

получателей ложится большая финансовая нагрузка. По мнению экспертов, ипотека в Беларуси может получить толчок для развития, когда процентные ставки снизятся до 5%, максимум 10%. Банки не обладают большими ресурсами, чтобы кредитовать по низким процентным ставкам за счет своих средств. Для того чтобы жилье в ипотеку стало более доступным для населения, необходимо снижать инфляцию (в 2017 году она составила 4,6%). И, что не менее важно, повышать доходы населения. Все это возможно только в случае улучшения общей экономической ситуации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об ипотеке: Закон Республики Беларусь, 20 июня 2008 г., № 345-З; с измен. и доп.: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г.// Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 368.1:004.9

Студ. К. С. Живицкая

Науч. рук. ст. преп. О.В. Батура

(кафедра организации производства и экономики недвижимости)

ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ КВАРТИР И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ПРАКТИКЕ БЕЛАРУСИ

Имущественное страхование – это система отношений между страхователем и страховщиком по защите имущественных интересов, связанные с утратой (гибелью) или повреждением имущества, находящегося во владении, пользовании и распоряжении.

Страховщиком выступает коммерческая организация, созданная для осуществления страховой деятельности и имеющая специальное разрешение (лицензию) на осуществление страховой деятельности. Страхователем – физическое лицо или предприятие, фирма, организация.

Целью данной статьи является описание бизнес-процесса проведения имущественного страхования квартир между физическим лицом и страховой компанией.

Ключевые элементы бизнес-процесса имущественного страхования граждан (далее БП) представлены в таблице 1.

Этап 1. Инициатором БП является собственник квартиры – он решает застраховать квартиру и начинает осуществлять сбор документов, далее страхователь отвечает на вопрос и принимает решение: в порядке ли документы? Если да, то начинается поиск страховой компании, если нет – продолжение сбора документов и цикл повторяется.

Таблица 1 – Элементы БП

Вход	Потребность застраховать имущество
Выход	Страховой полис на квартиру
Этапы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Решение собственника застраховать квартиру 2. Выбор страховой компании 3. Заключение основного договора о страховании квартиры 4. Предоставление пакета страхования 5. Оплата пакета страхования 6. Предоставление страхового полиса 7. Обслуживание договора
Участники	<ul style="list-style-type: none"> – страховщик; – страхователь; – выгодоприобретатель
Фазы	<ol style="list-style-type: none"> 1.1 решение собственника застраховать квартиру 1.2 сбор и проверка документов 2.1 поиск страховой компании собственником 2.2 проверка выбранной страховой компании 3.1 подача документов в страховую компанию (страховщику) 3.2 составление и заключение договора страхования 4.1 предоставление пакета страхования 5.1 оплата пакета страхования 6.1 выбор страхового полиса 6.2 сообщение страхователю о готовности страхового полиса 6.3 предоставление страхового полиса 7.1 наступление страхового случая 7.2 подача заявления в страховую компанию о наступлении страхового случая 7.3 определение величины и причины возникшего ущерба 7.4 контроль отсутствия попытки мошенничества 7.5 составление страхового акта о страховом случае 7.6 возмещение ущерба, равного стоимости утраченного имущества и стоимости ремонтных работ.
Документы	Паспорт собственника, техпаспорт на квартиру, договор страхования имущества физических лиц

Этап 2. На данном этапе собственник, в виде страхователя, с документами начинает поиск страховой компании.

Чтобы убедиться в благонадежности выбранной компании(фирмы), необходимо учитывать спектр вопросов:

- на протяжении какого периода компания работает в этой сфере;
- на какую сумму в минувшем году компания возместила ущерб клиентам;
- какой рейтинг фирма имеет в авторитетных агентствах;
- предоставляет ли страховщик льготы;
- сколько у него имеется филиалов.

После того, как страхователь выберет подходящую страховую компанию, он начинает проверку выбранной организации и принимает решение: прошла ли проверка? Если да, то начинается следующая операция – подача документов в страховую компанию, а именно страховщику, если нет, то продолжается поиск страховой компании и цикл повторяется.

Этап 3. Собственник, в данном случае страхователь, после выбора и проверки страховой компании, подаёт документы. Все эти документы передаются страховщику. Далее происходит составление и уже заключение договора.

Этап 4. После составления и заключения договора страховщик предоставляет пакет страхования страхователю, который в свою очередь просматривает весь пакет и принимает решение: согласны с пакетом страхования? Если да, то осуществляется оплата пакета страхования собственником квартиры страховой компании, если нет, то продолжается составление пакета страхования, а затем опять предоставление пакета страхования и цикл повторяется.

Этап 5. На данном этапе страхователь, после одобрения пакета страхования, производит оплату выбранного ему пакета.

Этап 6. После того, как страхователь оплатил пакет страхования, он переходит к выбору страхового полиса. После выбора страхового полиса, страховщик начинает готовить страхователю выбранный ему страховой полис. Как только страховщик подготовил страховой полис, он сообщает об этом собственнику имущества (страхователю), а после этого предоставляет готовый полис.

Этап 7. На данном этапе анализируется, наступил ли страховой случай, если да, то рассматривается пути решения возникшего случая и решение его.

Потенциальные клиенты рынка имущественного страхования – физические лица, которые еще не воспринимают страхование как инструмент, который им поможет пережить финансовые проблемы после наступления страхового случая, скорее, наоборот, считают страховые компании способными только собирать взносы и затягивать выплаты.

Главное препятствие для реального и значимого роста страхования имущества физических лиц – это низкий уровень доходов населения. Развитию белорусского страхования, в частности имущественного, до уровня, например, стран Западной Европы, препятствуют проблемы макроэкономического характера и прежде всего низкий уровень жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РБ от 7 декабря 1998 г. (в ред. Закона Республики Беларусь от 26 декабря 2007 г. №300-3 «О внесении изменений и

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-