Учреждение образования

«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БГУ»

Кафедра управления финансами и недвижимостью

**ОТЧЁТ О ПРОХОЖДНЕНИИ ПРАКТИКИ**

Студентка 4 курса ГИУСТ

специальности «Менеджмент»

специализации «Менеджмент недвижимости»

гр. 742 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н. Н. Самохвалова

Руководитель практики от ВУЗа

Старший преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Э. В. Крум

Руководитель практики от предприятия

Заведующий Лидским филиалом \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д. Ф. Малец

Минск 2011

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение 3

Глава 1 ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ О ЧУП "Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг" 4

1.1 Организационно-правовая форма ЧУП "Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг" и её преимущества 4

1.2 Специфика агентства 5

1.3 Внешняя и внутренняя среда и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность агентства…………………………………………………………...8

Глава 2 ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ 10

2.1 Информационные технологии, применяемые в агентстве………………..10

2.2 Маркетинговая деятельность организации………………………………...11

2.3 Кадровая политика компании……………………………………...……….11

2.4 Организационная структура агентства……………………………………..13

Глава 3 практическая часть 15

Заключение 17

Список использованных источников 18

# Введение

Основной задачей практики является ознакомление с организацией как сложной социальной, экономической и технической системой, изучение целей ее создания и функционирования, что в свою очередь позволяет подготовить студентов к осознанному и углублённому изучению учебных дисциплин, закрепление и укрепление ранее полученных знаний.

Для наиболее успешного достижения основной задачи изначально предстоит решить следующее:

 - охарактеризовать организационно-правовую форму дочернего РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» и его преимущества в соответствии с ныне действующим законодательством Республики Беларусь и документами, на основе которых он осуществляет свою деятельность;

 - изучить внешнею и внутреннею среду РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность агентства, ознакомиться с кадровой политикой;

- описать используемые информационные технологии и системы, применяемые в организации;

- охарактеризовать оказываемые агентством виды услуги, виды имущества с которыми осуществляются сделки; изучить территориальный охват организации;

- оценить источники и факторы издержек;

- описать своё участие в одном из видов деятельности, реализующимся на предприятии.

Результаты выполнения вышеопределенных задач буду указаны в соответствующей главе и подпункте отчета.

**ГЛАВА 1**

**ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ О РУП «ГРОДНЕНСКОЕ АГЕНТСТВО ПО ОКАЗАНИЮ РИЭЛТЕРСКИХ УСЛУГ»**

РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» является многопрофильной риэлтерской организацией, оказывающей самый разнообразный спектр услуг на рынке недвижимости Республики Беларусь, дата основания которой датируется 25 июля 1995 года

Миссия Компании – оказание риэлтерских услуг в Республике Беларусь на уровне соответствующем максимальным профессиональным и этическим стандартам.

**1.1 Организационно-правовая форма РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» и её преимущества**

 Согласно статья 113 Гражданского кодекса Республики Беларусь унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Унитарное предприятие создается в соответствии с настоящим Кодексом и иными актами законодательства путем его учреждения или реорганизации юридических лиц.

Фирменное наименование предприятия – Республиканское унитарное предприятие «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг».

Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав.

Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Долевая собственность на имущество унитарного предприятия не допускается.

Имущество дочернего унитарного предприятия «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг», филиал которого находится в городе Лида , находится в собственности собственника имущества предприятия-учредителя и принадлежит дочернему предприятию на праве хозяйственного ведения.

Фирменное наименование унитарного предприятия – РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг». Фирменное наименование дочернего предприятия – Дочернее РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг».

От имени Республики Беларусь права собственника имущества республиканского унитарного предприятия, если иное не определено Президентом Республики Беларусь, осуществляют:

Правительство Республики Беларусь, а также в пределах, установленных законодательством, республиканские органы государственного управления, другие государственные органы и организации, уполномоченные управлять имуществом, находящимся в собственности Республики Беларусь, – в отношении республиканского унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения.

Согласно ст. 113 Гражданского Республики Беларусь, на момент осуществления государственной регистрации унитарного предприятия его уставный фонд должен быть полностью сформирован собственником имущества предприятия

Унитарное предприятие «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

 Предприятие является юридическим лицом согласно законодательству Республики Беларусь, имеет самостоятельный баланс, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права и исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в судах, открывать расчетный, валютный и другие счета в банках.

Преимущества организационно-правовой формы – РУП:

 1. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом.

 2.Уставный фонд РУП должен быть на момент регистрации предприятия внесен его собственником полностью.

 3. Единственным органом унитарного предприятия признается руководитель

**1.2 Специфика агентства**

Обратившись в РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг», Клиент получает полный комплекс услуг по всем видам операций с недвижимостью. Многообразие услуг РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» связано с высокой квалификацией сотрудников и их опытом работы в разных областях недвижимости.

В список оказываемых услуг входят:

* Квартиры и комнаты на вторичном рынке.

Компания оказывает весь спектр риэлтерских услуг на рынке жилья. Профессиональные специалисты по риэлтерской деятельности контролируют все этапы сделок по купле-продаже квартир, гарантируя их максимальную безопасность.

Услуги, предоставляемые РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» на вторичном рынке жилья:

- Консультации по сделкам с объектами недвижимости;

- Организация и проведение рекламной кампании объектов недвижимости;

- Сбор и изучение информации, необходимой для заключения сделок с объектами недвижимости в соответствии с законодательством;

- Организация осмотров объектов недвижимости;

- Организация и проведение переговоров по согласованию условий сделок с объектами недвижимости;

- Организация сбора необходимых документов для заключения сделок с объектами недвижимости;

- Содействие в организации удостоверения сделок с объектами недвижимости;

- Содействие в подготовке необходимых документов для государственной регистрации сделок с объектами недвижимости;

- Содействие в организации государственной регистрации прав на объекты недвижимости;

- Консультации и содействие в подготовке документов для приватизации объектов недвижимости;

- Содействие по инициативе Клиентов организации взаиморасчетов между субъектами сделок с объектами недвижимости;

- Содействие в совершении сделок с объектами недвижимости, связанных с предоставлением банками кредитов.

* Новостройки.

РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» реализует квартиры в домах-новостройках..

Услуги, предоставляемые РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» на рынке новостроек (основные направления деятельности):

- Продажа квартир в строящихся жилых домах;

- Маркетинговое продвижение проектов застройщиков;

- Инвестиционная деятельность в строительство домов-новостроек;

- Оформление и государственная регистрация прав собственности как на квартиры в новостройках, так и на дома-новостройки в целом;

- Мониторинг и анализ тенденций рынка недвижимости города Минска.

* Коттеджи, дома, дачи

РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» оказывает полный комплекс риэлтерских услуг для покупателей и продавцов коттеджей, домов, дач, земельных участков, как в городе Гродно, так и за его пределами.

Обычный перечень услуг Компании, предусмотренный пунктом Квартиры и комнаты на вторичном рынке, для покупателей и продавцов вышеуказанного сегмента рынка дополняется подготовкой и проведением всех необходимых согласований; организацией ввода строений в эксплуатацию (включая незавершенное строительство), в том числе организация выезда специалистов землеустроительной службы, территориальной организации по государственной регистрации и земельному кадастру, органов, осуществляющих строительный надзор; получением различных документов в полномочных инстанциях (справки, выписки, согласования) и пр.

* Аренда недвижимости

РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» оказывает риэлтерские услуги по аренде как жилой, так и нежилой недвижимости.

Услуги, предоставляемые РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» по аренде недвижимости:

- Аренда квартир (комнат);

- Аренда коттеджей;

- Аренда офисов;

- Аренда торговых помещений;

- Аренда складов;

- Аренда производственных помещений;

К видам имущества, с которыми работает агентство, относятся квартиры, доли квартир, жилые дома, земельные участки в садовых товариществах и нежилые помещения.

Что касается территориального охвата, то по состоянию на ноябрь 2009 года РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» располагает филиальной сетью, состоящей из 3 офисов в городе Гродно и нескольких региональных представительств.

Центральный офис:

 Адрес: г. Гродно, ул. Стахановская, 42,

 Телефоны: (0152) 73-53-00, 73-56-45; (многоканальный), 284-69-89,

 334-84-01, (029) 606-80-80, 555-80-80, 555-10-01, (044) 701-10-01

Отдел аренды:

Адрес: г. Гродно, ул. Советская, 17,

Телефоны: (0152) 77-05-34, 74-18-18

Филиалы:

1. г. Лида, ул. Чапаева, 20, тел.: (0154) 2-72-05, 2-67-00;;
2. г. Барановичи, ул. Красноармейская, 18-1, тел.: (0163) 42-24-57.

Пользуясь услугами Компании, Вы можете одновременно продать квартиру в одном из городов Гродненской области, в которых расположены офисы Компании (и компаний-партнеров), и купить квартиру.

В базе данных вторичного рынка жилья РУП «Гродненского агентства по оказанию риэлтерских услуг» постоянно находится не менее 1000 квартир. И это только в городе Гродно. С учетов других городов Беларуси, в которых имеются офисы Компании, РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» готово предложить своим Клиентам более 3 000 квартир по всей Гродненской области [6].

**1.3 Внешняя и внутренняя среда и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность агентства**

Организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок кадров, потребителей, государственной политики в сфере деятельности организации и др. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. Он должен также предложить подходящие способы реагирования на внешние воздействия. Организации, подобно биологическим организмам, должны приспосабливаться к своей среде, чтобы выжить и сохранить эффективность.

Внешняя среда — это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Меняются вкусы потребителей, рыночный курс рубля по отношению к другим валютам, вводятся новые законы и налоги, изменяются рыночные структуры, действуют еще и многие другие факторы. Способность организации реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Основные факторы внешней среды и их влияние на агентство:

1. Экономические факторы.

Факторы в экономической окружающей среде должны постоянно оцениваться, т. к. состояние экономики влияет на цели фирмы и способы их достижения. Это темпы инфляции, международный платежный баланс, уровни занятости населения, ставки кредитования бизнеса и т. д. Каждый из них может представлять либо угрозу, либо новую возможность для предприятия. Так, колебания курса доллара относительно валют других стран могут стать причиной обретения или потери крупных сумм денег.

1. Политические факторы.

Отношение административных органов власти к бизнесу выражается в установлении различных льгот или пошлин, которые либо развивают бизнес в регионе, либо вытесняют сто, создавая неравноправные условия для различных организаций. Также используются приемы лоббирования интересов определенных промышленных групп в правительственных учреждениях, что также оказывает влияние на весь бизнес в целом.

1. Социокультурные факторы.

При организации деятельности нельзя не учитывать ту культурную среду, в которой она происходит. Речь идет, прежде всего, о преобладающих в обществе жизненных ценностях и традициях. На этой основе базируется стандарт поведения.

1. Научно-технический прогресс.

Этот фактор определяет возможность повышать эффективность производства, а, следовательно, эффективность способов удовлетворения потребителей и др.

Информация о внутренней среде фирмы необходима менеджеру, чтобы определить внутренние возможности, потенциал, на которые фирма может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных целей. Анализ внутренней среды позволяет также лучше уяснить цели и задачи организации.

Анализ внутренней среды проводят по следующим направлениям:

- персонал: структура, потенциал, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников, развитие персонала и др.;

- менеджмент: организационная структура, стиль управления, управленческие информационные системы, коммуникационные процессы и др.;

- производство (процесс оказания услуги): объем услуг при данном состоянии производственной базы, организация оказания услуг, контроль качества и др.;

- маркетинг: потребители, имидж компании, товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политика, организация маркетинга в компании и др.

**Глава 2**

**ОРГАНИЗАЦИЯ** У**ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ**

**2.1 Информационные технологии, применяемые в агентстве**

Компания в ходе своей профессиональной деятельности отдаёт предпочтение таким информационным технологиям как Программа "Недвижимость" 3.0, интернет источникам (в особенности realt.by) и др.

Программа "Недвижимость" 3.0 предназначена для ведения информационных баз данных по объектам недвижимости. Единая компьютерная база данных агентств недвижимости позволяет осуществлять ввод, редактирование, ручное и автоматическое удаление информации по объектам недвижимости: квартиры, комнаты, дома, коттеджи, участки, нежилые и офисные помещения. Предоставляет широкие возможности по поиску информации, удобные средства печати и ведение статистики. Программа разработана и дорабатывается с учетом специфики белорусского рынка недвижимости, содержит полные справочники населенных пунктов и улиц Республики Беларусь.

Программа ориентирована на профессиональных участников рынка недвижимости, таких как агентства недвижимости, компании по оценке недвижимости. Возможности, предоставляемые программой могут также быть интересны и другим организации, которым нужна полная, актуальная и оперативная информация по предложению на рынке недвижимости Республики Беларусь.

Отличительными чертами программы являются:

- получение обновлений информации из объединенной базы данных недвижимости в реальном времени;

- возможность размещения объектов агентства в объединенной базе данных, и на интернет сайтах Realt.by, Cottage.by, realt.open.by а также на собственном сайте агентства недвижимости, если он адаптирован по технологии SmartRealt;

- возможность формирования рекламы во все популярные издания по недвижимости, ведение учета и построение отчетов по рекламе;

- многопользовательский доступ, позволяющий разграничивать права сотрудников на доступ к различным операциям.

Интернет центр недвижимости Realt.by предлагает ежедневно обновляющуюся информацию по квартирам и комнатам, загородной и коммерческой недвижимости продаваемой и сдаваемой в аренду в Минске и пригороде, а также других населенных пунктах Республики Беларусь. Достоверность информации проверяется администратором сайта.

Данный портал открывает широкие возможности, как для квалифицированных специалистов, так и для профи в сфере недвижимости:

- найти интересующую квартиру или комнату, воспользовавшись формой поиска квартир;

- найти любую жилую или коммерческую недвижимости на продажу или недвижимости в аренду;

- добавить объект недвижимости в базу данных Realt.by и в «Единую базу данных недвижимости»;

- узнать свежие новости на рынке недвижимости Республики Беларусь и за рубежом;

- получить актуальную и достоверную информацию о ценах на квартиры в Минске и динамике их изменения;

- ознакомится со списком агентств недвижимости Республики Беларусь и др.;

- ознакомится с фотографиями и планировками квартир [1].

**2.2 Маркетинговая деятельность организации**

Маркетинговые исследования показывают, что уже сейчас 35% покупок на рынке недвижимости совершается благодаря информации, полученной в Интернет. По мере развития Интернет этот показатель будет только увеличиваться.

Рекламодатель не ограничен представлением только текстовой информации. Он имеет возможность использовать все преимущества мультимедиа в Интернет – фото и графику, интерактивные flash объекты, виртуальные туры и многое другое.

Рекламодатель всегда может получить полную информацию о посещаемости сайта и отдельных разделов, а также о количестве просмотров конкретного объекта недвижимости и переходов на сайт компании

Как показывает практика, Интернет реклама становится все более эффективной и многие объекты недвижимости, размещаемые на порталах, продаются еще до выхода рекламы в печатных изданиях.

РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» не является исключением и отдаёт своё предпочтение Интернет рекламе, также имеет место уличная реклама и реклама в печатных изданиях (журналы «Каталог недвижимости», «Про недвижимость», газеты «Вся недвижимость» и др.).

**2.3 Кадровая политика компании**

Подбор персонала является одной из самых приоритетных фун­кций в кадровой работе. От того, насколько качественно подобран персонал, зависит эффективность других ее направлений — форми­рования корпоративной культуры и благоприятного климата в коллек­тиве, построения систем адаптации, мотивации, оценки, обучения и профессионального развития.

Главная задача процесса подбора персонала — обеспечить ор­ганизацию персоналом необходимой квалификации и в требуемом количестве.

Для того чтобы функция отбора персонала могла быть
осуществлена с максимальной эффективностью, организация должна быть
привлекательной для потенциальных сотрудников. В связи с этим
формирование положительного имиджа организации на рынке труда
имеет большое значение и требует особого внимания, как сотрудников кадровой службы, так и PR отдела.

Имидж организации на рынке труда — это совокупность представлений о ней как о работодателе. Имидж компании складывается из двух составляющих: внешний — представления людей, которые не работают в компании, и внутренний — представления людей, которые в ней работают.

Процесс подбора персонала состоит из нескольких этапов, каждый из которых важен для конечного результата.

1. Оценка потребностей в подборе персонала (новые вакансии, дополнительные вакансии, замена), формирование требований к вакансии, определение критериев отбора (формальные критерии, профессиональные критерии, личностные критерии)**.**
2. Определение источников поиска и привлечения кандидатов на вакансию (кадровые агентства, самостоятельный поиск, хэд-хантинговые агентства, внутренний найм).
3. Анализ поступивших резюме.
4. Собеседование по телефону с выбранными по результатам ана­лиза резюме кандидатами.
5. Личное собеседование.
6. Применение дополнительных методов оценки кандидата (профессиональное задание, психологическое тестирование и др.).
7. Отборочное собеседование.
8. Выбор лучшего кандидата, предложение о работе.
9. Испытательный срок, мероприятия по адаптации новичка.
10. Решение о найме [6].

В современных условиях все работники, в том числе и молодые специалисты, должны постоянно учиться, обновлять и углублять знания, умения и навыки, полученные в учреждениях образования, с учётом последних достижений науки и передовой практики.

Важнейшими видами обучения молодых специалистов, как и других работников, являются повышение квалификации, стажировка и переподготовка. Рассматриваемые виды обучения осуществляются в учреждениях образования и их подразделениях.

Обучение работников может быть организовано как на территории Республики Беларусь, так и за её пределами.

Повышение квалификации работников осуществляется по мере необходимости, но не реже одного раза в 5 лет. Продолжительность повышения квалификации, как правило, составляет от 1до 2 недель. Максимальная продолжительность обучения при переподготовке составляет до 24 месяцев. Максимальная продолжительность стажировки специалистов составляет до 8 месяцев.

Повышение квалификации и переподготовка работников завершаются итоговой аттестацией. При успешном прохождении итоговой аттестации работники получают документ установленного образца: свидетельство о повышении квалификации или диплом о переподготовке.

Стажировка завершается отчётом работника непосредственному руководителю по месту работы в форме аналитического отчёта или методических рекомендаций по использованию в практике полученных теоретических и практических знаний, защиты проекта либо иной форме.

В соответствии со ст.102 Трудового кодекса Республики Беларусь при направлении работников для повышения квалификации, стажировки и переподготовки за ними сохраняется место работы (должность) и производятся выплаты, установленные Правительством Республики Беларусь [5].

* 1. **Организационная структура агентства**
1. Аппарат управления

- Генеральный директор

- 1-ый заместитель генерального директора

- Заместитель генерального директора

- Начальник отдела обменов

1. Бухгалтерия

- Главный бухгалтер

- Бухгалтер

- Кассир

1. Специалисты по риэлтерской деятельности

- Агенты по операциям с недвижимостью

- Риэлтеры

Для покупателя рынок недвижимости таит в себе много опасностей и разочарований. На страже интересов Клиентов стоят надежные профессионалы. Они позаботятся о том, чтобы жилье соответствовало всем требованиям, а его поиск увенчался успехом. В штате Компании работают более 20 аттестованных риэлтеров и более 30 агентов по операциям с недвижимостью, имеющих огромнейший опыт в сфере риэлтерских услуг, и, как правило, юридическое образование, позволяющие максимально качественно сопровождать сделки с недвижимостью любой сложности. Профессиональные специалисты по риэлтерской деятельности Компании контролируют все этапы сделок по купле-продаже квартир, гарантируя их максимальную безопасность.

1. Технический и вспомогательный персонал

- Начальник информационно-аналитического отдела

- Секретарь

- Диспетчер

1. Специалисты

- Специалист по кадрам

- Экономист

- Юрисконсульт

**Глава 3**

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

Во время прохождения практики в РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг», мне представилась уникальную возможность: на практике ознакомиться с принципами действия эксклюзивного договора, участвовать в показе квартиры, которая впоследствии была приобретена данным покупателем, наблюдение за процессом сбора документов для регистрации сделки.

Эксклюзивный договор - разновидность договора о посреднических услугах. Заключается между собственником объекта и риэлтерской компанией. Со стороны собственника эксклюзивный договор предполагает эксклюзивность прав, передаваемых собственником агентству недвижимости. Со стороны агентства - это эксклюзивность обслуживания, предоставляемого риэлтером клиенту. Смысл данного договора заключается в том, что клиент, который желает продать или купить (обменять) квартиру, поручает это одному единственному агентству недвижимости, а последнее, в свою очередь, обязуется выполнить договорные обязательства в течение срока договора [2].

По договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определённые действия или осуществить определённую деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги [4].

В нашем случае, объектом эксклюзивного договора является двухкомнатная квартира с ремонтом по адресу город Лида улица Лупова дом 10 квартира 42. Предварительно договорившись об осмотре квартиры с продавцом и покупателем, мы с агентом приехали по вышеуказанному адресу. Встретились возле подъезда, поднялись в квартиру, при осмотре был подписан акт осмотра квартиры. Покупатель сказал, что подумает и на следующий день перезвонил и сообщил агенту, что квартира понравилась, цена приемлемая и соответствует состоянию квартиры. После чего была назначена встреча в агентстве, где был подписан договор на оказание риэлтерских услуг покупателю объекта недвижимости, в котором данный субъект ознакомился с характеристикой квартиры, и было оговорено мебель и оборудование, которые остаются в квартире. Так же была собрана полная информация о юридической истории квартиры, продавцах и всем том, что может в будущем создать проблемы покупателю.

После подписания договора покупателю потребовалась регистрация в РБ в связи с тем, что покупатель гражданин России. Продавцы данной квартиры после продажи недвижимости переезжали в собственную вновь построенную четырёхкомнатную квартиру.

После сбора всех документов, (- технический паспорт; - свидетельство о государственной регистрации; - выписка из решения администрации района; -согласие прописанных в данной квартире совершеннолетних граждан; - супруг не участвовал в покупке квартиры и давал согласие на продажу в связи с тем, что имел право проживания в квартире), договор купли-продажи удостоверял регистратор РУП «Гродненское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру» Лидский филиал.

Расчёт за квартиру был произведён полностью и право собственности на покупателя оформлено сразу.

В назначенный срок при передачи квартиры присутствовал представитель агентства и стороны подписали «акт приёма-передачи квартиры» и «акт о выполненных работах агентства».

# Заключение

В процессе практики были успешно достигнуты все поставленные цели и решены сформулированные задачи. Была охарактеризована организационно-правовая форма организации, организация управления, изучена его деятельность. Поэтому с уверенностью можно сказать следующее:

1. Сегодня Компания по праву пользуется репутацией стабильного и надежного делового партнера, что обеспечивает потенциал для дальнейшего развития и позволяет уверенно смотреть в будущее. В 2009 году РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» исполнилось четырнадцать лет. Для белорусского бизнеса это более чем солидный срок, и тот факт, что Компания продолжает динамично развиваться, говорит о правильности выбранной стратегии.
2. РУП «Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг» является многопрофильной риэлтерской организацией, оказывающей самый разнообразный спектр услуг на рынке недвижимости Республики Беларусь.
3. Тщательный подбор кадров гарантирует Клиенту юридическую чистоту. По каждому подготавливаемому купли-продажи недвижимости проводится тщательная юридическая экспертиза с целью недопущения недействительной сделки. Для получения разрешения на сделку анализируется более 30 позиций на всех стадиях подготовки документов.
4. Технически хорошо оснащенный офис, обеспечивает качественное обслуживание клиентов и результативную работу всех подразделений агентства.

# Список использованных источников

1 Realt.by НЕДВИЖИМОСТЬ [Электронный ресурс] / Информация. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://realt.by/>. – Дата доступа: 25.02.2011.

2 Агентство недвижимости комфорт [Электронный ресурс] / эксклюзивный договор. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://ak-1.ru/24/>. – Дата доступа: 15.03.2010.

3 Гражданский кодекс и закон «О хозяйственных обществах»

4 Гражданский кодекс Республики Беларусь

5 Повышение квалификации, стажировка и переподготовка // Кадровик. – 2010. – № 2. – С. 12.

6 Подбор персонала // Справочник кадровика. – 2008. – № 1. – С. 70.

7 Гродненское агентство по оказанию риэлтерских услуг [Электронный ресурс] / О компании. – Гродно, 2011. – Режим доступа: <http://www.nest.by/>. – Дата доступа: 01.03.2011.