**Анализ предметной области агентство недвижимости**

Агентство недвижимости предоставляет услуги по покупке, продаже, сдаче в аренду недвижимости. Основными клиентами являются физические лица, но также планируется оказывать услуги и юридическим лицам.

Работа с физ.лицами заключается в предварительном определении вида услуги(продажа, покупка, аренда, сдача в аренду недвижимости), в случае покупки или аренды вместе с риэлтором проводится подбор интересующей недвижимости с помощью внутренних источников компании (с помощью базы данных) или внешних (подбор в интернете), в случае продажи или сдачи в аренду так же проводится подбор по характеристикам выдвигаемым физ.лицом, проводится оценка стоимости и в случае если физ.лицо хочет работать с агентством (вне зависимости от выбранной услуги) оформляется договор, с последующим внесением данных о клиенте и его недвижимости в программное обеспечение риэлтора.

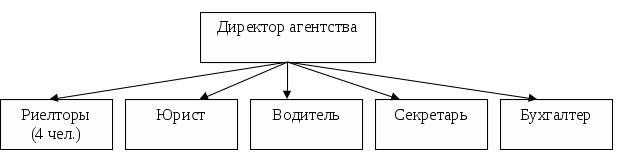
**Основные функции агентства недвижимости**:

* Поиск возможных покупателей, арендаторов, общение и установление с ними деловых контактов. Подбор вариантов недвижимости по запросу покупателя или арендатора, ознакомление с выбранным объектом недвижимости.
* Проводя сделку, агентство помогает своему клиенту в сборе и своевременном оформлении пакета документов, согласовывает условия договора. Именно специалисты следят за правильным оформлением документации в соответствии с местными и федеральными законами, которые действуют на данный момент.
* Агентство может посредничать, представляя интересы клиента, когда необходимо взаимодействие с другими учреждениями или специалистами, которые участвуют в сделке.
* Агентство должно предоставлять клиенту полную и правдивую информацию о том объекте недвижимости, который фигурирует в сделке, об условиях этой сделки. Кроме того, специалисты по недвижимости также напоминают и предлагают клиенту страховку рисков утраты собственности на то жильё, которое клиент приобретает, или рисков порчи этого объекта недвижимости.
* Риэлторы должны хранить тайну сделки и всю конфиденциальную информацию, которую в ходе своей работы получают о клиенте или о сделке. Также необходимо отметить, что агентство отвечает за сохранность документов, которые ему были доверены в ходе работы.
* Специалисты по недвижимости должны изучать рынок, осуществлять поиск предложений и мониторинг спроса на недвижимость.

**Для максимизации прибыли организации также оказываются дополнительные услуги, такие как**:

* Консультационные услуги;
* Юридические услуги;
* Сбор и оформление документов;
* Комплексные оформительские услуги.

**Организационная структура агентства недвижимости**:



**Функции** риелтора (основные): Поиск новых клиентов (покупателей и продавцов жилья); Встречи с заказчиками и ведение переговоров; Сопровождение сделок (экспертная оценка жилья, подписание договоров на услуги, реклама, сбор пакета документов, сопровождение расчета на сделке и т.д.);

**Функции Юриста** - анализ **юридического** качества потенциального партнера. Подготовка заключений по объектам, покупателям, продавцам **недвижимости**. Проведение регистрационных, согласовательных процедур в судебных, государственных, муниципальных инстанциях. Консультации сотрудников компании (руководства) по вопросам владения, распоряжения недвижимым объектом.

**Директор** – отвечает за деятельность агентства, решает внешние и внутренние коммуникационные вопросы, определяет стратегию развития компании.

**Технология осуществления риэлтерской деятельности сводится к следующим основным этапам:**

1. **Получение заявки**:

a) изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;

b) формулирование ограничительных условий.

2. **Предварительный осмотр объекта и заключение договора:**

a) конкретизация предмета договора и подготовка его к подписанию;

b) составление плана выполнения работ по договору.

3. **Сбор и анализ данных об объекте**:

a) сбор документов об объекте недвижимости и подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, необходимой для проведения конкретной сделки с недвижимостью;

b) представление заказчику отчета о проделанной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки.

4. **Юридическое сопровождение сделки**:

a) формирование комплекта документов, их исследование и подтверждение юристом законности проводимой сделки;

b) определение рисков, сопутствующих сделке;

c) ознакомление заказчика с документами и материалами, представляемыми для оформления сделки, согласование условий и техники проведения сделки.

5. **Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риелтора**:

a) проведение сделки с недвижимостью и документальное оформление её результатов;

b) оформление акта сдачи-приемки работ, выполненных по договору об оказании услуги;

c) оплата услуг риелтора за выполненную работу.

Таким образом, типичная схема отношений между риэлтерской фирмой и заказчиком выглядит следующим образом: предложение фирмой набора услуг - выбор услуги заказчиком - заключение договора - оказание услуги - совершение сделки с недвижимостью - оплата услуг риелтора за выполненную работу.