

## **КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ВОЗМОЖНЫЕ ОШИБКИ**

Коммерческое предложение как эффективный бизнес-инструмент в условиях высокой конкуренции на рынке жилой недвижимости в последние годы пользуется очень большой популярностью. Для его разработки обычно привлекают маркетологов, дизайнеров, копирайтеров и т.д.

Коммерческое предложение — разновидность текста, адресованного потенциальному покупателю с описанием и рекламой предлагаемого товара или услуги [1].

Для изучения и анализа ошибок в коммерческом предложении нужно знать структурные элементы. К структурным элементам относятся: заголовок, лид, оффер и выгоды, продажа цены, призыв к действию.

При анализе коммерческих предложений на рынке жилой недвижимости были выявлены пять основных ошибок, которые снижают эффективность коммерческого предложения изначально.

Первая ошибка. Отсутствует персонализация коммерческого предложения. Для исправления такой ошибки проводится опрос среди клиентов для выявления их потребностей и запросов, чтобы в дальнейшем рассылать коммерческое предложение по интересам клиента.

Вторая ошибка. Слишком длинное коммерческое предложение. Доводы и аргументы обязательно нужно ужимать до размера печатного листа, но важно тщательно взвесить доказательства для обоснования предложения.

Третья ошибка. У клиента могут остаться вопросы по цене. Если в коммерческом предложении невозможно указать конкретную стоимость, то лучше всего назвать стоимость «от» или показать пример и назвать вилку цены по аналогичному объекту.

Четвертая ошибка. Никакой визуализации. Хороший пример визуализации коммерческого предложения с помощью изображений. Благодаря воздушной верстке и наличию изображений, коммерческое предложение дает понять, о чем идет речь.

Самая последняя и чаще всего допускаемая ошибка — нет контактов. Скорее всего, если вы забудете указать контакты, то и про ваше коммерческое предложение забудут.

Таким образом, коммерческое предложение — главный маркетинговый инструмент продавца, оно позволяет реализовать продукт и привлечь постоянную аудиторию клиентов. В зависимости от цели

и принципов составления коммерческие предложения бывают нескольких видов, но для эффективности и достижения ожидаемого результата текст предложения и его структуру следует постоянно совершенствовать. Для того чтобы избежать ошибок в составлении коммерческого предложения, нужно просто знать и соблюдать общеизвестные и доступные правила и позаботиться обо всех важных аспектах: структуре, смыслах, текстах, дизайне.

### **Источник**

1. Коммерческое предложение: для чего нужно и как составить? [Электронный ресурс] // Компаньон. — Режим доступа: <https://kompanion.online/biznes-termini/kommercheskoe-predlozhenie/>. — Дата доступа: 14.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

**Е. П. Луковец, А. Ю. Хомченко**  
БГЭУ (Минск)

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

## **НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ДОХОДА**

Объекты недвижимости представлены жилыми объектами, торговыми и промышленными объектами, предназначенными для организации производственно-технологических процессов, земельными участками. Собственник может получать доход от продажи объектов недвижимости, их использования или аренды.

Любая коммерческая недвижимость, которая может быть сдана в аренду, способна создать источник дохода для владельца. Собственник может получать доход в виде арендной платы или за счет других источников, таких как рекламные щиты, различные автоматы, платная парковка и т.д. Также источником дохода могут быть проценты от владения финансовыми активами и прибыль от владения капитальным оборудованием.

Доход обычно описывается [1]:

- как потенциальный валовый доход (весь доход от собственности, который может быть получен при 100 % заполняемости здания арендаторами в течение всего времени);
- действительный валовый доход (доход за вычетом потерь от неиспользования площадей и при сборе арендной платы с добавлением прочих доходов);
- валовый доход (доход, который предприятие получает от своей основной деятельности);
- чистый операционный доход (оставшийся доход после всех оплаченных операционных расходов. Операционные расходы включают в себя налоги, страховку, коммунальные услуги, обслуживание