

за строительством, Государственного комитета по стандартизации по областям и г. Минску по заявлению бесплатно в течение 15 дней со дня подачи заявления. Действует такое заключение бессрочно.

Таким образом, можно сказать, что в Республике Беларусь осуществляется широкий спектр административных процедур в области архитектуры и строительства. Они носят разноплановый характер и служат для решения различных вопросов, возникающих в данной области.

Источники

1. Административная процедура. Понятие и значение [Электронный ресурс] // 2xh.ru. — Режим доступа: <http://2xh.ru/yuridicheskie/administrativnoe/108-ponjatie-i-znachenie-administrativnyh-procedur.html>.

2. Об утверждении единого перечня административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 февраля 2009 г. № 193 и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 февр. 2012 г., № 156 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21200156>.

А.Д. Курлянчик, В.П. Соловей
БГЭУ (Минск)

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

ТИПЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Индивидуальный подход к клиенту предполагает определение типа, к которому он относится. Типы покупателей по психологическому признаку:

- доминирующий тип — довольно импульсивен, прямолинеен и решителен. Такие клиенты выдвигают свои непоколебимые и жесткие условия. Необходимо быть уверенным, проявлять эрудицию и профессионализм;

- непосредственный тип — склонен к эмоциональности и разговорчивости. Обычно не спешит с принятием решения, а ищет помощь и поддержку в лице других людей. Важны аккуратные и точные советы;

- скептики — весьма педантичны. Они довольно скупы на эмоции. Чаще всего четко осознают, чего ожидают от сделки. Принятие взвешенного и самостоятельного решения является приоритетным для данного типа. Точные факты и цифры — то, что нужно для общения со скептиками;

- зависимый тип — весьма общителен и доброжелателен, но в то же время достаточно боязлив и осторожен. Необходимо убедить его в своей личной заинтересованности в его успехе.

Также можно выделить еще три типа покупателей недвижимости [1]:

1) уверены в том, что ищут. Они знают свои финансовые возможности, хорошо ориентируются на рынке. Ими не просматриваются варианты, которые очевидно не подходят. Таких покупателей на рынке немного;

2) не разбираются в объектах недвижимости. Это может быть их первая сделка в жизни. Такие люди не уверены в достаточности своих сбережений. Они, в первую очередь, ориентируются на стоимость недвижимости;

3) для них важна не столько цена и внешний вид жилья, сколько эмоциональная составляющая. Если внутри квартиры они чувствуют себя уютно и комфортно, то о благополучном исходе сделки можно не переживать.

Типы клиентов в зависимости от степени ответственности за покупку:

- родитель. Такие клиенты не способны слышать своего собеседника. Обычно они абсолютно тверды в своей позиции. Любят поучать других. Их бессмысленно переубеждать, поэтому стоит аккуратно поделиться своим мнением. С ними следует быть осторожным, чтобы не показаться навязчивым;

- взрослый. Для него свойственны качества классического взрослого, а именно серьезность, уравновешенность и взвешенность решений. Стиль общения с продавцом вежливый и деловой;

- ребенок. Является творческой личностью, он креативно подходит к процессу покупки. Можно выделить следующие подтипы:

• вбалмошный ребенок — любитель быть в центре внимания.

Им нравится чувствовать себя в центре событий. Но, если вдруг чувствуется, что внимания недостаточно, они начинают становиться невыносимыми;

• послушный ребенок. Такие клиенты часто стараются снять груз ответственности со своих плеч, задают большое количество вопросов. Важно не давать клиенту переложить ответственность. Если третьи лица не оценят его выбор, такой человек обвинит в «неудачной» покупке самого продавца;

• тихий омут. Такие клиенты знают, что им необходимо. Часто, располагая полной информацией, они избегают покупки из-за чрезмерного стеснения. Здесь важно проявить терпение. Не стоит проявлять излишнюю активность. Лучше предоставить слово самому клиенту [2].

Таким образом, можно выделить несколько типов покупателей на рынке жилой недвижимости по разным критериям, в каждом конкретном случае необходим индивидуальный подход.

Источники

1. Типы покупателей, желающих приобрести квартиру [Электронный ресурс] // TOP.su. — Режим доступа: <http://www.top.su/text/3209>.

2. Основные типы покупателей и продавцов [Электронный ресурс] // Businessman.ru. — Режим доступа: <https://businessman.ru/osnovnyie-tipyi-pokupateley-i-prodavtsov.html>.

А.В. Лазакович, П.И. Малевич, А.В. Полещук
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **С.В. Стасюкевич**

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Для создания единой системы реализации управленческих решений, связанных с формированием, использованием, распоряжением и владением объектами недвижимости при различных аспектах деятельности субъекта хозяйствования, необходимо применение современных средств автоматизации. Автоматизированная система управления — комплекс аппаратных и программных средств, предназначенный для поддержания баланса между доходностью недвижимости, затратами на ее эксплуатацию и рисками, связанными с надежностью и работоспособностью объектов. К основным автоматизированным системам управления операционной недвижимостью относятся: Галактика ERP (модуль «Управление недвижимостью»), Информационная система «1С: Аренда и управление недвижимостью» (подсистема «Управление эксплуатацией объектов недвижимости»), САФМ-системы, SAP «Управление недвижимым имуществом» и другие.

Галактика ERP. Модуль «Управление недвижимостью» позволяет: упрощать ведение учета объектов недвижимого имущества (земельные участки; здания и сооружения; придомовые территории; здания, содержащие подсобные помещения и комнаты); собственнику закрепить имущество за ответственным подразделением, которое выполняет функцию контроля сохранности имущества; автоматизировать процессы заключения договоров и дополнительных соглашений между собственниками и коммунальными службами, а также между собственниками и арендаторами по поводу оплаты коммунальных услуг, аренды объектов и др.; сосредоточить всю информацию в единой базе данных и обеспечить руководство сведениями для принятия управленческих решений и др. [1].

1С: Аренда и управление недвижимостью. Подсистема «Управление эксплуатацией объектов недвижимости» обеспечивает: учет конструктивных элементов и инженерных систем объектов недвижимости, подлежащих техническому обслуживанию и ремонту; пла-