

Рассчитав индекс по каждому индикатору, можно сразу увидеть, с выполнением каких именно задач у работника возникли проблемы. Если он больше единицы, то это свидетельствует о перевыполнении поставленного плана, а значит, работника можно премировать.

Такой подход позволяет сделать процесс распределения бонусов более прозрачным и понятным как для работника, так и для руководящего персонала компании, распределяющего премии.

К. Н. Бойко
БГЭУ (Минск)

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

ОРГАНИЗАЦИЯ СДЕЛКИ АРЕНДЫ ИМУЩЕСТВА

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1].

Сделка аренды предполагает передачу собственности во временное владение и пользование арендатору за арендную плату. Организация сделки аренды включает несколько этапов: 1) поиск необходимого имущества для аренды; 2) осмотр объекта аренды; 3) согласование с арендодателем условий договора; 4) при необходимости заключение предварительного договора; 5) составление и подписание договора аренды; 6) передача имущества арендатору.

Составление и заключение договора аренды — это ключевой этап в организации сделки аренды. Важно при составлении договора обратить внимание на его условия: чем подробнее будут расписаны условия договора, права и обязанности сторон, тем меньше будет конфликтных ситуаций.

Договор аренды, как и любой иной гражданско-правовой договор, считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным его условиям, к которым относятся: 1) предмет договора; 2) условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договора данного вида; 3) все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

К существенным условиям договора аренды относятся: 1) данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды; 2) данные о размере арендной платы; 3) данные о сроках уплаты арендной платы по договору аренды недвижимого имущества [2].

Таким образом, аренда — сделка, при которой собственность передается во временное владение и пользование арендатору за арендную плату другому собственнику.

Источники

1. 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-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2021. — 2/2815.

2. *Смирнов, А. А.* Новое в арендных отношениях / А. А. Смирнов // Земля Беларуси. — 2017. — № 1. — С. 19–21.

Г. О. Бондарев, А. В. Кобер

БГЭУ (Минск)

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

СПОСОБЫ И СРЕДСТВА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Стимулирование продаж объектов недвижимости направлено на решение двух взаимосвязанных задач: 1) выделение границ, внутри которых продажа объектов недвижимости является самым объектом стимулирования; 2) выявление конкретных принципов и методов, которые были бы наиболее эффективны в стимулировании продаж на рынке недвижимости.

Рассмотрим средства стимулирования продаж на рынке недвижимости.

Дисконтные программы. В основном это прямые скидки, которые привязаны к приобретению одной или нескольких квартир с определенным количеством комнат или определенной планировки, могут быть связаны с однократной оплатой в полном объеме или срочной оплатой. Процент по таким программам колеблется в диапазоне от 2 до 3 % от стоимости.

Бонусы. Предложение «приведи соседа» — бонусы за рекомендацию объекта друзьям, или «обратный выкуп» — гарантированная возможность через какое-то время продать квартиру застройщику по ее договорной стоимости плюс некоторые определенные проценты.

Подарки. Нередко продавцы объектов недвижимости предлагают покупателям дополнительно к квартире мебель, бытовую технику, велосипеды, входные или межкомнатные двери, машино-места. Стимулирование продаж таким образом актуально особенно для сегментов «эконом» и «комфорт».

Специальные условия приобретения недвижимости. К ним, например, относятся разнообразные банковские льготы по ипотечным кредитам или рассрочки на выгодных основаниях.

Таким образом, для стимулирования продаж на рынке недвижимости используются разнообразные способы и средства. Актуальным является размещение информации о них в социальных сетях.