DOI: 10.17117/na.2015.08.312

Поступила (Received): 25.08.2015

<http://ucom.ru/doc/na.2015.08.312.pdf>

Смирнова К.В.
Особенности заключения сделок с недвижимостью
как элемент качественного сервиса

Smirnova K.V.
Features of business real estate as an element of quality service

Данная статья посвящена рассмотрению всех нюансов оформления сделок с недвижимостью и их особенностей. Целью статьи является выяснить, как можно добиться качественных услуг сервиса в сфере недвижимости, изучив все этапы оформления сделок

Ключевые слова: сфера оказания услуг, сфера недвижимости, объекты управления, сделка

Смирнова Кристина Витальевна

Студент

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал ДГУ)
г. Шахты, ул. Шевченко, 147*

This article is devoted to all the nuances of real estate transactions and their characteristics. The aim of the article is to find out how you can achieve high-quality services in the field of real estate services, having studied all the stages of processing transactions

Key words: scope of services, real estate, facilities management, transaction

Smirnova Kristina Vitalievna

Student

*Institute of entrepreneurship and service sector
(branch of the DSU)
Shakhty, Shevchenko st., 147*

На сегодняшний день, рынок недвижимости в России находится на стадии развития и постепенно превращается в организованную среду, и в связи с этим возникает ряд потребностей заказчиков, одна из них – организованное и профессиональное управление объектами коммерческой недвижимости и предоставление потребителю данных услуг [1]. В данной статье будет рассмотрен вопрос, посвященный сущности оказания услуг в сфере недвижимости. Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника [2].

Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и соответствующие им системы – муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т.д.

В конечном итоге деятельность любой фирмы заключается в максимизации дохода, которого можно достичь за счет повышения лояльности потребителей в сфере недвижимости [3].

Сфера недвижимости очень сложна и не каждый специалист может разобраться со всеми тонкостями заключения сделок, в этом и заключается суть работы менеджера по недвижимости. И для того, чтобы его деятельность складывалась удачно ему необходимо обладать такими профессиональными качествами как коммуникабельность, стрессоустойчивость и инициативность.

Главная цель любого агентства – обеспечить клиентам высококачественные услуги, на фоне которых определяются основные особенности рынка недвижимости, например, лояльность к клиентам и колебания цен в зависимости от спроса на данные услуги, а также выполнение операций по оформлению сделок купли-продажи. В связи с этим существует ряд стратегий достижения целей, одной из них является индивидуальный подход к каждому клиенту [4].

Ситуации, которые могут возникнуть в процессе оформления сделок по продаже недвижимого имущества бывают разной сложности (это зависит от многих факторов) поэтому, крайне необходимо детально прорабатывать ранее указанную схему оформления сделки с недвижимостью [5]. Это может быть и более сложные юридические, технические и правовые экспертизы, объем подготавливаемых документов для сделки с недвижимостью тоже может быть разным, как и сама техника проведения сделки с недвижимостью.

Главной целью любой сделки является оформление и приобретение права пользования имуществом. Для того чтобы сделка считалась законной необходимо выполнение следующих условий:

- законность содержания;
- правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;
- соответствие воли и волеизъявления участников сделки;
- соблюдение формы сделки.

Процесс оформления сделки происходит поэтапно.

Во-первых, следует получить заявку на оказание риэлтерской услуги.

Во-вторых, происходит предварительный осмотр объекта и заключение договора. Последующим этапом является сбор и анализ данных об объекте. Далее происходит юридическое сопровождение сделки. В конечном итоге осуществляется оформление сделки и оплата услуг риэлтора.

В процессе оформления сделки и оказания сервисных услуг клиенту сотрудники должны соблюдать деловой этикет и поддерживать комфортные условия. Для успешного заключения сделки с недвижимым имуществом необходимо учитывать любые нюансы: от качества написания ручки до интерьера конференц-зала.

Итак, изучив все методы, этапы и особенности заключения сделок с недвижимостью, подведем итог: для того, чтобы оказание сервисных услуг в сфере недвижимости было качественным необходимо соблюдать все нюансы и желание клиентов. Необходимо выстроить весь процесс оформления сделок

так, чтобы и клиенту, и сотруднику было комфортно. И лишь учитывая все эти особенности, оформление сделок будет наиболее успешным и рентабельным.

Список используемых источников:

1. Сорокина Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы. Майкоп: АГУ, 2014. 426 с.
2. Горностаева Ж.В., Сорокина Ю.В., Баклакова В.В. Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография. Книга 34. М.: Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014. 196 с.
3. Сорокина Ю.В. Институциональный конфликт между рынком труда и рынком образовательных услуг. Проблемы и перспективы современной науки. Ставрополь: Центр научного знания Логос, 2014. 249-252 с.
4. Алехина Е.С., Иванова М.В. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей // Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития. Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). Саратов, 2014. С. 10-11.
5. Дуванская Е.В., Фетисов В.Г., Панина И.И. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации // Фундаментальные исследования. 2014. № 3-2. С. 253-257.

© 2015, Смирнова К.В.

Особенности заключения сделок с недвижимостью
как элемент качественного сервиса

© 2015, Smirnova K.V.

Features of business real estate as an element of
quality service