

Обязательной частью любой ЭС являются знания. В большинстве случаев в ЭС знания представлены в виде баз знаний (БЗ). БЗ состоит из правил анализа информации от пользователя по конкретной проблеме. ЭС анализирует ситуацию и даёт рекомендации по разрешению проблемы. БЗ в ЭС предназначена для хранения долгосрочных данных, описывающих рассматриваемую область (а не текущих данных), и правил, описывающих целесообразные преобразования данных этой области. Только одновременная работа со знаниями и большими объемами информации из БЗ позволяет ЭС получить неординарные результаты.

Для базы знаний, в первую очередь, нужно определиться с бизнес-процессами, которые будут в нее входить, затем эти бизнес-процессы должны быть описаны на одном языке (VRMN) и, в конечном итоге, написать техническое задание для программиста, который в будущем создаст приложение с доступом к знаниям в области бизнес-процессов на рынке недвижимости Республики Беларусь для 7,5 млрд. человек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Союз компаний по реинжинирингу риэлтерской деятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://trd.by/> Дата доступа 20.04.2019

УДК 557.114:616-006

Студ. А.В. Сенюк

Науч. рук. доц. С.А. Шавров

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

МОДЕЛЬ РИЭЛТЕРСКОГО АГЕНТСТВА

Риэлтерское агентство – коммерческая организация, осуществляющая риэлтерскую деятельность на основании специального разрешения (лицензии) на осуществление деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющих лицензируемый вид деятельности услуг.

Указом Президента Республики Беларусь 09.01.2006 № 15 утверждены правилами по осуществлению риэлтерской деятельности в Республике Беларусь. В соответствии с ними риэлтерская организация должна иметь:

- лицензию;
- предусмотренное настоящими Правилами минимальное количество риэлтеров. Штат риэлтерской организации, за исключением

технического и вспомогательного персонала, должен состоять не менее чем из трех риэлтеров (для обособленного подразделения – как минимум из одного) и агентов по операциям с недвижимостью, количество которых не может превышать количества риэлтеров более чем в три раза;

- договор ежегодного обязательного страхования своей ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением риэлтерской деятельности;

- книгу замечаний и предложений;

- книгу регистрации договоров, порядок ведения которой определяется Министерством юстиции;

- документ, устанавливающий тарифы на оказываемые услуги, определяемые в соответствии с законодательством; кассовый суммирующий аппарат и (или) специальную компьютерную систему для осуществления приема наличных денежных средств за оказание риэлтерских услуг;

- нежилое помещение, соответствующее санитарно-гигиеническим, противопожарным, иным требованиям технических нормативных правовых актов;

- базу данных объектов недвижимости.

Популярная модель риэлтерской организации должна иметь рекламу – основу бизнеса. Она находится на начальном месте при открытии агентства недвижимости. Подумать об этом надо наперед. Подать рекламу надо во многих публикующих изданиях, а можно - на телевидение и на радио.

Толчком для развития риэлтерской организации станут престижность профессии риэлтера в обществе, то есть люди должны понимать суть и ценность риэлтерских услуг; также агентству необходимо бороться за прозрачность рынка, развивать информационные технологии, заниматься обучением персонала и вести активный диалог с регуляторами рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Риэлтерская деятельность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minjust.gov.by/directions/advocacy/real/> – Дата доступа: 28.04.2019

2. «Как открывать агенства недвижимости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b2binder.by/b2b-mag/104/kak-otkryt-agentstvo-nedvizhimos> – Дата доступа: 28.04.2019