

РИЭЛТЕРСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ЕЕ ФУНКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*А.Ю. Капацевич, студентка 4 курса ГИУСТ БГУ
Научный руководитель:
кандидат технических наук,
доцент Т.В. Борздова (ГИУСТ БГУ)*

Объекты недвижимости занимают особое место в любой системе общественных, экономических и социальных отношений и при любом общественном устройстве, т. к. прямо или косвенно с ними связаны и хозяйственная деятельность любого предприятия, и интересы людей во всех сферах жизнедеятельности. С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более развернутая структура предпринимательской деятельности. Появляются новые виды профессиональной деятельности. Среди них можно отметить и риэлтерскую деятельность.

В последние годы на рынке недвижимости в Республике Беларусь наблюдается оживление. Его развитие в определенной степени связано со строительством новых объектов [1]. Количество сделок с недвижимым имуществом постоянно растет. На рынке предлагают свои услуги риэлтерские компании. Они появились практически сразу же, вместе с самой возможностью покупать и продавать жилые помещения.

Риэлтерская деятельность – это профессиональная деятельность по оказанию услуг по со-

вершению операций с объектами недвижимого имущества за определенное вознаграждение, которая осуществляется на постоянной основе. Риэлтерская деятельность – это предпринимательская деятельность по оказанию посреднических и информационных услуг при совершении операций с объектами недвижимости, в том числе по приобретению, продаже и обмену объектов недвижимости.

Обращение за услугами в риэлтерскую организацию подразумевает экономию времени и обеспечивает уверенность в безопасности выполняемых операций с объектами недвижимости. Государством установлены требования к риэлтерским организациям для защиты прав и интересов субъектов риэлтерской деятельности и потребителей риэлтерских услуг при совершении операций с недвижимым имуществом.

Стоимость услуг, предоставляемых риэлтерским агентством, устанавливается в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь; оплата услуг, предоставленных риэлтерским агентством, осуществляется заказчиком после подписания договора купли-продажи объекта в тот же день, в любой форме в соответствии с действующим законодательством.

К основным функциям риэлтерской организации относят [2]:

- осуществление любых операций на рынке недвижимости в соответствии с законодательством, с участием государственных органов, юридических и физических лиц с получением прибыли;
- получение информации о продаваемом или сдаваемом в аренду имуществе и о требованиях потенциальных покупателей или арендаторов;
- изучение спроса и предложения на рынке недвижимости;
- регистрация поступающих предложений по продаже или передаче в аренду объектов недвижимости, проведение ознакомительного осмотра;
- осуществление поиска потенциальных покупателей и арендаторов, установление с ними деловых контактов;
- организация ознакомления покупателей или арендаторов с продаваемым или сдаваемым объектом недвижимости;
- оформление заявки покупателей, подбор вариантов продаж или сдачи внаем;
- согласование договорных условий, оформление операции с недвижимостью;
- организация подписания договоров о купле-продаже или передаче в аренду объектов недвижимости;
- представление интересов клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующих в оформлении сделок;

– составление установленной отчетности о выполняемой работе;

– получение от органов, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, и иных органов необходимую информацию об объектах недвижимости и правах на нее, а также о юридических и физических лицах – сторонах в сделке;

– получение в разумно необходимый срок в государственных органах и иных организациях информационных справок и документов, необходимых для осуществления операций с недвижимым имуществом, при наличии соответствующего договора с собственником (владельцем) или на основании надлежащей доверенности.

В рамках риэлтерской деятельности в нашей стране можно заниматься не только оказанием посреднических услуг по совершению различных сделок с недвижимым имуществом, но сами компании могут участвовать в сделках: это участие в строительстве жилых комплексов на долевых началах, инвестирование денежных средств в строительство, скупка жилья. Можно сказать, что риэлтерские организации имеют сложную организацию и сеть структурных подразделений и филиалов; как следствие, они занимаются не только собственно риэлтерской деятельностью, но и другим бизнесом в сфере недвижимости [3].

Следует заметить, что в последние годы рынок недвижимости стал активно развиваться; с каждым годом увеличивается количество предложений риэлтерских агентств. Это связано со строительством новых объектов недвижимости; они постоянно вовлекаются в рыночный оборот, а, следовательно, появляется необходимость в профессиональных знаниях и умениях. Носителями их как раз и является риэлтерская организация.

На сегодняшний день основной задачей любого риэлтерского агентства является оказание высокопрофессиональных риэлтерских услуг, достижение уровня обслуживания, соответствующего ожиданиям и доверию потребителей путем использования современных информационных технологий, позволяющих быстро найти и подобрать подходящий объект для клиента.

Хочется отметить, что аутсорсинг, как способ снижения затрат, является хорошим решением в использовании риэлтерской организации, так как именно он помогает, например, с осуществлением бухгалтерской деятельности и тем самым позволяет организации полностью сконцентрироваться лишь на реализации своей деятельности и на достижении поставленной цели. Благодаря аутсорсингу, организации не нужно расширять штаты для ведения учета, поиска и обучения персонала, не нужны дополнительные затраты технического оборудования, тем самым организация снижает свои расходы.

Большую роль в эффективном функционировании риэлтерской организации играет ее стратегия. Стратегия организации зависит от внешней и внутренней среды. Рынок риэлтерских услуг имеет достаточно большую конкуренцию, наблюдается постоянный рост предлагаемых услуг; поэтому для организации важно выбрать правильную стратегию для привлечения клиентов и новых сотрудников [4].

Еще одним из действенных средств достижения успеха является четкое соблюдение риэлтерскими компаниями норм гражданского и налогового законодательства.

Таким образом, риэлтерское агентство будет близко к успеху, если оно разработает стратегию, подходящую конкретно для него и учитывающую все его возможности и преимущества перед другими конкурирующими компаниями, предоставляя как можно больший спектр услуг на рынке недвижимости.

Литература

1. *Устюшенко, Н.А.* Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь / Н.А. Устюшенко // Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики : тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 20–21 сент. 2012 г. / ГИУСТ БГУ ; редкол.: И.И. Кукурудза [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2012. – С. 167–168.
2. Агент по продаже недвижимости. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://uch.znate.ru/docs/1985/index-10569.html>. – Дата доступа : 19.12.2013.
3. *Ткаченко, В.В.* Сделки с недвижимостью / С.В. Ткаченко, В.А. Зимин. – Самара, 2006.
4. Стратегическое развитие организации: внутренний и внешний рост [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://xreferat.ru/60/4804-1-strategicheskoe-razvitie-organizacii-vnutrenniy-i-vneshniy-rost.html>. – Дата доступа : 20.12.2013.