

СЕКЦИЯ 4

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

А. О. Алисова

БГЭУ (Минск)

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

ФОРМИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерческое предложение имеет коммуникативные функции. Как инструмент взаимодействия с потенциальным покупателем оно имеет визуальный характер, выступает в качестве пропуска, билета для решения судьбы сделки.

Этапы составления коммерческого предложения: 1) изучение рынка, анализ конкурентов в той же сфере, изучение спроса; 2) изучение проблемы клиентов, связанной с потреблением вашего продукта; 3) создание предложения ценности для коммерческого предложения; 4) ознакомление менеджеров по продажам с коммерческим предложением.

Коммерческое предложение в недвижимости состоит минимум из трех документов: 1) собственно коммерческое предложение; 2) сопроводительное письмо для электронной почты; 3) маркетинг-кит (презентация) агентства недвижимости/строительно-инвестиционной компании и объекта.

Все коммерческие предложения можно разделить на три основных вида: холодные, теплые и персональные. Соответственно полученной информации и тщательному анализу разделяют: эффективные коммерческие предложения; неэффективные коммерческие предложения.

Таким образом, коммерческое предложение — это документ с информацией о компании, ее товарах и услугах и с предложением сотрудничества.

Я. А. Анисько

БГЭУ (Минск)

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

ОРГАНИЗАЦИЯ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

данских прав и обязанностей. Сделка купли-продажи недвижимости — это очень важный и ответственный момент как в жизни любого человека, так и в деятельности любой организации.

Можно выделить несколько этапов сделки купли-продажи: 1) поиск объекта недвижимости (это может быть поиск на различных сайтах, в газетах, каталогах и пр.); 2) осмотр понравившегося объекта недвижимости; 3) проверка потенциального продавца; 4) согласование с продавцом условий сделки (цена, сроки передачи денежных средств, комплектация объекта недвижимости и пр.); 5) заключение предварительного договора; 6) заключение основного договора; 7) расчет по сделке; 8) передача объекта недвижимости покупателю по передаточному акту после окончательного расчета; 9) регистрация договора купли-продажи и перехода прав по нему в агентстве по государственной регистрации и земельному кадастру.

Государственной регистрации подлежат договоры, которые являются или могут стать основанием возникновения, перехода, прекращения прав или ограничений прав на недвижимое имущество подлежащих государственной регистрации [1, с. 395]. Документы, являющиеся основанием для государственной регистрации сделки с недвижимым имуществом, из которых явствует волеизъявление гражданина, должны быть нотариально удостоверены либо удостоверены регистратором.

Форма сделки купли-продажи недвижимости письменная, согласно п. 2 ст. 404 Гражданского кодекса Республики Беларусь составляется одним документ, подписывается сторонами сделки [2]. Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность.

К составлению договора нужно подходить ответственно. В Гражданском кодексе Республики Беларусь оговариваются обязательные элементы договора, без которых договор считается незаключенным.

Источники

1. *Самотошенкова, К. А.* Государственная регистрация договора купли-продажи недвижимого имущества / К. А. Самотошенкова // XIII Магеровские чтения : материалы междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Витебск, 18 окт. 2019 г. / Витебск, гос. ун-т ; редкол.: И. М. Прищепа (гл. ред.) [и др.]. — Витебск, 2019. — С. 395–397.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь : 7 дек. 1998 г., № 218-З : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2021 г. № 95-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2021. — 2/2815.