

ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ ПО ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ МОДЕЛИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Формирование цивилизованного рынка невозможно без увеличения доли малого бизнеса, так как именно этот сектор наиболее динамично реагирует на рыночную ситуацию. Это, в свою очередь, создает необходимый импульс для структурной реорганизации различных отраслей и создания дополнительных рабочих мест.

Современное развитие малого предпринимательства требует решения целого ряда проблем, которые существенно снижают его экономическую эффективность. Например, необходимость расширения реализации услуг агентств недвижимости на региональном рынке, потребность привлечения специалистов в сеть крупных организаций в сфере недвижимости, снижение эффективности и сокращение срока работы организаций малого бизнеса и др.

Для решения перечисленных проблем требуются новые экономические механизмы. Одним из таких механизмов, позволяющих повысить эффективность предпринимательства, является франчайзинг [1].

Практика США и европейских стран, где франчайзинг существует дольше, чем в Беларуси, показывает, что 80 % компаний со временем становятся сетевыми. Более 60 % сегодняшних агентств недвижимости, работающих по франшизе, открывают люди, которые в прошлом работали риелторами или руководителями отдела продаж, а также не имеющие предпринимательского опыта.

Так, развитие агентства недвижимости по франшизе в условиях глобализации экономики имеет ряд преимуществ.

Во-первых, франчайзинг получает возможность управлять офисом с ресурсами в виде документов, инструментов или обучения.

Во-вторых, у агентства уже имеются профессиональный веб-сайт, собственные инструменты для мониторинга рекламной активности, совместные компании, поддерживающие имидж агентства на местном рынке.

В-третьих, специалисты головной организации делятся опытом, навыками и полезной информацией, а выгодные и важные сотрудничества с банками и застройщиками обеспечивают рост организации.

Необходимо отметить, что во многих странах, в том числе в Беларуси, еще не разработаны конкретные нормативные правовые акты для регулирования франчайзинговой деятельности. Однако это не мешает развитию франшиз, поскольку набирают популярность юридические компании, предлагающие правовое сопровождение организаций, работающих по франчайзинговой модели [2].

Таким образом, в условиях глобализации франчайзинг на рынке недвижимости дает возможность повысить эффективность малого и среднего предпринимательства за счет высокой скорости развития бизнеса и невысоких рисков.

В то же время развитие агентства недвижимости по франшизе позволяет людям без предпринимательского опыта при минимальном объеме инвестиций открыть свое дело.

Источники

1. Алуян, В. С. Малый бизнес как фактор развития национальной экономики [Электронный ресурс] / В. С. Алуян // Науч.-метод. электрон. журн. «Концепт». — Режим доступа: <https://e-koncept.ru> — Дата доступа: 12.11.2022.

2. Развитие агентства недвижимости по франчайзинговой модели [Электронный ресурс] // Promdevelop. — Режим доступа: <https://promdevelop.com/business/razvitie-agentstva-nedvizhimosti>. — Дата доступа: 12.11.2022.