

## **Этапы развития рынков недвижимости и риэлтерских услуг в Республике Беларусь**

Мотько Н. А.

Белорусский национальный технический университет

Анализ рынка недвижимости и риэлтерских услуг в Беларуси и странах СНГ позволил выявить наличие нескольких этапов их развития:

1. 1990 - 1994 годы (период становления и развития): массовая приватизация государственного имущества; строительство жилых объектов; продажа земельных участков; развитие вторичного рынка; стремительный рост цен; недостаточное развитие нормативной правовой базы; рост спроса на услуги частных маклеров. Особенностью этого этапа является информационная ненасыщенность рынка, а так же отсутствие у риэлторов договоров на оказание услуг, что, естественно, сказывалось на качестве предоставляемой услуги.

2. 1995 - 1998 годы (период стабилизации и рецессии (спада)): стабилизация цен; выравнивание спроса и предложения; появление законодательной базы регулирующей операции с недвижимым имуществом. Основным событием становится введение в практику договоров на оказание услуг. Это повысило ответственность риэлторов за качество оказываемых услуг и положило начало формированию единых баз данных по предлагаемым объектам.

3. 1998 - 2001 годы (послекризисный период): падение уровня предложения; снижение темпов приватизации; рост цен на недвижимое имущество; увеличение спроса на жилье высокого качества; спрос на торговые и офисные площади. Риэлтерские организации, преодолевшие кризис, начинают заниматься расширением штата сотрудников.

4. 2001 - 2008 годы (период устойчивого роста): повышение роли первичного рынка; возрастание дифференциации между объектами недвижимости как; устойчивый спрос на коммерческую недвижимость; недвижимость приобретает статус объекта инвестиций. Рынок риэлтерских услуг сформировался окончательно с появлением законодательной базы регулирующей риэлтерскую деятельность.

5. 2008 - 2014 годы (период кризиса и послекризисный период): до 2011г. цены на недвижимость росли, наблюдалась переориентация спроса на более качественное жилье; в 2011г. платежеспособность населения сократилась, цены на недвижимость начали падать. Для современного этапа характерно, что главным конкурентным преимуществом риэлтерских организаций является качество предоставляемых услуг.