

Коэффициент детерминации модели высчитывается для определения ее качества и возможности использования модели для дальнейших исследований. Определяется значимость факторов путем сравнения t -статистики параметров со значением t -критического. Рассчитывается коэффициент корреляции для определения степени линейной зависимости между площадью квартир и стоимостью на них. Сравнивая наблюдаемое значение F -критерия Фишера с критическим $F_{кр}$, можно сделать вывод об адекватности модели выборочным данным. Далее на основе всех полученных данных можно определить интервальный или точечный прогноз изменения цен на квартиру при определенном новом значении площади.

Таким образом, применение эконометрических методов анализа является эффективным инструментом расчета рыночной стоимости объектов недвижимости. Результаты моделирования могут использоваться для установления предварительной стоимости объекта недвижимости, прогнозирования стоимости или проведения текущей, а также ретроспективной оценки.

Источник

1. Рынок жилья: методы моделирования и оценки состояния [Электронный ресурс] // Современные технологии управления. — Режим доступа: <https://sovman.ru/article/7003/>. — Дата доступа: 10.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

СНИЛ «Коммерсант»

М. С. Сазонов, Д. О. Мацкевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — С. Л. Флерко, канд. экон. наук, доцент

РОЛЬ ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В современных условиях, когда рынки постоянно развиваются и стремительно растет конкуренция между организациями, важную роль играет взаимодействие между субъектами. Одним из способов эффективного сотрудничества организаций являются партнерские продажи.

В условиях сложившейся в Республике Беларусь кризисной ситуации в октябре 2020 г. на рынке недвижимости в Минске было совершено на 54,6 % меньше сделок купли-продажи, чем за тот же период 2019 г. И это самый низкий показатель октября за 13 лет [1].

Целью данной работы является обоснование внедрения партнерских продаж на рынок недвижимости как способ выхода из кризисной ситуации.

Механизм взаимодействия агентств в рамках партнерских программ следующий: агентство, продающее объект недвижимости, защищает интересы продавца, а другое агентство, представляющее интересы покупателя, осуществляет подбор вариантов объектов недвижимости и иные составляющие комплексной риэлтерской услуги. При этом специалисты по недвижимости двух организаций осуществляют переговорные процессы по существенным условиям сделки. По итогу переговоров агентств вырабатывается единое решение. Таким образом, продавец объекта оплачивает процент от сделки агентству по действующим тарифам, а покупатель оплачивает те услуги, которые были ему оказаны, в базовых величинах.

Партнерские продажи выгодны потребителям риэлтерских услуг, однако также являются прекрасной возможностью для самих агентств, которые в условиях отсутствия прежнего потока клиентов могут предоставлять свои услуги хотя бы посредством данного механизма и получать прибыль, достаточную для удержания позиции на рынке.

Сейчас происходит процесс популяризации такого взаимодействия, но он требует постоянной корректировки. Стоит отметить следующую проблему в данном направлении взаимодействия — отсутствие четкого законодательства, которое позволило бы перечислять комиссию между агентствами недвижимости.

Партнерские программы на сегодняшний день основаны на полной самоорганизации. Так, в 2018 г. по принципу партнерских продаж функционировало лишь девять агентств недвижимости Минска. Сегодня в этот список включено уже 27 агентств, среди которых числятся «Мариэлт», «Час Пик», «7 этажей», «Гранд риэлт» и другие [2].

Таким образом, партнерские продажи — это инструмент, который должен развиваться. Для этого в Минске в них должно участвовать не 20 компаний, а 40–50. Однако если в результате развития кризисных явлений в экономике на рынке не появится достаточно большого количества покупателей с наличными деньгами, то для сохранения своих конкурентных позиций и доходности субъекты рынка недвижимости будут вынуждены переходить на обменные цепочки, путем взаимодействия уже не десятков, а всех агентств региона.

Источники

1. На квартирном рынке Минска зафиксирован самый низкий показатель купли-продажи за 13 лет [Электронный ресурс] // ПроНедвижимость. — Режим доступа: <https://m.pro-n.by/news/prognozy-ocenki/10896/>. — Дата доступа: 10.11.2020.

2. Партнерские продажи в недвижимости [Электронный ресурс] // ProRealt.by. — Режим доступа: <https://prorealt.by/blog/post/partnerskie-prodazhi-v-nedvizhimosti>. — Дата доступа: 10.11.2020.