



РИЭЛТЕРСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Факторы, влияющие на формирование и развитие рынков
недвижимости и риэлтерских услуг.
Разработка стратегии развития риэлтерской организации.

Мотько Наталья Александровна

Состояние рынка недвижимости Республики Беларусь



- В 2006 - 2010 годах объёмы жилищного строительства росли. Однако в 2011 году произошёл спад. Так, в 2010 году было произведено 6700114 м² жилого комплекса, а в 2011 – 5487000 м², что, соответственно, составляет 96,3% и 73,2% от запланированного объёма.

Факторы, влияющие на формирование и развитие рынков недвижимости и риэлтерских услуг



Экономические факторы:

- уровень и динамика доходов населения;
- уровень развития строительного бизнеса и его динамика;
- наличие финансовых ресурсов (в том числе кредитных);
- стоимость строительства и цены на рынке недвижимости;
- цены и тарифы на коммунальные услуги и энергоресурсы;
- уровень арендной платы на объекты недвижимости;
- риски инвестиций в недвижимость;
- стоимость риэлтерских услуг.

Факторы, влияющие на формирование и развитие рынков недвижимости и риэлтерских услуг



Социальные факторы:

- уровень и тенденции изменения численности населения и его возрастной структуры;
- образовательный уровень населения и тенденции его изменения;
- уровень и тенденции изменения социальной структуры населения;
- уровень и тенденции преступности;
- уровень занятости.

Факторы, влияющие на формирование и развитие рынков недвижимости и риэлтерских услуг

Законодательство:

- Нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости;
- налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью;
- отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне;
- нормативные правовые акты, регламентирующие риэлтерскую деятельность.



Разработка и реализация стратегии развития риэлтерской организации должна быть основана на:



- учете факторов, позволяющих сформировать конкурентные преимущества организации;
- управлении по четко поставленным целям;
- создании оптимальной организационной структуры;
- соблюдении правил профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



Экономические, которые определяются:

- 1) лучшим общеэкономическим состоянием рынков, на которых действует организация, выражающимся в высокой среднеотраслевой норме прибыли, небольших сроках окупаемости капитальных вложений, благоприятной динамике цен, высоком уровне располагаемого дохода на душу населения, отсутствии неплатежей, инфляционных процессов и пр.;
- 2) стимулирующей политикой правительства в области объемов инвестиций, кредитных и налоговых ставок в анализируемом секторе рынка;

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



1. Экономические, которые определяются:

- 3) эффектом опыта, который выражается в большей эффективности работы организации вследствие специализаций по видам и методам работы, инновационными подходами к работе, более эффективным использованием ресурсов, внедрением новых видов услуг.
- 4) экономическим потенциалом организации;
- 5) возможностью изыскания и эффективного использования источников финансирования.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



2. Нормативные правовые факторы, существующие в силу законов, постановлений, особых привилегий либо, напротив, ограничений деятельности организаций, которые не всем удастся преодолеть (например, ограничения со стороны органов государственной и муниципальной власти в выдаче лицензий, усложненный порядок регистрации организации).

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



3. Структурные факторы определяются:

- высоким уровнем интеграции процесса создания и реализации объектов недвижимости в компании, что позволяет реализовать преимущества внутрикорпоративных связей в виде трансфертных цен, доступа к информационным ресурсам. В рамках интегрированных структур создаются потенциальные возможности для заключения антиконкурентных соглашений и согласованных действий участников групп.
- возможностями быстрой экспансии в незанятые сегменты рынка, оттесняющей реальных и потенциальных конкурентов.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации

4. Факторы, определяемые уровнем развития инфраструктуры рынка недвижимости.



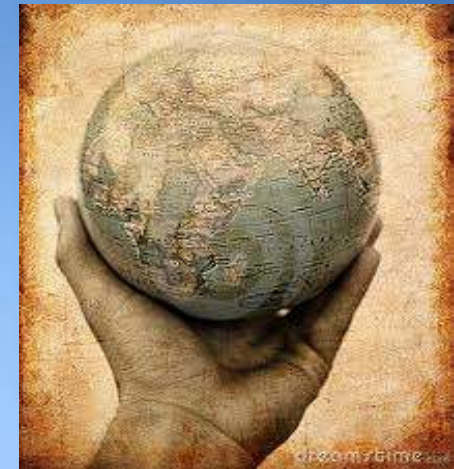
5. Технологические факторы определяются высоким уровнем профессионализма при оказании услуг.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



6. Факторы, определяемые хорошей информированностью, базируются на наличии обширного банка данных о продавцах, покупателях, рекламной деятельности, информации об инфраструктуре рынка. Отсутствие, недостаточность или недостоверность информации является серьезным препятствием для ведения конкурентной борьбы.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



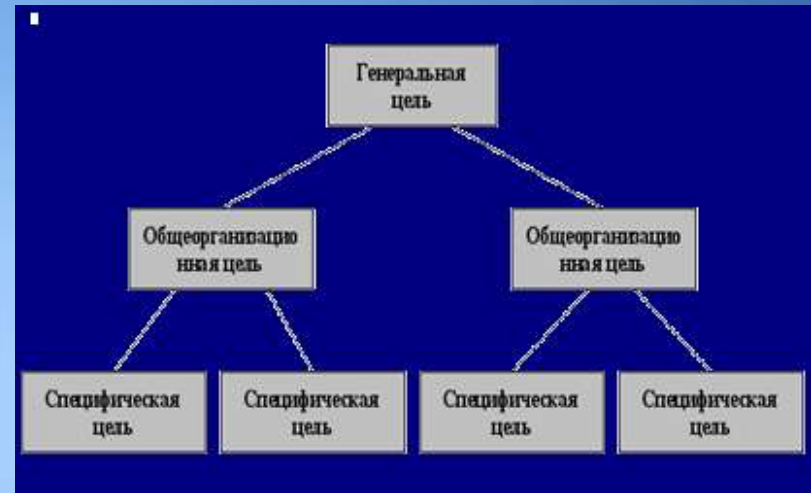
7. Географические факторы, связаны с возможностью экономического преодоления географических границ рынков (локальных, региональных, национальных, мировых), а также выгодным географическим расположением организации.

Факторы влияющие на формирование конкурентных преимуществ риэлтерской организации



8. Демографические факторы, формируются в результате демографических изменений в целевом сегменте рынка и их положительного влияния на объем, и структуру спроса.

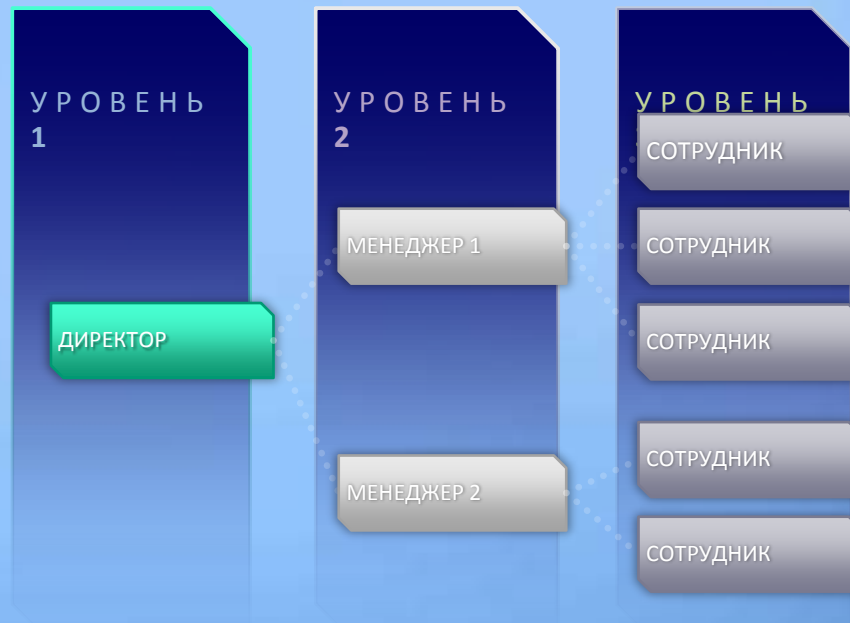
Постановка конкретных целей



- Постановка конкретных целей помогает перейти от общей формулировки миссии к отдельным видам работы, с помощью которых организация может добиться повышения эффективности работы за счет четкого представления каждым работником организации связи между своими задачами и целями организации.

Организационная структура

- Оптимальная организационная структура позволяет наиболее результативно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать целей организации с высокой эффективностью.



Профессиональная этика специалиста по риэлтерской деятельности



В Республике Беларусь правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности определены в Постановлении министерства юстиции Республики Беларусь от 1 июня 2009г. № 42 «О некоторых мерах по совершенствованию риэлтерской деятельности в Республике Беларусь».

Соблюдение правил профессиональной этики способствует более эффективному функционированию риэлтерской организации и рынка, риэлтерских услуг в целом.

<http://bntu.by/>

www.dinas.by

Спасибо за внимание!

