

Универзитет у Новом саду, Нови Сад
ФАКУЛТЕТ ТЕХНИЧКИХ НАУКА

Спецификација пројекта базе података агенције за некретнине

Студент:

Михаило Васиљевић РА4/2012

Асистент:

Војислав Ћукић

Садржај

1. Увод.....	3
1.1. Сврха документа.....	3
2. Технологија процеса рада.....	3
2.1. Опште информације.....	3
2.2. Услуге које агенција пружа.....	3
2.3. Рад са странкама.....	3
2.4. Чиниоци од интереса.....	4
3. Детаљни опис агенције за некретнине.....	5

1. Увод

Спецификација представља део пројекта на предмету Базе података 2.

1.1. Сврха документа

Спецификациони документ пројекта базе података агенције за некретнине садржи детаљан опис технологије процеса рада агенције за некретнине стављајући фокус на процес посредовања у продаји и/ или куповини некретнина.

Документ, између осталог, има за задатак да имплицитно укаже на чиниоце реалног система и атрибуте који их описију.

2. Технологија процеса рада

Технологија процеса рада јесте начин обављања неке делатности. Свака делатност поседује сопствену технологију процеса рада чије познавање је од кључне важности за његово добро моделовање.

2.1. Опште информације

Агенција за некретнине се бави посредовањем у промету и закупу непокретности. Под појмом посредовања у промету и закупу непокретности подразумева се, уз новчану накнаду, проналажење купца или закупца који ће са особом која продаје или издаје непокретност закључити уговор о куповини или закупу непокретности. Агенција за некретнине је посредник(предузетник) и као таква мора имати седиште у Републици Србији.

2.2. Услуге које агенција пружа

1. Израда уговора и предуговора о купопродаји некретнина
2. Књижење некретнина у Катастар непокретности
3. Услужна провера власничке документације
4. Легализација некретнина
5. Пореско саветовање везано за купопродају некретнина
6. Услужна процена тржишне вредности некретнине

2.3. Рад са странкама

Радници агенције за некретнине долазе на прослеђену адресу, врше преглед некретнине и пописују информације од значаја уз употребу одговарајућег упитника. Такође врше и фотографисање некретнине. Поред наведеног прикупљају и врше проверу статусне документације предметне некретнине.

Након прикупљања одговарајућих података агенција за некретнине може да оглашава предметну некретнину на Интернету и/ или да путем различитих средстава комуникације(електронска пошта, телефон, итд.) потенцијално заинтересованим купцима. Оглашавање некретнине је могуће вршити и путем летака и информативних брошура уколико агенција то сматра за сходним.

У случају да неко позитивно одговори на неки од видова оглашавања агенција за некретнине остварује контакт са њима и врши презентовање некретнине у унапред договореном термину са свим заинтересованим странама.

Агенција за некретнине преговара са потенцијалним купцима ради постизања жељене купопродајне цене којом ће бити задовољни и продавац и купац.

Након постизања договора агенција за некретнине врши израду текста предуговора и уговора о купопродаји непокретности са детаљном провером исправности власничке документације као и документације свих заинтересованих страна у процесу купопродаје.

Након потписивања предуговора и уговора тј. успешно извршене купопродаје непокретности агенција за некретнине врши упис промене власника некретнине у Катастар непокретности и пружање пореских савета везаних за обавезе плаћања пореза које се јављају приликом купопродаје некретнина.

2.4. Чиниоци од интереса

Од изразитог значаја за агенцију су:

1. налогодавац (продавац, купац, закуподавац, закупач или пуномоћник неког од тих лица)
2. непокретност

Ове две ствари заједнички чине један успешно обављен посао. Посредовање се врши на основу уговора о посредовању. Агенција за некретнине је у законској обавези да чува:

1. податке о личности налогодавца
2. по писаном налогу налогодавца да чува као пословну тајну податке о непокретности у вези са чијим прометом/ закупом посредује или у вези с послом за који посредује
3. податке о уговорима о посредовању
4. податке о уговорима о потпосредовању
5. податке о исходу посредовања и посредничкој накнади

Свака агенција за некретнине мора да испостави рачун за извршене услуге.

Сам налогодавац може да захтева да буде анониман а посредник је у обавези да му то

обезбеди и да се држи договора. (Мора постојати посебна клаузула у уговору која решава ово питање.)

Уговор о посредовању може да истекне. Ако није другачије уговорено он се закључује на годину дана. Отказ уговора о посредовању мора бити образложен и има правно дејство моментом достављања посреднику.

Општи услови пословања су оно што је посредник дужан да истакне на свом радном месту, а то су:

1. износ посредничке накнаде, односно начин одређивања износа посредничке накнаде
2. опис послова које је посредник дужан да обави у замену за посредничку накнаду
3. врсту и висину трошкова за додатне услуге

Уговор о потпосредовању – посредник може овим уговором пренети своја права и обавезе из уговора о посредовању у целини или делимично, на другог посредника, ако се налогодавац са овим изричито сагласио у уговору о посредовању.

Осим саме технологије процеса рада, за агенцију за некретнине су битни и њени кадрови. Они који се баве пословима посредовања дужни су да имају положен стручни испит.

3. Детаљни опис агенције за некретнине

Да би се основала, агенција за некретнине мора да има најмање једну канцеларију. Дешава се да агенција за некретнине поседује и више канцеларија у једном или више различитих места. Није редак случај да агенција за некретнине има само једног запосленог, али је исто тако присутан и велики број агенција који има више од једног запосленог. Сами запослени се разликују по позицији која са собом вуче разлике попут финансијских и статусних. Са становишта информационог система међу запосленима нема неких других, већих, разлика. Без обзира да ли агенција има једног или више запослених и један или више пословних простора, агенције могу да продају, што се често и дешава, и некретнине које се не налазе у месту њиховог деловања. Често се дешава да се власници сеоских домаћинстава обраћају за помоћ агенцијама у градовима како би посредовале у продаји њихових некретнина, чиме повећавају скуп потенцијалних купаца као и своје шансе да продају некретнину. Постојање некретнина за понуду, унапред, није предуслов за отварање једне овакве агенције. Свака агенција за некретнине обично поседује шифрарник својих услуга као и ценовник. Ценовник може да садржи конкретну цену одређене услуге(основне и додатне) или формулу по којој се та цена израчунава. Сваки ценовник поседује датум који носи информацију када је он успостављен како се не би оштетили купци којима је пружена услуга према раније договореном ценовнику. Основно средство рада агенције за некретнине су некретнине. Агенција податке о некретнинама прикупљене на начин описан у одељку 2.3. чува и форматира за различите врсте оглашавања. Као што је већ раније наведено, осим текстуалних података могу се чувати и слике, као и различите врсте докумената(нпр. потврда о власништву, итд.). Осим само некретнине агенција води евиденцију и о продавцима односно

купцима некретнина. Некретнина за коју агенција посредује не мора никада бити продана од стране саме агенције. Сам информациони систем агенције би требао да складишти и генерише велики број извештаја од значаја, међу првима, а у складу са тренутним контекстом, требало би поменути уговор о посредовању, односно уговор о потпосредовању. Овакве уговоре агенција има обичај да складишти и у папирној и у електронској форми.

На крају обављеног посла, агенција је у законској обавези да за пружене услуге испоручи рачун. Подаци о рачунима се такође могу чувати и у папирној и у електронској форми.

Осим рачуна и уговора о посредовању, односно потпосредовању на сличан начин чувају се и предуговори и уговори о препису и купопродаји непокретности.

Повратком на раније поменуте извештаје, долазимо до чињенице да би информациони систем требало да нуди могућност генерисања извештаја о оштим условима пословања на основу података о ценовницима и услугама, као и извештаје о самим некретнина, рачунима, успешностима продаје и зарадама, итд.

3.1. Закључак

Агенција за некретнине је комплексан систем и израда информационог система за подршку у вођењу и управљању представља изузетан изазов. Развојем модерних технологија информациони систем агенције за некретнине постаје најважнији њен део и читав процес пословања се ослања на информациону компоненту.