Проект «Локаторкост»

[*https://locatorcost.com*](https://locatorcost.com/)

*http://*[*locatorcost.lp.1va.vc*](http://locatorcost.lp.1va.vc/)

<http://locatorcost.tilda.ws/>

**1. Что такое Локаторкост (кратко)**

ЛОКАТОРКОСТ - это международная on-line платформа Locatorcost.com, с использованием технологии блокчейн. Создана с целью получить механизм эффективного и срочного определения рыночной цены в сделках с недвижимостью. При этом у Продавца появляется возможность гарантированно получать максимум цены за свой объект (сейчас он "недополучает" часть стоимости) в более сжатые сроки, а также возможность застраховаться от непродажи через смарт-контракт, а у Покупателя - выбрать действительно наилучший объект по соотношению цена/качество.

**2.** **Основные проблемы рынка недвижимости,**

**которые решает Locatorcost**

**Проблема:** Низкая ликвидность, объекты стоят в продаже по нескольку месяцев и более.

***Решение:*** *Проект «Локаторкост» за счет постоянно меняющейся цены предложения объекта и прохождения всех возможных вариантов цены объекта в ограниченный интервал времени, а также за счет создания интерактивности, когда программа в автоматическом режиме выдает соответствующие рекомендации Продавцу, решает проблему низкой ликвидности при проведении сделок с недвижимостью. Среднее, планируемое по проекту «Локаторкост», время реализации квартир – до 15 дней, коммерческой недвижимости – до 45 дней;*

**Проблема:** Рынок не имеет унифицированного, комфортного для сторон инструмента определения средневзвешенной - рыночной цены сделки.Продавец в настоящее время недополучает часть стоимости объекта, в связи с тем, что ответную ценовую оферту от покупателя, - цену, по которой и происходит сделка, рынок не видит, рынок видит только начальную ценовую оферту продавца, которая отражается в опубликованном объявлении. Разница итоговой цены сделки с изначально опубликованной ценой, как правило, довольно существенна и составляет до 7-8% иногда более. Но с большой вероятностью кто-либо из потенциальных покупателей, возможно, смог бы заплатить немного больше. Это «немного больше» в применении к недвижимости может составить значимую для Продавца сумму. По оценкам эта недополученная стоимость для собственника составляет 1,4 –1,8 % от цены объекта.

***Решение:*** *Проект «Локаторкост» предлагает такой алгоритм определения рыночной цены – итоговой цены сделки, при котором продавец гарантированно получит полную (максимальную) стоимость своего объекта, учитывая минимально значимую для него ценовую разницу (100000; 10000 или 1000 руб.);*

**Проблема:** Имеющиеся механизмы расчета Индикаторов рынка недвижимости не обеспечивают их точность и возможность ежедневного определения;

***Решение:*** *При достижении значимых количественных характеристик проведения торгов 10-15% рынка мы сможем получать изменения точных значений индикаторов рынка недвижимости ежедневно, а не как сейчас – через месяц.*

**3. Описание БИЗНЕС-ПРОЦЕССА**

1. Предлагаемый механизм является частью риэлторской сделки. Первоначально, происходит поиск объекта Покупателем, знакомство с ним и лишь после этого сам процесс торгов и определения цены, что и является нашим проектом – «Локаторкост». После этого стороны «выходят из проекта» опять переходят в off-line и действуют также как и сейчас. В развитии проекта можно вставить и дальнейшие действия по регистрации сделки;

2. Приток новых объектов на площадку происходит из разных источников: как от частного собственника, так и через риэлтора или с площадок специализированных электронных СМИ – агрегаторов, типа AFY.RU, Zipal.ru и т.д.;

3. Торги делятся на срочные - в течение 1 дня и Стандартные – до 1 мес. Собственник или доверенное лицо самостоятельно выбирает вид торгов. Исходя из этого система торгов на ЭТП самостоятельно автоматически подстраивается при выборе интервала шага торгов;

4. Торги проходят по многовариантной схеме с созданием системы заинтересованности первому акцептовавшему.

Особенностью торгов по многовариантной системе является то, что они могут проходить за одну торговую сессию как на понижение, так и на повышение, т.е. «в обе стороны». Куда пойдет цена в ходе торгов зависит от рынка, состояния и характеристик объекта и от различных других факторов, включая день торгов и пр.;

5. Участие в торгах не требует затрат ни Заказчика торгов, ни Участника. Для того, чтобы все действия участников на торгах были ответственны, для участия в торгах каждый Участник должен захолдировать у себя на карте сумму в размере 1,0% от стартовой цены объекта. В дальнейшем после победы в торгах данного участника, захолдированная им сумма, в размере 10,0% от разницы между стартовой ценой и итоговой, но не более размера холда, перечисляется в качестве комиссионного вознаграждения площадке за проведение торгов. Остальные участники имеют возможность снять холд сразу же после окончании торгов; В случае если цена в ходе торгов увеличилась, т.е. в выигрыше Продавец, следовательно и платит он, т.е. сумма комиссии удерживается из стоимости объекта, если же в ходе торгов цена понизилась, - в выигрыше Покупатель, в этом случае и платит он и комиссия не входит в стоимость объекта.

6. Перед началом торгов Собственник формирует проект предварительного договора – документ, который по итогам торгов будет подписан Продавцом (Заказчиком торгов) с Победителем торгов. Участник торгов обязан согласиться с положениями предварительного договора, или согласовать с Собственником (Заказчиком торгов) свои предложения по корректировке договора. На сайте сделан шаблонизатор всех возможных предварительных договоров по всем видам недвижимого имущества;

7. После объявления победителя стороны подписывают предварительный договор. Он подписывается сторонами удаленно, on-line, с применением простой электронно-цифровой подписи (данные входа в аккаунт: Логин и пароль)согласно Статьи 9. «Использование простой электронной подписи» - [Федерального закона от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 28.12.2022) "Об электронной подписи"](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701/). В предварительном договоре стороны фиксируют цену торгов и другие основные условия будущего основного договора купли-продажи или аренды;

8. На ЭТП, для устранения всех спорных моментов, предусмотрена фиксация (нотаризация) действий клиентов на площадке через технологию блокчейн. А также создание системы страхования продавца от непродажи посредством смарт-контракта;

9. Заказчик торгов при необходимости получает интерактивные рекомендации от ЭТП по корректировке ценовых параметров выставленного им на торги объекта. И в случае соблюдения (выполнения) данных рекомендаций, может получить страховку от непродажи своего объекта через смарт-контракт, т.е. в безусловном порядке (без дополнительного рассмотрения сотрудниками ЭТП). Страховка выплачивается прямо пропорционально стоимости объекта из части прибыли ЭТП (10,0-15.0%), полученной в предыдущем периоде;

10. В целях более успешного маркетинга предусмотрена интеграция ЭТП с соцсетями: BK.ru, Fb.com, Instagram и др. и агрегаторами объявлений по недвижимости такими как AFY.ru, Zipal.ru и т.д.

11. Как отдельная опция, предусмотрен механизм предоставления бонусов и скидок для первого участника торгов, согласившегося с текущей ценой, в случае его победы. Данный механизм делает экономически невыгодным для участников снижать цену в ходе торгов до минимума и заставляет участников быть более активными.

**4. Юридические основания проекта «Локаторкост»**

Юридическими основаниями для реализации проекта «Локаторкост» являются статьи Гражданского Кодекса РФ №№: 435-438, ст. 447-449, а также С 1 октября 2019 года [вступил в силу закон](http://www.garant.ru/news/1296552/), который внес ряд важных "цифровых" нововведений в [Гражданский кодекс](http://base.garant.ru/10164072/) (Федеральный закон от 18 марта 2019 г. № 34-ФЗ "[О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации](http://base.garant.ru/72198096/)"; далее – Закон № 34-ФЗ).

**5. Права и обязанности Участников и Заказчиков торгов**

**5.1**. **Чтобы участвовать в торгах, «Участнику торгов» Покупателю/Арендатору****\* необходимо:**

1. Зарегистрироваться на ЭТП «LocatorCost»;

2. Ознакомиться с Правилами ЭТП «LocatorCost», согласиться с ними, проставив галочку в соответствующем чек-боксе;

3. Выбрать объект, выставленный на торги на ЭТП «LocatorCost»;

4. Ознакомиться с выбранным объектом в натуре и с документами на данный объект. О чем проставить галочку в соответствующем чек-боксе;

5. Ознакомиться с предлагаемым Собственником договором (Предварительный договор купли-продажи/аренды объекта), который будет заключен с победителем торгов.

Согласиться с ним, подтвердив это проставлением галочки в соответствующем чек-боксе.

Если какие-то положения договора Участника не устраивают, ему необходимо в on-line режиме согласовать изменения с Собственником – Заказчиком торгов;

6. Захолдировать требуемую сумму обеспечительного платежа для участия в торгах на своей банковской карте. Сумма обеспечительного платежа составляет – 1,0% от стартовой цены выбранного объекта. В случае победы Участника в торгах из захолдированной суммы списывается комиссия ЭТП «LocatorCost» в размере 10.0% от разницы Итоговой и Стартовой цены. Если Итоговая цена торгов окажется выше Стартовой, комиссия входит в стоимость объекта (комиссию платит Продавец). Если Итоговая цена торгов окажется ниже Стартовой, комиссия не входит в стоимость объекта (комиссию платит Покупатель);

7. Участвовать в торгах на ЭТП «LocatorCost».

**5.2. Участник имеет право:**

1. Акцептовать (соглашаться) с предлагаемой ценой на объект - ценой предложения;

2. Делать своё ценовое предложение. В том случае, если ценовое предложение Участника окажется ниже минимальной цены, установленной Заказчиком, ЭТП в автоматическом

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**\***- В случае, если Покупатель/Арендатор действует по доверенности, необходимо предоставить эту доверенность или договор, подтверждающие полномочия лица, участвующего в торгах на ЭТП «LocatorCost»;

режиме сообщит Участнику, что «данное ценовое предложение на текущий момент ниже минимальной цены». При этом такое ценовое предложение Участника будет заархивировано.

Заказчик торгов сможет его увидеть. Участник не может делать ценовые предложения равные или меньшие текущей цене (текущая цена – цена по которой какой-либо участник уже сделал своё ценовое предложение или акцепт), а также Участник не может делать ценовые предложения, которые отличаются от текущей цены менее чем на 1 шаг;

3. Участник имеет право участвовать в торгах по двум и более объектам одновременно, при условии, что им захолдирована достаточная Сумма, покрывающая в сумме необходимые размеры обеспечительных платежей по всем объектам.

**5.3. Участник не имеет право:**

1. Участник не может отменить, сделанные им ранее ценовое предложение или акцепт, которые были приняты ЭТП;

2. Участник не может отменить холдирование, если его ценовое предложение или цена, акцептованная им, является текущей ценой;

**5.4. Чтобы выставить объект на торги, Продавцу/Арендодателю (он же Заказчик торгов)\* необходимо:**

1. Сделать фото объекта\*\*;

2. Выяснить необходимые параметры объекта и подготовить необходимые документы по объекту;

3. Зарегистрироваться на ЭТП «LocatorCost», пройти идентификацию;

4. Определиться с минимальной ценой объекта (Ценой ниже которой объект не может быть продан/сдан в аренду);

5. Ознакомиться с Правилами ЭТП «LocatorCost», согласиться с ними, проставив галочку в соответствующем чек-боксе;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*- В случае, если Продавец/Арендодатель (он же Заказчик) не является Собственником объекта,

необходимо предоставить доверенность или договор, подтверждающие полномочия лица на выставление

объекта на ЭТП «LocatorCost»;

\*\*- Фото объектов должны соответствовать Правилам размещения объектов на ЭТП «LocatorCost».

6. Сформировать договор (Предварительный договор купли-продажи/аренды объекта), который будет заключен с победителем торгов. Можно использовать предлагаемый шаблон;

7. Разместить объект на ЭТП «LocatorCost».

**5.5. Заказчик имеет право:**

1. Изменять минимальную цену, до момента первого акцепта или до получения первого ценового предложения от какого-либо Участника выше минимальной цены;

**5.6. Заказчик не имеет право:**

1. Устанавливать стартовую цену на объект выше цены, установленной на других досках объявлений, СМИ, специализированных сайтах по реализации недвижимости…;

2. После проведения торгов и определения победителя отказаться от подписания предварительного договора по итогам проведения торгов. В случае отказа от подписания предварительного договора с победителем торгов Заказчик должен возместить убытки, которые понесет Участник после признания его Победителем (в размере, как минимум - комиссии ЭТП)

**6.** **Уникальность проекта Локаторкост**

1. Данный способ реализации недвижимости запатентован в РФ, патент на изобретение № 2680354. (Полагаю, что есть варианты и возможности в дальнейшем сделать новый патент и вновь создать международную заявку PCT и выйти на национальную фазу регистрации в интересующих нас странах).

Суть данного способа проведения on-line торгов и его уникальность заключены в определенном алгоритме движения цены в ходе торгов, которая может, как повышаться относительно стартовой, так и понижаться. И если на первом шаге никто не согласился со стартовой ценой мы, не останавливая торги и не объявляя их несостоявшимися, начинаем снижение цены относительно стартовой до минимально допустимой. В том случае если мы в ходе снижения цены, не достигнув установленного минимума, получаем согласие с предлагаемой ценой, мы вновь делаем попытку увеличения цены до тех пор, пока при очередном повышении цены не получим согласия. После этого торги прекращаются, и объявляется победитель, предложивший максимальную цену.

Цена, при которой лот снимается с торгов или иначе «минимальная цена», неизвестна участникам аукциона, но в ходе торгов участники получают предупреждение о приближении к «минимальной цене» и последующем за этим снятием данного лота с торгов.

В случае, если цена в ходе торгов опустилась до минимальной и при этом не было сделано ни одного акцепта и ни одного ценового предложения выше минимальной цены, торги завершаются. После чего Продавец может изменить стартовую или минимальную цену или и ту и другую, или ничего не менять и объявить новые торги.

2. Участие в торгах не требует от Заказчика или Участника торгов никаких трат или перечислений в качестве задатка. Но при этом сохраняется ответственность участников и заказчиков торгов за свои действия на площадке;

3. Предлагается страхование Заказчика торгов – Продавца от непродажи через смарт-контракт при условии выполнения им интерактивных рекомендаций.

**7. Дорожная карта проекта Локаторкост**

Что необходимо сделать

7.1. Подготовить вэбинар для риэлторов + продавцов;

7.2. Сделать финансовое Приложение для Риэлторов – посредников;

7.3. Создать команду («найти людей»): Маркетолог +PR-менеджер; Программист; Юрист; Менеджер по развитию (в основном по подключению риэлторов и застройщиков); Спикер; Ответственный за соц. Сети; Финансист. Составить Оргструктуру компании + Должностные инструкции;

7.4. Организовать и провести Конференцию, возможно не одну (семинар, встречу, презентацию для риэлторов);

7.5. Подготовить 4-5 человек менеджеров для выступления в риэлторских компаниях и подключения риэлторов;

7.6. Написать 10 – 20 – 100 статей по близким проекту темам.

7.7. Доработать сайт – <https://Locatorcost.com>

- Сменить лозунг на Главной стр. на: «Продаём - дорого, Покупаем – дешево!»

- Доработать сайт по SEO;

- Сделать шаблонизатор договоров;

- Подключить блокчейн (для нотаризации действий; для смарт-контракта);

- Сделать так, чтобы цена видимо изменялась за секунды? + чтобы было видно изменение остатка времени до окончания очередного шага торгов;

- ЮРИСТУ: Доработать Правила проведения торгов и другую документацию + Составить академическое профессиональное обоснование наших торгов и подписание удаленно итогового документа по торгам;

- ввести на сайт ИИ (Искусственный Интеллект) по примеру ChatGPT в виде чат-бота, который бы всё рассказывал, объяснял и отвечал на вопросы.

7.8. Создать аккаунты для [Locatorcost.com](https://Locatorcost.com) во всех значимых соц. Сетях, включая Linkedin.com;

7.9. Доделать видеоролики-инструкции для: Продавцов; Покупателей; Холдирования; Подписания документов после торгов…;

7.10. Найти структуры, специализирующуюся на выводе бизнеса на зарубежные рынки. Составить конкретный, четкий план выхода проекта на зону .com.