

**Учебно-тематический план обучения по программе:
«Специалист по недвижимости – агент»**

Цель обучения - повышение квалификации

Категория слушателей - специалисты, работающие на рынке недвижимости

Форма обучения – очная, очно-заочная, дистанционная

Срок обучения – 10 дней

Режим занятий – 8 акад/час. в день

N п/п	Тема	Всего Ак\час
1	Модуль 1. История, структура, цели и принципы деятельности РГР.	5
1.1	Год создания, основные этапы развития, структура.	0,25
1.2	Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке.	0,25
1.3	Национальный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования», структура и основные положения системы сертификации.	0,25
1.4	Система саморегулирования: сущность, структура, основные положения.	0,25
1.5	Этика риэлторской деятельности. Кодекс этики РГР.	4
2	Модуль 2. Организация и планирование работы риэлтора.	26
2.1	Планирование и организация работы риэлтора.	4
2.2	Компьютерная грамотность, информационные системы.	2
2.3	Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов.	4
2.4	Презентация объекта, услуги, компании, специалиста.	4
2.5	Этапы профессионального обслуживания клиентов.	4
2.6	Специфика операций, в том числе арендных, с отдельными видами объектов недвижимости.	4
2.7	Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования.	2
2.8	Выполнение обязательных требований государства.	2
3	Модуль 3. Ипотека и брокерские услуги.	5
3.1	Специфика и технология ипотечных сделок.	1
3.2	Взаимодействие сертифицированных агентств недвижимости со стратегическими партнерами РГР – Банками РФ.	3
3.3	Взаимодействие с иными кредитными организациями.	1

4	Модуль 4. Юридические основы риэлтерской деятельности.	18
4.1	Физические лица.	1
4.2	Юридические лица.	1
4.3	Собственность и иные вещные права.	1
4.4	Обязательства и способы их обеспечения.	1
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. Региональные особенности рынка недвижимости	16
5.1	Характеристики регионального рынка недвижимости.	4
5.2	Имидж, основные характеристики и особенности территорий региона.	4
5.3	Классификаторы.	2
5.4	Ценообразование. Факторы, влияющие на спрос и предложение в регионе.	6
Итоговый контроль		2
ИТОГО		72

1. 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 риэлтерской деятельности. Кодекс этики РГР.

Модуль 2 Организация и планирование работы риэлтора.

2.1. Планирование и организация работы риэлтора.

2.2. Компьютерная грамотность, информационные системы.

2.3. Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов.

2.4. Презентация объекта, услуги, компании, специалиста.

2.5. Этапы профессионального обслуживания клиентов:

- установление контакта;
- подготовка и проведение телефонных переговоров;
- подготовка и проведение переговоров в офисе;
- организационная подготовка;
- психологическая подготовка;
- переговорная этика;
- выявление потребностей;
- 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;
- подготовка и проведение сделки;
- послепродажные контакты с обслуженным клиентом.

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

- Объекты в домах-новостройках.
- Земля.
- Коммерческая недвижимость и имущественные комплексы.

2.7. Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования:

- Жилищные субсидии.
- Жилищные сертификаты.
- Материнский капитал.

2.8. Выполнение обязательных требований государства:

- Росфинмониторинг.
- Защита персональных данных.

Модуль 3 Ипотека и брокерские услуги.

3.1. Специфика и технология ипотечных сделок.

- Продажа ипотечного продукта и ипотечно-брокерской услуги.
- Проведение первичного андеррайтинга.
- Выбор ипотечной программы.
- Процедура одобрения объекта в банке.
- Особенности организации и проведения ипотечных сделок.
- Особенности работы при продаже эксклюзивного объекта ипотечному

покупателю, не являющемуся клиентом компании.

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 риэлторской деятельности.

4.1. Физические лица:

- Документы, удостоверяющие личность. Особенности проверки документов, устанавливающих личность продавца, покупателя.

- Признание гражданина безвестно отсутствующим. Объявление гражданина умершим.

- Правоспособность и дееспособность гражданина. Признание гражданина недееспособным. Ограничение дееспособности гражданина. Совершение сделок с недвижимостью гражданами с ограниченной дееспособностью. Операции с недвижимостью, принадлежащей недееспособным гражданам. Дееспособность несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет. Эмансипация. Дееспособность малолетних. Опекунство и попечительство: Понятие и различия, органы опеки и попечительства, распоряжение имуществом подопечного. Прекращение опеки и попечительства.

4.2. Юридические лица: правоспособность, документы, представители, особенности совершения сделок и расчетов. Лизинговые операции.

4.3. Собственность и иные вещные права:

- Содержание и субъекты права собственности.

- Основания приобретения права собственности.

- Понятие, основания возникновения и режимы общей собственности.

- Распоряжение имуществом, находящимся в общей собственности: долевая собственность и преимущественное право покупки; общая собственность супругов.

- Права членов семьи собственников жилого помещения.

- Регистрация по месту жительства. Порядок и технология снятия и постановки на регистрационный учет по месту жительства.

4.4. Обязательства и способы их обеспечения:

- Понятие и сущность задатка, аванса, залога.

4.5. Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки.

4.6. Недействительность сделок:

- Оспоримые и ничтожные сделки.

- Общие положения о последствиях недействительности сделки.

- Недействительность мнимой и притворной сделок.

- Недействительность сделки, совершенной гражданином, признанным

недееспособным.

- Недействительность сделки, совершенной гражданином, не способным понимать значение своих действий или руководить ими.

- Недействительность сделки, совершенной под влиянием заблуждения.

- Недействительность сделки, совершенной под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной или стечения тяжелых обстоятельств.

- Сроки исковой давности по недействительным сделкам.

4.7. Отдельные виды договоров:

- Договор продажи недвижимости. Форма и существенные условия договора продажи недвижимости.

- Договор мены.

- Договор дарения.

- Договор ренты.

- Договор найма жилого помещения.

- Государственная регистрация перехода права собственности на недвижимость.

- Передача недвижимости. Передаточный акт.

4.8. Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения.

4.9. Наследственное право:

- Основания наследования.

- Время открытия наследства.

- Место открытия наследства.

- Граждане, которые могут быть наследниками.

- Наследники по закону.

- Право гражданина завещать свое имущество по своему усмотрению.

Форма завещания.

- Право на обязательную долю в наследстве.

- Принятие наследства.

- Выдача свидетельства о праве на наследство.

4.10. Учет, удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость:

- Кадастровый учет.

- Нотариат.

- Росреестр. Порядок регистрации.

4.11. Налогообложение в недвижимости для физических и юридических лиц:

- Налог на имущество.

- Подоходный налог: обложение дохода, полученного от продажи недвижимости; налоговый имущественный вычет.

Модуль 5 Региональные особенности рынка недвижимости

5.1. 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.

5.2. Имидж, основные характеристики и особенности территорий региона.

5.3. Классификаторы:

- Вторичное жилье.
- Новостройки.
- Нежилые помещения.

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

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