

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**  
**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ**  
**И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Кафедра управления недвижимостью**

**ВАЛЕВСКАЯ**  
Елена Олеговна

**ГЛОБАЛЬНАЯ СЕТЬ ИНТЕРНЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ**  
**ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

Дипломная работа

Научный руководитель:  
кандидат технических наук,  
доцент Т. В. Борздова

Допущена к защите

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Зав. кафедрой управления недвижимостью

\_\_\_\_\_ Т. В. Борздова

кандидат технических наук, доцент

Минск, 2017

## РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 69 с., 22 рис., 5 табл., 60 источников, 3 приложения

Ключевые слова: САЙТ, БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ПРОДВИЖЕНИЕ, ИНТЕРНЕТ-PR, РЕКЛАМА, СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ, ПРОМО-САЙТ, МАРКЕТИНГ, ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ.

Объектом исследования являются продажи недвижимости посредством сети Интернет.

Целью дипломной работы является разработка предложений по совершенствованию сбыта объектов недвижимости в сети Интернет и обоснование их эффективности.

Исследования и разработки: рассмотрены теоретические основы продаж объектов недвижимости в сети Интернет; проведен анализ используемых в Республике Беларусь маркетинговых технологий сбыта объектов недвижимости в сети Интернет; предложены основные направления по совершенствованию системы сбыта объектов недвижимости в среде Интернет и произведен расчет эффективности данных мероприятий.

Элементы научной новизны: предложены направления по совершенствованию системы сбыта объектов недвижимости в среде Интернет.

Технико-экономическая, социальная и экологическая значимость: внедрение результатов исследования позволит обеспечить повышение эффективности системы сбыта объектов недвижимости в среде Интернет, что позволит повысить эффективность функционирования агентств недвижимости в Республике Беларусь.

Область возможного практического применения: в практической деятельности агентств недвижимости в Республике Беларусь.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчётно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические и методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

## **ABSTRACT**

Thesis: 69 p., 22 Fig., 5 tab., 60 source 3 apps

Keywords: WEBSITE, BUSINESS MODEL, PROMOTION, ONLINE PR, ADVERTISING, SALES PROMOTION, PROMOTIONAL WEBSITE, MARKETING, E-COMMERCE.

The object of the study is the sale of real estate via the Internet.

The aim of the thesis is to develop proposals for improving the sales of real estate on the Internet and the rationale for their effectiveness.

Research and development: examines the theoretical foundations of sales of real estate on the Internet; the analysis used in the Republic of Belarus marketing technology marketing real estate on the Internet; the basic directions for improving the system of sales of real estate in the Internet environment and the calculation of the effectiveness of these activities.

Elements of scientific novelty: the proposed directions for improving the system of sales of real estate in the Internet environment.

Techno-economic, social and environmental significance: implementation of research results will ensure improvement of the effectiveness of the system of sales of real estate in the Internet environment, which will enhance the efficiency of real estate agencies in the Republic of Belarus.

The scope of possible practical application in practical activities of real estate agencies in the Republic of Belarus.

The author confirms that there are settlement the analytical material correctly and objectively reflects a condition of researched process, and all borrowed from literary and other sources of theoretical and methodological principles and concepts are accompanied by references to their authors.

## РЭФЕРАТ

Дыпломная праца: 69 с., 22 мал., 5 табл., 60 крыніц, 3 дадатку

Ключавыя словы: САЙТ, БІЗНЭС-МАДЭЛІ, ПРАСОУВАННЕ, ІНТЭРНЭТ-PR, РЭКЛАМА, СТЫМУЛЯВАННЕ ПРОДАЖУ, ПРОМА-САЙТ, МАРКЕТЫНГ, ЭЛЕКТРОННАЯ КАМЕРЦЫЯ.

Аб'ектам даследавання з'яўляюцца продажы нерухомасці пры дапамозе сеткі Інтэрнэт.

Мэтай дыпломнай працы з'яўляецца распрацоўка прапаноў па са-вершенствованию збыту аб'ектаў нерухомасці ў сетцы Інтэрнэт і абгрунтуйце-ставанне іх эфектыўнасці.

Даследаванні і распрацоўкі: разгледжаны тэарэтычныя асновы продажаў аб'ектаў нерухомасці ў сетцы Інтэрнэт; праведзены аналіз выкарыстоўваюцца ў Рэспубліцы Беларусь маркетынговых тэхналогій збыту аб'ектаў нярухомысці ў сетцы Інтэрнэт; прапанаваны асноўныя напрамкі па ўдасканаленні сістэмы збыту аб'ектаў нерухомасці ў асяроддзі Інтэрнэт і праведзены разлік эфектыўнасці дадзеных мерапрыемстваў.

Элементы навуковай навізны: прапанаваныя кірункі па ўдасканаленні сістэмы збыту аб'ектаў нерухомасці ў асяроддзі Інтэрнэт.

Тэхніка-эканамічная, сацыяльная і экалагічная значнасць: ўкараненне вынікаў даследавання дазволіць забяспечыць павышэнне эфектыўнасці сістэмы збыту аб'ектаў нерухомасці ў асяроддзі Інтэрнэт, што дазволіць павысіць эфектыўнасць функцыянавання агенцтваў нерухомасці ў Рэспубліцы Беларусь.

Вобласць магчымага практычнага прымянення: у практычнай дзейнасці агенцтваў нерухомасці ў Рэспубліцы Беларусь.

Аўтар працы пацвярджае, што прыведзены ў ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя і метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

## ВВЕДЕНИЕ

Любое предприятие может добиться высокой конкурентоспособности только при эффективном использовании элементов продвижения своей продукции. В условиях динамически развивающегося рынка все агентства недвижимости пытаются повысить объемы продаж, подавить конкурентов не слишком высокими ценами. Однако не все агентства недвижимости применяют систему элементов продвижения, что, безусловно, не в лучшую сторону, влияет на эффективность их деятельности.

Исходя из этого видно, что все большее значение приобретает развитие системы продвижения, как одного из элементов маркетинга. Продвижение позволяет довести информацию о предлагаемых товарах до потенциальных потребителей.

Эффективное продвижение товаров становится ключевым элементом успеха любого предприятия.

Процесс развития рыночных отношений в Республике Беларусь, особенно в деvelopeментае, определяет необходимость смены направлений деятельности на удовлетворение нужд и запросов конечных потребителей. Как показал зарубежный опыт, наиболее эффективным инструментом решения данной проблемы является совершенствование системы продвижения объектов недвижимости, если говорить о рынке недвижимости.

Современная концепция маркетинга требует от производителя намного более широкой деятельности, чем просто разработка хорошего продукта, проведение приемлемой ценовой политики и доведение своей продукции и услуг до целевого сегмента рынка. Помимо этого, компании должны общаться со своими реальными и потенциальными клиентами, розничными торговцами, поставщиками, другими заинтересованными лицами и потребителями. Основными средствами продвижения товаров и услуг с использованием глобальной сети Интернет являются реклама, стимулирование сбыта и связи с общественностью.

Маркетинговые Интернет-коммуникации в зависимости от конечной цели влияния на их участников делятся на два вида: коммуникации, связанные с разработкой, созданием, совершенствованием товара, его поведением на рынке, и коммуникации, связанные с продвижением товара.

Это и объясняет актуальность дипломной работы.

Целью дипломной работы является разработка предложений по совершенствованию сбыта объектов недвижимости в сети Интернет и обоснование их эффективности.

Исходя из сформулированной цели, можно выделить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы продаж объектов недвижимости в сети Интернет;
- провести анализ используемых в Республике Беларусь маркетинговых технологий сбыта объектов недвижимости в сети Интернет;
- охарактеризовать основные направления совершенствования системы сбыта объектов недвижимости в среде Интернет и произвести расчет эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования являются продажи недвижимости посредством сети Интернет.

Предметом исследования являются маркетинговые технологии продажи объектов недвижимости в сети Интернет.

В дипломной работе были использованы материалы учебной, научной и периодической печати, работы таких авторов, как Акулич И.Л., Дурович А.П., Ребрик С., Парамонова Т.Н. и др., которые уделяют значительное внимание проблеме маркетинговых коммуникаций.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав и заключения. В главе 1 рассматриваются теоретические основы продаж объектов недвижимости в сети Интернет. Глава 2 посвящена анализу используемых в Республике Беларусь маркетинговых технологий сбыта объектов недвижимости в сети Интернет. В главе 3 разрабатываются предложения по совершенствованию системы сбыта объектов недвижимости в среде Интернет.