимент продукции или снизить затраты на их изготовление и максимизировать величину доходов и прибыли. Таким образом, корпоративная стратегия направлена на