

Учебно-тематический план обучения по программе:

«Специалист по недвижимости – брокер»

Цель обучения - повышение квалификации

Категория слушателей - специалисты, работающие на рынке недвижимости, руководители агентств по недвижимости

Форма обучения – очная, очно-заочная, дистанционная

Срок обучения – 10 дней

Режим занятий – 8 акад/час. в день

№ п/п	Тема	Всего Ак\час
1	Модуль 1. История, структура, цели и принципы деятельности РГР.	8
1.1	Год создания, основные этапы развития, структура.	1
1.2	Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке.	1
1.3	Национальный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», структура и основные положения системы сертификации.	2
1.4	Система саморегулирования: сущность, структура, основные положения.	2
1.5	Этика риэлторской деятельности. Кодекс этики РГР.	2
2	Модуль 2. Организация и планирование работы брокера по недвижимости	34
2.1	Планирование и организация работы риэлтора.	10
2.2	Компьютерная грамотность, информационные системы.	2
2.3	Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов.	6
2.4	Презентация объекта, услуги, компании, специалиста.	4
2.5	Этапы профессионального обслуживания клиентов.	6
2.6	Специфика операций, в том числе арендных, с отдельными видами объектов недвижимости.	2
2.7	Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования.	2
2.8	Выполнение обязательных требований государства.	2
3	Модуль 3. Ипотека и брокерские услуги.	6
3.1	Специфика и технология ипотечных сделок.	2
3.2	Взаимодействие сертифицированных агентств недвижимости со стратегическими партнерами РГР – Банками РФ.	2
3.3	Взаимодействие с иными кредитными организациями.	2
4	Модуль 4 Юридические основы деятельности брокера по недвижимости.	22
4.1	Физические лица.	2

4.2	Юридические лица.	2
4.3	Собственность и иные вещные права.	2
4.4	Обязательства и способы их обеспечения.	2
4.5	Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки.	2
4.6	Недействительность сделок.	2
4.7	Отдельные виды договоров.	2
4.8	Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения.	2
4.9	Наследственное право.	2
4.10	Учет, удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость.	2
4.11	Налогообложение в недвижимости для физических и юридических лиц.	2
5	Модуль 5. Сделки с недвижимостью	18
5.1.	Виды сделок. Общие условия законности сделок. Признание сделки недействительной	2
5.2.	Безопасность сделок с недвижимостью	2
5.3.	Учет и регистрация граждан	2
5.4.	Судебно-арбитражная практика	2
5.5.	Оценка стоимости недвижимости	2
5.6.	Мониторинг и анализ рынка недвижимости	2
5.7.	Долевое участие в строительстве 214-ФЗ	2
5.8.	Основы инвестиционной и девелоперской деятельности на рынке недвижимости	2
5.9.	Основы управления недвижимостью	2
6	Модуль 6. Страхование на рынке недвижимости	6
6.1.	Риски на рынке недвижимости: юридические схемы и риски приобретения объектов нового и строящегося жилья, экономические риски, архитектурно-строительные риски, административные риски	2
6.2.	Виды страхования. Страховые программы	2
6.3.	Титульное страхование	2
7	Модуль 7. Налогообложение	6
7.1.	Налогообложение при операциях с недвижимостью	2
7.2.	Налогообложение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2
7.3.	Оптимизации налогообложения, схемы проведения взаиморасчетов с клиентами и сотрудниками, взаимодействие с Росфинмониторингом и налоговыми органами	2
8	Модуль 8. Основы маркетинга компании по недвижимости	8
8.1.	Внешний и внутренний маркетинг компании по недвижимости	2
8.2.	Бренд компании и бренд работодателя	2

8.3.	Стратегия продвижения компании на рынке. Конкуренция	2
8.4.	PR компании. Эффективная реклама	2
9	Модуль 9. Региональные особенности рынка недвижимости	10
9.1	Характеристики регионального рынка недвижимости.	2
9.2	Имидж, основные характеристики и особенности территорий региона.	2
9.3	Классификаторы.	2
9.4	Ценообразование. Факторы, влияющие на спрос и предложение в регионе.	4
Итоговый контроль		2
ИТОГО		72

Содержание программы

Модуль 1 История, структура, цели и принципы деятельности РГР

- 1.1. Год создания, основные этапы развития, структура.
- 1.2. Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке.
- 1.3. Национальный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», структура и основные положения системы сертификации.
- 1.4. Система саморегулирования: сущность, структура, основные положения.
- 1.5. Этика риэлторской деятельности и деятельности брокера. Кодекс этики РГР.

Модуль 2 Организация и планирование работы брокера по недвижимости

- 2.1. Планирование и организация работы брокера
- 2.2. Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов
- 2.3. Презентация объекта, услуги, компании, специалиста
- 2.4. Этапы профессионального обслуживания клиентов:
 - установление контакта;
 - подготовка и проведение телефонных переговоров;
 - подготовка и проведение переговоров в офисе;
 - организационная подготовка;
 - психологическая подготовка;
 - формирование предложения;
 - обоснование потребительской ценности услуг и преимуществ эксклюзивного формата взаимодействия;
 - работа с возражениями;
 - оказание услуги;

- разработка и реализация маркетинговой программы продвижения объекта;
- поиск объекта для покупателя;
- организация и проведение показа / просмотра объекта;
- согласование условий сделки;
- доведение до сведения потенциальных покупателей рекламы, информации о продаже, аренде или других операциях с недвижимостью;
- подготовка и проведение сделки;
- послепродажные контакты с обслуженным клиентом;
- получение гонорара, комиссионных или других вознаграждений за работу по поиску покупателя или продавца недвижимого имущества;
- оплата налогов с доходов, полученных от лицензированных видов риэлторской деятельности в соответствии с действующим законодательством.

2.5. Специфика операций, в том числе арендных, с отдельными видами объектов недвижимости:

- объекты в домах-новостройках
- земля
- коммерческая недвижимость и имущественные комплексы

2.6. Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования:

- жилищные субсидии
- жилищные сертификаты
- материнский капитал

2.7. Выполнение обязательных требований государства:

- росфинмониторинг
- защита персональных данных

Модуль 3 Ипотека и брокерские услуги

3.1. Модели и схемы ипотечного рынка

3.2. Технологии проведения сделки с использованием ипотечного кредитования:

- проведение первичного андеррайтинга
- выбор ипотечной программы
- процедура одобрения объекта в банке
- особенности работы при продаже эксклюзивного объекта ипотечному покупателю, не являющемуся клиентом компании
- управление ипотечной задолженностью, рефинансирование, реализация залоговых объектов недвижимости.

3.2. Взаимодействие сертифицированных агентств недвижимости со стратегическими партнерами РГР – Банками РФ.

- Обзор ипотечных продуктов Банков РФ, в т.ч. фокусные предложения.
- Электронный документооборот. Фронт-офисное решение.

Преимущество организации работы.

- Практическое взаимодействие брокера и структур Банков РФ при продаже ипотечного продукта, подготовке и проведении ипотечной сделки.

3.3. Взаимодействие с иными кредитными организациями.

Модуль 4. Юридические основы деятельности брокера по недвижимости

4.1. Гражданский кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»

4.2. Нотариат в обороте недвижимости

4.3. Представительство и доверенность

4.4. Имущественные отношения супругов при сделках с недвижимостью

4.5. Сделки с несовершеннолетними

Модуль 5. Сделки с недвижимостью

5.1 Виды сделок. Общие условия законности сделок. Признание сделки недействительной.

5.2. Безопасность сделок с недвижимостью.

5.3. Учет и регистрация граждан

5.4. Судебно-арбитражная практика

5.5. Оценка стоимости недвижимости

5.6. Мониторинг и анализ рынка недвижимости

5.7. Долевое участие в строительстве 214-ФЗ

5.8. Основы инвестиционной и девелоперской деятельности на рынке недвижимости.

5.9. Основы управления недвижимостью.

Модуль 6. Страхование на рынке недвижимости

6.1. Риски на рынке недвижимости: юридические схемы и риски приобретения объектов нового и строящегося жилья, экономические риски, архитектурно-строительные риски, административные риски

6.2. Виды страхования. Страховые программы

6.3. Титульное страхование

Модуль 7. Налогообложение

7.1. Налогообложение при операциях с недвижимостью

7.2. Налогообложение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

7.3. Оптимизации налогообложения, схемы проведения взаиморасчетов с клиентами и сотрудниками, взаимодействие с Росфинмониторингом и налоговыми органами

Модуль 8. Основы маркетинга компании по недвижимости

8.1. Внешний и внутренний маркетинг компании по недвижимости

8.2. Бренд компании и бренд работодателя

8.3. Стратегия продвижения компании на рынке. Конкуренция

8.4. PR компании. Эффективная реклама

Модуль 9. Региональные особенности рынка недвижимости

9.1. Характеристики регионального рынка недвижимости:

- сегменты;
- участники;
- региональные организации - члены РГР;
- государственные органы, контролирующие риэлторскую деятельность и управление в жилищной сфере;
 - банки - лидеры регионального ипотечного рынка и их основные продукты;
 - иные кредитные организации, специфика их деятельности;
 - основные виды и сложившаяся в регионе практика проведения операций с недвижимостью.

9.2. Имидж, основные характеристики и особенности территорий региона.

9.3. Классификаторы:

- Вторичное жилье.
- Новостройки.
- Нежилые помещения.

9.4. Ценообразование. Факторы, влияющие на спрос и предложение в регионе:

- Анализ рынка.
- Градостроительные документы, Генплан.
- Основные застройщики.