

дый из которых характеризуется особенностями расчета стоимости. Согласно белорусскому законодательству, **кадастровая стоимость земли** должна определяться не реже, чем 1 раз в 5 лет [3, 4].

Таким образом, кадастровая оценка земель имеет огромное значение для государства и требует пристального внимания и регулирования.

### Литература

1. Дудко, В. Ф. Земельный кадастр / В. Ф. Дудко. – Горки : Белорусская сельскохозяйственная академия, 1994. – 176 с.

2. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости земельных участков: СТБ 52.2.01-2011 // Национальный фонд ТНПА [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.tnra.by/ViewFileText.php?UrlRid=118816&UrlOnd=%D1%D2%C1%2052.2.01-2011>. – Дата доступа : 28.01.2012.

3. Об утверждении Положения о порядке проведения оценки, переоценки земель, земельных участков : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 декабря 2002 г., № 1764 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 561. – 5/11683.

4. Об утверждении Инструкции по кадастровой оценке земель населенных пунктов Республики Беларусь: постановление Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Респ. Беларусь от 30 мая 2003 г., № 5 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – 8/9724.

## ПРОФЕССИЯ «РИЭЛТЕР»: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**А. А. Тарашкевич**, студентка 4 курса ГИУСТ БГУ  
*Научный руководитель:*  
кандидат технических наук,  
доцент **Т. В. Борздова** (ГИУСТ БГУ)

В настоящее время рынок риэлтерских услуг является одним из развивающихся и высоко конкурентных в Республике Беларусь. И, соответственно, такая профессия, как риэлтер, становится необходимым и практически незаменимым атрибутом жизни любого общества. Риэлтер – это профессионал в области проведения операций с объектами недвижимости, своего рода посредник в операциях с недвижимостью. Однако деятельность специалистов этой профессии сталкивается с целым рядом проблем. Риэлтерские услуги выполняют социально значимую функцию, ориентированную на сохранение и преумножение благосостояния людей, в основе которой находится одна из самых важных общечеловеческих ценностей – жилье. Поэтому важнейшей составляющей, которая обеспечивает репутацию риэлтеров, является мнение общества об агентах недвижимости. В нашей работе деятельность

агента недвижимости рассматривается в разрезе его потенциального клиента [1]. В данном исследовании сравнивается риэлтерская деятельность в двух странах: США и Республике Беларусь. Эти страны, столь разные по уровню развития индустрии недвижимости, были выбраны для того, чтобы выявить основные направления и пути совершенствования риэлтерской деятельности в нашей стране на основе многолетнего опыта уже сформировавшегося и развитого рынка недвижимости.

Для Беларуси рынок недвижимости – сравнительно новая сфера предпринимательской деятельности, отличающаяся многогранностью, специфичностью и требующая серьезной профессиональной подготовки [2]. На данный момент в нашей стране можно выделить следующие особенности риэлтерской деятельности:

– риэлтерская деятельность относится к лицензируемым видам деятельности;

– регулированием деятельности риэлтера занимается государство [3];

– риэлтер в Беларуси оказывает широкий спектр услуг, помимо поиска и показа объектов недвижимости;

– в Беларуси не существует единой базы данных всех объектов недвижимости выставленных на продажу и др.;

В Соединенных Штатах Америки риэлтерская деятельность характеризуется следующими особенностями:

– риэлтерскую деятельность регулирует Национальная ассоциация риэлтеров (NAR) и кодекс Этики;

– изменения в законодательстве происходят по инициативе самих риэлтеров;

– риэлтер имеет более узкую специализацию, т. е. он занимается непосредственно оформлением документов, касающихся самой сделки и процесса регистрации;

– использование мультилистинговой системы – это организованный сбор информации о листингах объектов собственности, осуществляемый группой брокеров, которые договорились о сотрудничестве с целью оказания помощи продавцам и покупателям и расширения собственных возможностей в бизнесе и др. [4].

Основные данные о практике риэлтеров как в нашей стране, так и в Соединенных Штатах Америки, были получены путем непосредственного опроса и интервьюирования специалистов этой сферы деятельности, а также изучая их работу изнутри, с помощью «тайных агентов» из числа рабочей группы студентов. Однако для комплексной оценки особенностей риэлтерской деятельности необходимо было провести социальное исследование в обеих странах. Для этого были использованы различные методы, в частности, было проведено анкетирование населения, включая создание интернет-анкеты, а также через ви-

део опросы. В сравниваемых странах были опрошены люди различных возрастных категорий и профессий, что помогло получить наиболее объективную оценку текущего положения исследуемых рынков.

*Статистика ответов на основные вопросы такова. На вопрос «Знаете ли Вы, кто такой риэлтер?» большинство минчан ограничивается следующим определением этой профессии: «Риэлтер – это человек, который занимается продажей недвижимости». Примечательно также, что не малая часть респондентов (26 %) и вовсе затруднилась ответить на этот вопрос. Если же говорить о жителях США, то они давали более развернутые ответы, что еще раз показывает существенную разницу в степени развития риэлтерской деятельности в этих двух странах. Соответственно, и востребованность риэлтерских услуг в Беларуси и США различна. Вторым был задан следующий вопрос: «Пользуетесь ли вы услугами риэлтера?». Результаты ответов следующие: в Республике Беларусь лишь 47 % опрошенных прибегают к услугам агентств недвижимости. В Америке же подавляющее большинство респондентов (85 %) при совершении любых операций, связанных с недвижимостью, обращаются к риэлтерам. Также интересен тот факт, что в Беларуси 37 % затруднились назвать известные им агентства недвижимости. В США – лишь 7 % не смогли назвать ни одного агентства.*

Подводя итог, можно сказать, что индустрия недвижимости в Республике Беларусь начала свое развитие относительно недавно. Однако в риэлтерском бизнесе явно виден прогресс, видны эффективные результаты. Уделяется много внимания формированию у населения истинного образа риэлтера, создается и развивается информационно-цифровая поддержка этого бизнеса, а также привносятся изменения в работу самих риэлтеров в результате анализа и оценки риэлтерской деятельности за рубежом.

Многолетняя практика такой страны, как Соединенные Штаты Америки, очень важна для нас: изучая опыт подобных стран, мы можем привнести на отечественный рынок недвижимости изменения, которые позволят нам обеспечить стабильное и эффективное развитие этой отрасли в будущем.

### Литература

1. Назайкин, А. И. Недвижимость. Как ее рекламировать / А. И. Назайкин. – М.: Вершина, 2010. – 264 с.
2. Экономика недвижимости : учебник для вузов / В. А. Боровкова [и др.]. – 1-е изд. – СПб: Питер, 2007. – 416 с.
3. О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 9 января 2006 г. №15 : с изм. и доп.: текст по состоянию на 28 февраля 2008 г. – Минск : Дикта, 2010 – 5 с.
4. National association of realtors [Electronic resource] National Association of realtors, 2005. – Mode of access: <http://realtors.org/research>. Dateofaccess: 15.09.2011.

## ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**И. В. Шанюкевич**, научный сотрудник  
Государственного предприятия  
«Институт жилища – НИПТИС им. С. С. Атаева»,  
кандидат экономических наук

Финансовые инструменты формирования рынка жилой недвижимости разнообразны. Их выбор и эффективность определяются конкретными условиями законодательства, экономическими возможностями потребителей, развитостью строительной отрасли, потребительскими предпочтениями населения и др. В настоящее время формы финансирования строительства жилья в Республике Беларусь можно классифицировать следующим образом:

1. Долевое строительство. Объектом долевого строительства является жилое помещение в многоквартирном доме или его части и иные объекты недвижимости, строительство которых осуществляется в соответствии с проектной документацией и предусмотрено в договоре создания объекта долевого строительства. Долевое строительство регулируется Указом Президента Республики Беларусь № 396 от 15.06.2006 «О долевом строительстве многоквартирных жилых домов». Приоритет в нашей стране долевого строительства как финансового инструмента формирования рынка жилой недвижимости объясняется тем, что в условиях снижения платежеспособного спроса на жилье, решая проблемы финансового обеспечения строительства жилья, застройщики самостоятельно привлекают денежные ресурсы населения, предлагая постепенную оплату строящегося жилья в период строительства (1–2 года).

2. Жилищно-строительный кооператив – это организация граждан-застройщиков, создаваемая в целях строительства жилого дома и последующей эксплуатацией и управлением им. Образуют достаточно большой сегмент, т. к. формируются из числа граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Их деятельность регламентирует Указ Президента Республики Беларусь № 43 от 28.01.2008 г. «О деятельности организаций застройщиков, гаражных кооперативов и кооперативов, осуществляющих эксплуатацию автомобильных стоянок».

3. Банковское коммерческое жилищное кредитование. В сочетании с поручительством и под залог недвижимости считается надежным способом кредитования жилья. Банк определяет минимальный и максимальный размер кредита и его срок. Зачастую банки требуют внести определенную сумму из собственных средств 10–30 % от стоимости строящегося жилья.