

дополнений в некоторые законодательные акты РБ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РБ и отдельных положений законов РБ по вопросам страхования»).

УДК 343.538:004.9

Студ. Т. Е. Богдевич

Науч. рук. асс. О. В. Батура

(Кафедра организации производства и экономики недвижимости)

ПРОВЕДЕНИЕ АУКЦИОНОВ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Аукцион – это публичная продажа товаров, имущества, недвижимости, транспортных средств, ценностей и иных объектов, которая производится по заранее установленным правилам аукциона.

Эта процедура прописана и организована по определенным правилам, которые закрепляют порядок, этапы и особенности проведения аукциона. Целью данной статьи является описание этапов проведения аукционов с объектами недвижимости и их особенностей.

При проведении открытых, конкурентных торгов несколько потенциальных покупателей состязаются за право приобрести желаемый объект. Победителем становится тот, кто назовет самую большую сумму. Причем иногда окончательная цена, достигнутая в ходе торгов, оказывается выше рыночной. Использование этого инструмента дает возможность заключить быструю сделку, при этом все происходит открыто и предельно понятно. Продавец встречается с покупателем на независимой торговой площадке, где они могут договориться о продаже объекта на взаимовыгодных условиях в процессе торгов.

Достоинство аукционных торгов – прозрачность и открытость информации об объекте, цене и критериях оценки, его истории и владельцах, нынешнем собственнике и его покупателе [2].

Ключевые элементы бизнес-процесса проведения аукционов с объектами недвижимости (далее БП) представлены на рисунке 1.

1 Этап – маркетинговая деятельность. Инициатором БП является продавец квартиры – он начинает сбор документов и принимает решение: заключает с организатором аукциона договор на организацию и проведение аукциона по продаже объекта недвижимости. Организатор аукциона занимается поиском потенциальных покупателей, информирует их об объекте продажи, регистрирует участников, назначает представителей в комиссию по проведению аукциона. Покупатель принимает решение купить недвижимость и выполняет следующую последовательность дейст-

вий: сбор документов, подача заявки на участие в аукционе.



Рисунок 1 – Ключевые элементы БП проведения аукциона

2 Этап – аукцион. Участники обязаны пройти заключительную регистрацию у организатора аукциона и обменять билеты участников на аукционные номера, организатор объявляет порядок проведения аукциона, начальной цены объекта, его наименования, адреса и краткой характеристики объекта, условий, с которыми продается данный объект (при проведении аукциона с условиями), шага аукциона. После объявления очередной цены аукционист называет номер участника, который первым поднял аукционный номер, и указывает на этого участника. Затем аукционист в соответствии с шагом аукциона объявляет новую цену.

Аукцион продолжается до тех пор, пока по новой объявленной аукционистом цене аукционный номер поднял только один участник. Аукционист называет последнюю цену и номер данного участника трижды и объявляет проданным объект словом «продано», а участника аукциона – победителем аукциона по соответствующему объекту.

Если два и более участника согласились с объявленной аукционистом ценой, но ни один из них не согласился со следующей объявленной им ценой, аукционист предлагает участникам аукциона объявить свою цену, которая должна быть выше последней цены, с которой согласились участники аукциона.

После объявления участником аукциона своей цены аукционист называет аукционный номер этого участника и предложенную им цену. При этом предложенная участником аукциона цена, равная цене, предложенной другим участником аукциона, не принимается. Участники аукциона объявляют свою цену до тех пор, пока не останется только один участник, предложивший наиболее высокую цену. Аукционист называет аукционный номер этого участника, трижды предложенную им цену и при отсутствии предложений иных участников аукциона объявляет о продаже объекта, а участника – победителем аукциона по соответствующему объекту.

3 Этап – заключение договора. Победитель аукциона после окончания торгов должен подписать протокол о результатах аукциона. В протоколе указываются сведения в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Протокол составляется в трех экземплярах, за исключением протокола по продаже имущества, обращенного в доход государства, который составляется в четырех экземплярах. Один экземпляр протокола о результатах аукциона выдается победителю аукциона и является документом, удостоверяющим его право на заключение договора купли-продажи объекта, либо на регистрацию права собственности на объект. Продавец и покупатель заключают договор о купли-продажи недвижимого имущества.

4 Этап – регистрация. Право собственности на земельный участок подлежит государственной регистрации в территориальной организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним по месту нахождения объекта недвижимости [2].

В случае если аукцион признан несостоявшимся в силу того, что заявление на участие в нем подано только одним участником, объект аукциона продается этому участнику при его согласии по начальной цене, увеличенной на 5 процентов. Это установлено в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 5 мая 2009 г. № 232. Данный участник получает статус «Претендент на покупку» и на него распространяются правила и условия, установленные законодательством для победителя аукциона. Согласие либо отказ лица приобрести объект аукциона по начальной цене, увеличенной на 5 процентов, отражается в протоколе о результатах аукциона [1].

В Беларуси механизм реализации недвижимости через аукционы не обладают достаточной популярностью по сравнению со стандартной сделкой купли-продажи, тем не менее существует ряд государственных и частных компаний, которые занимаются данным видом деятельности, например, такие как РУП «Институт недвижимости и оценки», КУП «Минский городской центр недвижимости», ООО «Центр промышленной оценки», ООО «Белинвестоценка» и др.

Таким образом, представленный в данной статье бизнес-процесс позволяет проанализировать порядок организации аукционов в отношении недвижимого имущества и выявить особенности их проведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. О некоторых вопросах проведения аукционов (конкурсов): Указ Президента Республики Беларусь от 5 мая 2009 г. № 232 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь – 2009.

2. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним: Закон Республики Беларусь от 22.06.2002 г. № 133-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2002.

3. РУП «Институт недвижимости и оценки» [РБ]. 2011–2018 URL: <http://ino.by/> (дата обращения 24.04.2018).

УДК 368.2

Студ. А. В. Иванова

Науч. рук. ст. преп. О. В. Батура

(кафедра организации производства и экономики недвижимости)

СТРАХОВАНИЕ КАСКО И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В БЕЛАРУСИ

В Республике Беларусь страхование является важнейшим звеном в создании безопасной среды для функционирования организаций и жизни людей. В настоящее время развиваются различные формы и виды страхования.

КАСКО – это комплексный вид страхования, который является одним из самых популярных и надежных методов страховой защиты вашего автомобиля. Объектом страхования по договору КАСКО являются имущественные интересы страхователя (выгодоприобретателя), связанные с утратой (гибелью) или порчей застрахованного транспортного средства или дополнительного оборудования, находящегося во владении, пользовании, распоряжении страхователя (выгодоприобретателя). Ключевые элементы бизнес-процесса (далее БП) страхования КАСКО представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Ключевые элементы БП

1 Этап. Инициатором БП является собственник транспортного средства. К транспортным средствам, принимаемым на страхование, относят-