

4. Грашина М. Основы управления проектами / М. Грашина, В. Дункан. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 204 с.

5. Денисова А. В. Как стать мастером проекта / А. В. Денисова / Управление персоналом. – 2010. – № 1-2. – С. 58–61.

УДК 557.114:616-006

Студ. К.В. Болотник

Науч. рук. доц. С.А. Шавров

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРЕЗ РИЭЛТЕРСКОЕ АГЕНТСТВО

Современная экономика Республики Беларусь полностью перешла на деятельность в рыночных условиях. Кроме того, организации Беларуси все в большей степени интегрируются в мировую экономику. Эти условия требуют повышения конкурентоспособности белорусских организаций, повышение эффективности управленческой деятельности. Идея исследования, описания и оптимизации бизнес-процессов является сигналом к тому, что для современного руководителя и всех работников организации необходимо четкое видение всей деятельности и, главное, ее конечного результата.

Имея описание всех (основных) бизнес-процессов организации, сориентированных на конкретную цель, можно открыть возможность его совершенствования. Анализ процесса организации как модели - это удобный способ ответа на вопрос, что необходимо и достаточно для достижения конкретной поставленной цели.

Актуальность исследования бизнес-процессов определяется тем, что современные организации вынуждены постоянно заниматься улучшением своей деятельности. Это требует разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса, повышения качества конечных результатов деятельности и, конечно, внедрения новых, более эффективных методов управления и организации деятельности организаций.

Чтобы осуществить сделку купли-продажи необходимо, в первую очередь, привлечь клиента, заинтересовать его, для того чтобы он воспользовался услугами агентства. Началом процесса является обращение клиента в агентство недвижимости для покупки жилья. Одновременно с этим событием происходит поиск клиентов со стороны риэлтера.

Когда клиент готов заключить с агентством договор купли-продажи объекта недвижимости, клиент встречается со специалистом по недвижимости для заключения договора на услуги агентства. Затем

данный клиент регистрируется в CRM-системе агентства, заводится личная учётная карточка клиента для дальнейшего взаимодействия.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management) – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Перечень необходимых документов на объект недвижимости:

- правоустанавливающие документы;
- копия лицевого счета со сведениями о лицах, зарегистрированных в квартире;
- выписка из ЕГРНИ для продажи недвижимости;
- письменное согласие всех совершеннолетних членов семьи, зарегистрированных в квартире;
- для продажи приватизированной квартиры нужно взять письменное согласие с участников приватизации (включая несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет), удостоверенное нотариусом;
- согласие органа опеки и попечительства; разрешением второй половины собственника.

Нормативно-правовые документы РБ чётко определяют участников и сторон сделки с недвижимым имуществом.

В роли одной стороны – продавец: юридические лица – собственники недвижимости (при этом в квартире не должны проживать); физическое лицо как собственник жилья (должен иметь согласие совершеннолетних жильцов и все разрешения для несовершеннолетних (из органов опеки)); компании, предлагающие недостроенные квартиры (необходимо иметь Разрешение от Правительства РБ). В роли второй стороны – покупатель: белорусский гражданин; резиденты других стран; юридическое лицо; лица без гражданства.

После того, как договор на услуги заключен, специалист по недвижимости начинает подбор подходящих вариантов из базы агентства недвижимости. Фаза подбора объекта недвижимости и заключения предварительного договора на куплю-продажу жилья. Риэлтер показывает покупателю подобранные варианты объектов недвижимости, на этом этапе может возникнуть несколько вариантов исходов событий:

- а) клиент отказался от сотрудничества – завершение проекта;

- б) объект не подошёл – возврат к процессу поиска нового объекта;
- в) объект подошёл – заключение предварительного договора о купле-продаже объекта недвижимости.

В случае последнего варианта проверяется и выявляется платёжеспособность клиента, если клиент не имеет собственных средств, то он направляется в отдел ипотечного кредитования для рассмотрения заявки на кредит. В случае подтверждения выдачи кредита, документы передаются в юридический отдел с целью проверки объекта недвижимости, в противном случае – процесс завершается. После проверки документов в юридическом отделе принимается окончательное решение по поводу купли-продажи данного объекта со стороны Покупателя и Продавца. При обоюдном согласии двух сторон, начинается подготовка необходимых документов для основного договора в юридическом отделе. Некоторые обстоятельства (например, оформление документов для получения кредита, временная неготовность или нежелание заключить основной договор и др.) могут на начальном этапе сделки предусмотреть составление особого документа. Таковым является предварительный договор купли-продажи квартиры или жилого дома.

Полезность предварительного договора есть и для одной стороны – покупателя жилой недвижимости, и для второй стороны – продавца: ведь в нем прописываются главные условия и моменты, которые будут присутствовать в основном документе.

Предварительный договор обязан соответствовать нижеуказанным характеристикам:

- составляется в письменной виде (это утверждено на законодательном уровне);
- обязательно должен быть заверен у регистратора или у нотариуса: это позволяет государству гарантировать безопасность сделки;
- указывает время, когда необходимо подписать основной договор: если время не указано, то подписать договор нужно не позднее одного года после создания предварительного договора;
- данный документ необязательно регистрировать на государственном уровне;
- в нем желательно указать условия приобретения недвижимости: стоимость, характеристика и тип имущества, виды и порядок расчетов и др.;
- имеет юридическую значимость: в случае отказа либо покупателя, либо продавца от дальнейшего сотрудничества вторая сторона имеет право с помощью суда взыскать компенсацию за материальный

ущерб / убытки или принудить к заключению/подписанию основного договора.

После подготовки документов осуществляется реализация сделки с подписанием договора о купле-продаже объекта недвижимости. На государственном уровне данный договор регулируется следующими документами: указы Президента РБ: № 200 от 26.04.2010 г., № 413 от 07.09.2007г., № 49 от 09.02.2015г.; законы РБ: «О гос. регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» (от 22.07.2002 г.), № 305-3 «О нотариате и нотариальной деятельности» (от 18.07.2004 г.); – постановления Совета Министров РБ: от 23.04.2004 г. № 17, от 23.10.2006 г. № 63, от 26.12.2006 г. № 1728, от 09.11.2010 г. № 63, от 08.08.2013 г. № 38; – жилищный и Гражданский Кодексы РБ.

Подписанные документы направляются в орган государственной власти для регистрации перехода права на имущество в ЕГРНИ (единый государственный реестр недвижимого имущества), где пакет документов снова проверяется, в случае положительного результата регистрируется переход права, а комплект документов направляется в бухгалтерский отдел для организации взаиморасчётов между Продавцом и Покупателем.

Посредником при передаче денежных средств является сторонняя организация в лице нотариуса, на счёт которого поступают денежные средства при заключении предварительного договора. После государственной регистрации перехода права на имущества, к нему поступает сообщение об этом событии и денежные средства со счёта нотариуса перенаправляются на счёт Продавца, при этом заключается Акт о переходе права на имущество.

Весь бизнес-процесс купли-продажи жилья в позитивном случае завершается закрытием осуществлённой сделки в CRM-системе и получением отзыва от клиента. Наличие подписанного «Акта о передаче недвижимости» подразумевает исполнение условий договора и обязательств по передаче квартиры / жилого дома (ст. 527 ГК РБ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Краткое описание BPMN с примером [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/trinion/blog/331254> – Дата доступа: 28.02.2019

2. Управление бизнес-процессами (BPM) [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/trinion/blog/354608> – Дата доступа: 28.02.2019