

русскоязычной версии сайта удалось за счет грамотно проделанной работы с материалами и правильно настроенными метатегами с учетом ключевых запросов пользователей [2].

Следует отметить, что сайт организации служит скорее информационным носителем, чем является конкретным инструментом продажи. Основными виртуальными конкурентами на рынке являются владельцы следующих доменов: <http://akd.by/> — ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский»; <https://dorors.by/> — «ДорОРС» — это интегрированный холдинг с крупнейшей в стране торговой сетью; <http://www.belmoris.by/> — ОАО «Беловежский». Наряду с продвижением через официальный сайт организация использует при реализации интернет-продвижения социальные сети (ВКонтакте, Telegram, Instagram). К основным направлениям совершенствования работы официального сайта организации следует отнести необходимость улучшения качества информационного наполнения и поисковое продвижение версии сайта, лидогенерации сайта, следует применить инструменты электронной рассылки информационных материалов и специальных предложений.

### **Источники**

1. Продвижение, реклама и продажа услуг в Интернете [Электронный ресурс] // Beseller. — Режим доступа: <https://beseller.by/blog/prodvizheniye-i-prodazha-uslug-v-internete/>. — Дата доступа 18.11.2020.
2. Агрокомбинат «Ждановичи» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://akz.by/>. — Дата доступа 18.11.2020.

<http://edoc.bseu.by>

**В. А. Панковец, М. А. Брусникова**  
БГЭУ (Минск)

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

## **ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Вложение денежных средств в объекты недвижимости всегда пользовалось большой популярностью — это не только отличный способ сохранить капитал, но и существенно приумножить его.

Все мы хотим жить в максимально комфортных условиях, поэтому факторы, определяющие привлекательность объектов недвижимости, важны для нас. Выбирая себе дом или квартиру, в первую очередь мы обращаем внимание на следующие факторы:

- внешний вид объекта;
- расположение объекта, его историческая и архитектурная привлекательность (престижность);
- этажность здания;

- площадь помещений;
- планировка;
- окружающая инфраструктура и др. [1].

Так, для большинства покупателей будет важен внешний вид объекта недвижимости, особенно сейчас, когда начинают появляться «умные» дома, где много функций можно регулировать при помощи пульта. Помимо эстетических характеристик в более старых жилых помещениях начинает изнашиваться мебель, различные предметы интерьера, да и сам объект недвижимости. В таких домах можно обнаружить дефекты, разрушения и ослабления конструкций.

Кроме этого, при покупке объектов недвижимости мы обращаем внимание на этаж, на котором находится квартира. Многие люди отдают предпочтение нижним этажам, поскольку при возникновении пожаров здесь безопаснее.

Относительно площади объектов недвижимости можно сказать, что при прочих равных условиях любой человек предпочтет большую территорию. Например, большая прилегающая территория к коттеджам, частным домам является исключительным преимуществом, так как у владельцев появляются различные идеи, как ею распорядиться, где разместить гараж, теплицу, бассейн, детскую площадку и т.д. Однако у таких объектов недвижимости и стоимость будет соответствующая.

Цена объектов недвижимости во многом будет зависеть и от места его расположения. Здесь учитывается степень развитости района и соседние объекты. Так, если объект недвижимости будет находиться в центре столицы, то цена будет завышенной. Также она может повышаться в связи с расположением поблизости различных культурных достопримечательностей.

Важна также транспортная и инженерная инфраструктура: связь с транспортными магистралями, состояние дорог, обеспеченность общественным транспортом, обеспеченность всеми видами коммунальных услуг, снабжение энергией, теплом, водой, канализация, газоснабжение, вывоз мусора, пожарные и охранные сигнализации. Наличие данных характеристик будет важно для комфортной жизни каждого покупателя.

Таким образом, при поиске объектов недвижимости покупатели изучают описанные выше факторы. Но при этом необходимо помнить, что для каждого покупателя привлекательность того или иного объекта очень индивидуальна и относительна.

### **Источник**

1. Экономика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции : учеб. пособие / И. Р. Айтмухаметова [и др.]. — Новосибирск : НГАСУ, 2003. — 96 с.