

РЫНОК РИЭЛТЕРСКИХ УСЛУГ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

Функционирование рынка недвижимости определяется множеством факторов, одним из которых является уровень развития сферы риэлтерских услуг. Рынок риэлтерских услуг в Республике Беларусь давно сформирован и в целом успешно функционирует, однако существует ряд проблем, мешающих утверждению его действительно современной и эффективной модели.

Одним из проблемных моментов в риэлтерской деятельности Беларуси является *низкий размер комиссионных вознаграждений* агентств недвижимости (от 1 до 3 %). У наших ближайших соседей – России и Украины – сумма комиссионных является договорной, и, как правило, составляет от 3 до 6 % от стоимости объекта. В связи с таким процентом риэлтерские организации предпочитают работать с большим количеством объектов, от чего страдает качество выполнения работ по каждому из них. Из мировой практики известно, что наиболее эффективная работа по реализации недвижимости осуществляется, когда риэлтер работает над несколькими объектами недвижимости на эксклюзивных условиях, подключая при этом коллег из других компаний и мотивируя их к продаже собственного объекта половиной своих комиссионных. Потребитель услуг при этом только выигрывает.

Агентства недвижимости в процессе своей работы взаимодействуют с компаниями, осуществляющими другие виды деятельности, и зачастую предлагают своим клиентам услуги компаний-партнеров из другой сферы деятельности, например, бухгалтерские, логистические, строительные услуги и другие, что предполагает (из мировой практики) денежное вознаграждение агентствам недвижимости. Эта услуга стандартно регламентируется агентским договором.

Пересмотр понятия «агентское вознаграждение» в законодательном плане в сторону более гибкого формирования, как самого комплекса предоставляемых услуг, так и окончательной стоимости проведенных для потребителя мероприятий, позволил бы наиболее полно удовлетворить потребителей, избежать нарушений законодательства всеми сторонами, а также увеличить налоговые отчисления в бюджет.

Необходимо также отметить, что огромное значение для развития рынка коммерческой недвижимости имеет и стремление к развитию каждого отдельного субъекта этого рынка. Именно соблюдение законности и морально-этических норм по отношению к клиентам и друг к другу определяют имидж каждой риэлтерской компании и отношение к риэлтерским услугам в целом.