

Категории информационных систем, обслуживающих агентства недвижимости, следующие: 1) системы управления клиентами, базами объектов (Resta, Estate, HomeSRM); 2) интернет-порталы (Realt.by); 3) системы управления сотрудниками; 4) финансово-бухгалтерские системы (1С, Галактика, SAP).

Что касается CRM систем, то они используются в агентствах, которые работают согласно функциональному признаку, где необходимо отслеживать прохождение сделки. Использование данной системы является «узким», так как недвижимость является дорогим товаром и не покупается каждый год, а значит нет необходимости отслеживать динамику по конкретному клиенту. Интерес представляют несколько иные показатели: длительность выполнения услуги, движение документов, наличие претензий и расторжений договоров, стоимость услуг и дополнительных затрат. Причиной неактивного использования интегрируемых информационных систем является и «тайна сделки».

Наибольшую популярность набирают Интернет-порталы, которые одновременно обслуживают несколько категорий клиентов, а именно: специалистов рынка недвижимости, потенциальных покупателей недвижимости, потенциальных потребителей услуг, собственников и руководителей бизнеса, а также обычных пользователей. Также агентства недвижимости используют технологии call-центра (при наличии нескольких офисов), СМС-центра — данная услуга предоставляется сотовым оператором.

Таким образом, перспективным является создание республиканских баз объектов недвижимости с максимальным спектром сервисов как для клиентов, так и для специалистов рынка недвижимости, а также полная информационная открытость агентств недвижимости через использование информационных систем в отношении статистики сделок, финансовой отчетности, сотрудников организаций.

Источник

1. Resta.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://resta.by/companies>.

А.И. Гайдук
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Г.А. Бондаренко, канд. экон. наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В условиях рыночной экономики значительно возросли требования к жилищному строительству, следствием которых стало появление новых сегментов на рынке недвижимости, в том числе

элитных жилых зданий. Управление элитным сегментом имеет свою специфику.

В Республике Беларусь актуальным вопросом является управление многоквартирными жилыми домами, в том числе и элитными, в экономическом и социальном аспектах. Тем временем собственники не принимают активную позицию в управлении общим имуществом, а попытки их привлечения не дают желаемого результата. Дело в том, что собственники элитного жилья — люди с высоким социальным статусом и уровнем дохода: политическая и бизнес-элита, собственники крупного и среднего бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний, работники сферы ИТ. Покупатели элитного жилья придерживаются высокого стандарта качества жизни и ценят приватность, безопасность, максимальный комфорт и высочайший уровень сервиса. Список услуг, которые должны предоставляться при управлении жилыми элитными комплексами, очень широкий. Это качественная система охраны (огороженная территория, система видеонаблюдения, контроль доступа и т.д.), консьерж-сервис, услуги по уборке квартир, доставка продуктов, аренда автомобилей, выгул собак и даже услуги няни.

Элитный сервис не может быть представлен без профессиональных специалистов, которые компетентны в технической сфере, способны работать и принимать решения в отношении интеллектуальных систем, которые обеспечивают безопасность. У собственников элитного жилья есть возможность создавать товарищества собственников жильцов, однако в силу их занятости данная форма управления не пользуется популярностью либо является недостаточно эффективной. Совершенствование управления элитной жилой недвижимостью возможно при создании конкурентной среды в данном виде деятельности. Таким образом, управление будет осуществляться созданными или уже существующими профессиональными компаниями, а при их отсутствии в определенном городе или районе активнее будут создаваться товарищества собственников жилья. Создание конкурентной среды будет нести свободное образование тарифов на техническое обслуживание, которое предусматривает контроль рентабельности со стороны правительства в пределах установленных показателей.

Кроме того, на государственном уровне нужно придать более высокий статус управляющему недвижимым имуществом. Необходимо создание такой профессии, как домашний мастер. Это специалист с соответствующим образованием, который знает все особенности определенного дома и способен выполнять функции электрика, сантехника, мастера, техника, а также рабочего по текущему ремонту относительно мелких работ. Такой специалист уже существует в ряде европейских стран. Для решения социальных проблем также необходимо рассмотреть вопрос перекрестного субсидирования в отношении собственников элитного жилья. В соответствии с законодательством собственникам элитных квартир в случае регистрации в таких квар-

тиражах одного и более граждан субсидии предоставляются наравне с гражданами, состоящими в списках на улучшение жилищных условий, — это может вызвать социальные конфликты в обществе.

2-е место по итогам работы секции

П.А. Гунько
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А.И. Ярцев, канд. экон. наук, доцент

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Редевелопмент — это процесс перепрофилирования объекта недвижимости под новое направление. Редевелопмент промышленных территорий, как правило, бывает двух видов: когда существующие здания не сносятся, а только реконструируются и перепрофилируются или когда производится полный или частичный демонтаж зданий и сооружений, а на их месте строятся новые объекты недвижимости [1].

Объекты культурного наследия — это ресурс, который можно не только превращать в музеи, но и активно включать в современную жизнь городов [2].

Примером редевелопмента объектов культурного наследия выступает детская филармония. В сентябре 2011 г. с опережением нормативного срока строительства на 2 месяца был сдан в эксплуатацию уникальный объект «Воссоздание здания церкви Святого Духа на пл. Свободы с размещением в нем концертного зала детской филармонии», построенный в стиле «северного возрождения XII века». Заказчиком выступило Коммунальное строительно-эксплуатационное предприятие «Мінская спадчына». Археологические исследования, проведенные в два этапа — до начала подготовительного периода и в процессе проведения земляных работ при устройстве инженерных сетей и усиления фундаментов, — позволили составить полное представление о геометрии, габаритах и конфигурации фундаментов церкви Святого Духа. Особое решение применено в отношении сохранившихся фрагментов фундаментов и стен, которые вне зависимости от периодов возведения максимально сохранены, отреставрированы и экспонируются в подземной части объекта. Выполнены необходимые решения с пристройкой и расположением в ней необходимых вспомогательных, инженерных, подсобных помещений с организацией дополнительных входов в подземный уровень для экспозиции археологических артефактов и фрагментов сохранившихся фундаментов и элементов печного отопления XVII в. Реализация данного проекта воссоздания здания на месте бывшей церкви Святого Духа позволила завершить формирование принципа замкнутости древней площади,