

Если провести сравнение с банковскими кредитами, то лизинг для физических лиц является долгосрочной арендой имущества на договорных условиях, включая возможность его выкупа.

Данные анализа лизингового рынка Беларуси приведены по состоянию на 31 марта 2019 г.: совокупный объем лизингового портфеля лизинговых организаций Беларуси превысил 4,265 млн BYN, что на 36,65 млн BYN (на 0,9 %) больше по сравнению с 1 января 2019 г. Всего действовало 393 468 договоров, что на 13 896 договоров меньше (на 3,4 %) по сравнению с 1 января 2019 г.

Еще одним решением жилищного вопроса становится использование ипотечного кредитования. Ипотека необходима для замены системы льготного кредитования и улучшения ситуации со строительством жилья. На данный момент финансовые условия ипотечного кредитования в Беларуси такие же, как и для остальных случаев жизни: процентная ставка составляет 13–16 %, срок — 15–20 лет, достижение снижения уровня инфляции в стране. Совершенствование системы кредитования будет наблюдаться только в том случае, когда процентная ставка будет держаться на уровне 4–5 %. Драйвером ипотечного кредитования могут выступить три основные организации — «Беларусбанк», «Белагпропромбанк» и «Белинвестбанк».

Таким образом, ипотека является одним из наиболее удобных способов приобретения недвижимости за счет: возможности быстрого приобретения жилья, заселения в него и регистрации; безопасности осуществления сделки благодаря страхованию рисков по утрате права собственности; невысокой процентной ставки и длительного срока кредитования.

### Источники

1. Ипотека в Беларуси [Электронный ресурс] // MynFin.by. — Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/ipoteka-v-belarusi>.
2. Лизинг в Беларуси [Электронный ресурс] // MynFin.by. — Режим доступа: [myfin.by/leasing](http://myfin.by/leasing).

**В.С. Ковальчук**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент*

## **РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ**

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость — важнейшая часть национального богатства, на долю которой приходится более 50 %. Одним из факторов повышения уровня деловой активности в стране

является развитие рынка недвижимости, который по сравнению с товарными рынками развивается не так стремительно. Такое состояние рынка диктует условие принятия мер по развитию его инфраструктуры. Целью данной работы является изучение проблем и перспектив развития рынка недвижимости Республики Беларусь.

Объекты недвижимости занимают особое место в любой системе общественных отношений. Именно объекты недвижимости представляются центральным звеном всей системы рыночной экономики любой страны, так как в их составе, наряду с другими, находятся предприятия как имущественные комплексы.

Рынок недвижимости имеет следующие особенности:

- высокий «пороговый» уровень инвестиций объясняется тем, что объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может потребовать уменьшения иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться достаточных средств;

- неоднородность недвижимости определяет существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа даже в пределах одной местности;

- защищенность доходов от инфляции — недвижимость в большей степени, чем финансовые активы, защищена от инфляции. Через арендную плату или цену инфляция переносится в доход, так что доход растет вместе с инфляцией.

Рынок недвижимости в Беларуси имеет и ряд проблем: отставание в формировании законодательной основы для регулирования бурно развивающегося национального рынка недвижимости; отсутствие теоретической основы для разработки концепции регулирования национального рынка недвижимости; неэффективное использование объектов недвижимости многими юридическими лицами; отставание в подготовке отечественных специалистов, владеющих знаниями об экономических законах развития и процессах на национальном рынке недвижимости.

В будущем строительные компании и проектировщики будут идти по пути сокращения средних площадей недвижимости. Прогнозируется процесс оптимизации планировочных, конструктивных и архитектурных решений. Что касается жилой недвижимости, специалисты предполагают расширение возможностей использования ипотечных программ, договоров аренды с последующим выкупом, развитие программ рассрочки платежей и «зачета» имеющейся недвижимости, формирование «корпоративных» программ улучшения жилищных условий сотрудников.

Бесспорно, рынок недвижимости в Республике Беларусь имеет весь необходимый для своего дальнейшего развития потенциал, который нужно использовать по возможности максимально полно и эффективно. Ведь это очень важно и представляет постоянный

интерес как для простого человека, желающего решить свой квартирный вопрос, так и с точки зрения тех, кто заинтересован в покупке или аренде коммерческих площадей, инвестициях в недвижимость и т.д.

**Д.С. Король, Д.С. Шаматульская**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Н.Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент*

## **CRM-СИСТЕМЫ ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

CRM-система (Customer Relationship Management — Управление отношениями с клиентами) — это специальное программное обеспечение для автоматизации взаимодействия с клиентами, повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, идентификации и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа достигнутых результатов. CRM-система содержит информацию о клиентах организации. Здесь отражена история работы с каждым клиентом (когда совершался первый звонок, что его интересовало, когда он заключил сделку), контактные данные: номер телефона, электронная почта. Возможности CRM-системы велики: учет звонков и сделок, управление задачами и проектами, запись клиентов, автоматизация бизнес-процессов, построение отчетов, управление финансами, интеграция с почтой, телефонией, социальными сетями, SMS и e-mail-рассылкой.

В 2015 г. консалтинговая компания Captterra опросила 500 компаний и выяснила, что после внедрения CRM-системы их прибыль возросла от 25 до 35 %. А у одного из клиентов компании «Маршрут ТВ» после внедрения CRM-системы прибыль увеличилась в 1,5 раза. При использовании CRM увеличиваются и другие показатели, которые помогают быстрее развиваться компании. Быстрее происходит работа менеджеров, они могут тратить на совершение сделок больше своего времени. При увеличении продаж растет и прибыль, что дает возможность вкладывать в бизнес больше ресурсов. А при развитии бизнеса организация становится более успешной и выходит на новый уровень [1].

При выборе CRM-системы нужно обращать внимание на следующие моменты [2]:

1) стоимость. Если бизнес только начинает развиваться, то лучше выбирать бюджетный вариант. При выходе бизнеса на новый уровень можно заменять CRM-систему на более дорогостоящую;

2) интеграция с другими инструментами;