

УДК 658.8:332.7(075)
ББК 65.42+65.22я73
С22

Рецензенты:

С. И. Ультан, канд. экон. наук, доцент кафедры МиМ
Омского государственного университета им. Ф. М. Достоевского;

Л. А. Руди, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭБиУФ
Омского государственного университета путей сообщения

Саяпина, Н. Н. Управление продажами недвижимости : учеб. пособие / Н. Н. Саяпина ; Минобрнауки России, Ом. гос. техн. ун-т. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2022. – 1 CD-ROM (1,92 Мб). – Систем. требования: процессор с частотой 1,3 ГГц и выше ; 256 Мб RAM и более ; свободное место на жестком диске 300 Мб и более ; Windows XP и выше ; разрешение экрана 1024×768 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше. – Загл. с титул. экрана. – ISBN 978-5-8149-3523-6.

В пособии рассмотрены теоретические и практические аспекты функционирования рынка недвижимости, особенности взаимодействия его субъектов, основы деятельности агентств недвижимости, технология продажи объектов недвижимости.

Предназначено для студентов всех форм обучения по направлению 43.03.01 «Сервис» (профиль «Сервис недвижимости»). Может быть полезно специалистам, работающим в сфере недвижимости.

Редактор *А. Ю. Леонтьева*

Компьютерная верстка *Л. Ю. Бутаковой*

*Для дизайна этикетки использованы материалы
из открытых интернет-источников*

Сводный темплан 2022 г.
Подписано к использованию 30.09.22.
Объем 1,92 Мб.

© ОмГТУ, 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
РАЗДЕЛ 1. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО УЧАСТНИКИ.....	6
ТЕМА 1. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	6
1.1. Рынок недвижимости: понятие и особенности формирования	6
1.2. Функции рынка недвижимости	10
1.3. Классификация объектов недвижимости	12
1.4. Классификация субъектов недвижимости.....	15
1.5. Стоимость объектов недвижимости и факторы ее формирования.....	18
РАЗДЕЛ 2. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.....	27
ТЕМА 2. ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	27
2.1. Содержание и основные направления риелторской деятельности	27
2.2. База данных агентства недвижимости: понятие, цели создания, особенности формирования	32
2.3. Характеристики и параметры для различных категорий объектов недвижимости	37
ТЕМА 3. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СДЕЛКАМИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ	42
3.1. Организация взаимоотношений с клиентами и другими заинтересованными сторонами	42
3.2. Основные этапы подготовки и осуществления сделки купли-продажи объекта жилой недвижимости.....	45
3.3. Заключение и расторжение договоров купи-продажи недвижимости	48
3.4. Особенности заключения сделок по аренде недвижимости.....	53
3.5. Оказание дополнительных услуг	57

3.6. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ	60
ТЕМА 4. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОРАСЧЕТАМИ ПО СДЕЛКАМ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	62
4.1. УПРАВЛЕНИЕ РАСЧЕТАМИ С КЛИЕНТАМИ В КОНТЕКСТЕ ДОГОВОРОВ И СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ	62
4.2. СПОСОБЫ ОПЛАТЫ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ	65
РАЗДЕЛ 3. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ	69
ТЕМА 5. CRM-СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ	69
5.1. CRM-СИСТЕМА КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ.....	69
5.2. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОНТАКТАМИ С КЛИЕНТАМИ НА ОСНОВЕ CRM-СИСТЕМЫ	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ А. МОДЕЛЬ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ПРИМЕР ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПРИМЕР ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. ПРИМЕР АКТА ПРИЕМА-ПЕРЕДАЧИ КВАРТИРЫ	96
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. ПРИМЕР ПРОСТОГО ДОГОВОРА АРЕНДЫ КВАРТИРЫ	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. РАСПИСКА, ПОДТВЕРЖДАЮЩАЯ ПОЛУЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ	92