

*Т.В. Козютинская
БГЭУ(Минск)*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА
МАССОВОЙ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

Оценка недвижимости в Республике Беларусь является достаточно новым и неразработанным видом деятельности, однако очень востребованным. Наиболее эффективными в этой области являются сравнительный, доходный и затратный методы.

Суть сравнительного метода заключается в том, что на основании изучения существующего предложения на рынке недвижимости выбираются аналоги с характеристиками, схожими с исследуемым объектом. Далее производится расчет корректировок на местоположение, виды благоустройств и т.д. Проведение оценки этим методом является трудоемким процессом. Как правило используется пять-шесть объектов-аналогов, что недостаточно для качественного проведения оценки. Практика показывает, что ошибка прогноза при применении сравнительного метода составляет 5—7 %.

По мнению автора, ошибка прогноза может быть уменьшена на 2—3 % для конкретного рынка квартир. Этот рынок был выбран объектом исследования, так как информация о его состоянии является более полной и доступной, чем о рынке частных домовладений.

В статье предлагается использовать методы кластерного и многофакторного регрессионного анализа.

Кластерный анализ позволил разбить исходный массив данных на группы-кластеры. Дальнейший анализ проводится внутри кластеров, исходя из предположения о том, что внутри каждой совокупности данных существуют однородные группы, где влияние различных факторов не одинаково. С помощью однофакторного дисперсионного и многофакторного регрессионного анализа были построены модели, которые позволяют быстро и качественно проводить массовую оценку недвижимости и получать при этом убедительные результаты.

Результатом исследования будет являться внедрение данной методики на действующем предприятии.

*А.И. Королёва
БГЭУ(Минск),*

IT-АУТСОРСИНГ В БЕЛАРУСИ

В современном мире все более ожесточается конкуренция. В условиях давления со стороны рынка выживают и достигают успеха те, кто

202

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.