

**Общество с Ограниченной Ответственностью
«Импульс Образования»**

УТВЕРЖДЕНО

Генеральный директор,

ООО «Импульс Образования»

Л.Р.Сагитова

(подпись)

« 5 » 2021

**ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Агент по операциям с недвижимостью»**

144 часа

Направление 38.03.02 Менеджмент

Томск 2021

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Агент по операциям с недвижимостью»

№ п/п	Наименование модулей/разделов/тем	Общая трудоемкость, ч.	Всего контактных часов	Контактные часы			(СРС), ч.	Формы контроля
				Лекции	Лабораторные работы	Практические и семинарские занятия		
I	Модуль 1. Агент по операциям с недвижимостью	137	68	22		46	69	Практическая работа, тесты
II	Итоговая аттестация	7	4			4	3	Итоговая проектная работа
Итого		144	72	22		50	72	
Итоговая аттестация		Сдача проектной работы, защита перед комиссией						

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Агент по операциям с недвижимостью»

Категория слушателей: – лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование

Срок обучения: – от 3 до 6 недель

Форма обучения: – очно-заочная с применением дистанционных технологий

Режим занятий: – от 2 до 8 часов в день

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Общая трудоемкость, ч.	Всего контактных часов	Контактные часы			СРС, ч.	Формы контроля
				лекции	лабораторные работы	практические и семинарские занятия		
I	Модуль 1. Агент по операциям с недвижимостью	137	68	22		46	69	Зачет
1	Раздел 1. Введение в профессию и личность агента. Рынок недвижимости	19	9	3		6	10	практическое задание
1.1.	Тема 1. Статус и функции агента по операциям с недвижимостью	6	3	1		2	3	
1.2.	Тема 2. Стандарты работы агента	6	3	1		2	3	

1.3.	Тема 3. Особенности рынка недвижимости. Участники рынка	7	3	1		2	4	
2	Раздел 2. Объекты недвижимости и операции с ними	24	12	4		8	12	практическое задание
2.1.	Тема 1. Сегменты рынка и его анализ	5	3	1		2	2	
2.2.	Тема 2. Разнообразие объектов недвижимости	6	3	1		2	3	
2.3.	Тема 3. Продажа объектов недвижимости	6	3	1		2	3	
2.4.	Тема 4. Аренда объектов недвижимости	7	3	1		2	4	
3	Раздел 3. Правовые основы и юридическая грамотность в деятельности агента	25	12	4		8	13	практическое задание
3.1.	Тема 1. Государственное регулирование рынка недвижимости	6	3	1		2	3	
3.2.	Тема 2. Налогообложение	6	3	1		2	3	
3.3.	Тема 3. Право собственности	6	3	1		2	3	
3.4.	Тема 4. Ключевые документы для работы	7	3	1		2	4	

4	Раздел 4. Подготовка и реализации сделок	25	13	4		9	12	практическое задание
4.1.	Тема 1. Понятие и этапы сделки	6	4	1		3	2	
4.2.	Тема 2. Виды сделок	5	3	1		2	2	
4.3.	Тема 3. Технология проведения сделок	7	3	1		2	4	
4.4.	Тема 4. Взаиморасчеты во время сделок	7	3	1		2	4	
5	Раздел 5. Работа с покупателями	22	10	3		7	12	практическое задание
5.1.	Тема 1. Виды покупателей	7	3	1		2	4	
5.2.	Тема 2. Технологии продаж	8	4	1		3	4	
5.3.	Тема 3. Результативные переговоры	7	3	1		2	4	
6	Раздел 6. Личный бренд агента	26	12	4		8	14	практическое задание
6.1.	Тема 1. Стратегия развития в профессии	7	3	1		2	4	
6.2.	Тема 2. Маркетинг в работе агента	6	3	1		2	3	
6.3.	Тема 3. Работа в агентстве или самозанятый формат	6	3	1		2	3	
6.4.	Тема 4. Работа в формате индивидуального предпринимателя.	7	3	1		2	4	

II	Итоговая аттестация	4	4			4		Итоговая проектная работа
	Итого	144	72	22		50	72	

«Агент по операциям с недвижимостью»

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации на базе среднего профессионального и высшего образования «Агент по операциям с недвижимостью» позволит слушателям получить представление о ролях и функциях агента во взаимодействии с разными участниками рынка недвижимости, требованиях и стандартах работы агента, анализе и оценке объектов недвижимости, принципах осуществления эффективной коммуникации с клиентами. Слушатель узнает специфику рынка недвижимости и производимых на нем операциях, научится формировать портрет целевой аудитории, работать с законодательной базой и документами, сформирует собственный комплексный образ профессии агента, сможет подобрать интересные агентства для дальнейшего устройства на работу.

Содержание программы составляет комплексное изучение теоретических аспектов профессии агента по операциям с недвижимостью включая необходимые личностные компетенции и навыки, а также практических особенностей правового регулирования отношений между участниками рынка, оценки объектов недвижимого имущества и подходов, направленных на установление эффективной коммуникации с клиентами.

Предлагаемая программа реализуется в формате Школы, предполагающей интенсивное погружение в 6 основных разделов работы агента по операциям с недвижимостью от стандартов работы до формирования рекламного объявления и ведения переговоров с клиентом. В программе также предусмотрены практические занятия и самостоятельная работа по исследованию рынка, объектов недвижимости, анализу законодательства, оттачиванию навыков коммуникации в ходе сделок.

Программа интересна слушателям, которые планируют выстроить собственное позиционирование на рынке труда, совершенствовать навыки работы с клиентами, освоить алгоритмы работы с покупателями и продавцами. После обучения слушатель может выбрать формат работы, уже имея базовые знания и представление о специфике работы в данной сфере, умея ориентироваться в логике работы по разным операциям с недвижимостью и в необходимых ключевых условиях сделок, договоров и т. д.

Программа разработана на основе профессионального стандарта 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 611н (уровень квалификации – 5).

Компетенции (трудовые функции), которые в результате освоения программы повышения квалификации слушатель должен приобрести/сформировать:

- А / 01.5 Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, в том числе на строящиеся (за исключением услуг найма жилого помещения)
- А /02.5 Деятельность при оказании услуг при заключении договора найма жилых помещений

- В / 01.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам
- В / 02.5 Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала
- В / 03.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, не относящиеся к жилой недвижимости, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, не относящиеся к жилым территориальным зонам

Цели реализации программы: повышение уровня профессиональной подготовки агентов по операциям с недвижимостью при работе с разными участниками рынка недвижимости и реализации операций на рынке.

Планируемые результаты обучения. В результате обучения по программе слушатели должны освоить профессиональные компетенции, необходимые для успешной работы в качестве агента по операциям с недвижимостью, а именно:

Знать:

- З-1 - основы законодательства, регулирующего рынок недвижимости
- З-2 - маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости
- З-3 - участников рынка недвижимости, основные виды сделок и документооборот
- З-4 - стандарты осуществления профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке недвижимости
- З-5 - методологию осуществления продаж

Уметь:

- У-1 – осуществлять коммуникации с участниками рынка недвижимости по вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества
- У-2 – оценивать и анализировать объекты недвижимости, составлять предложение
- У-3 – анализировать и подготавливать необходимые документы во время сделки
- У-4 – делать мониторинг рынка недвижимости, анализировать тренды
- У-5 – работать с основными правовыми платформами и нормативно-правовыми актами
- У-6 – работать с онлайн базами недвижимости, подбирать разные варианты объектов и предлагать их клиенту

Категория слушателей: лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование.

Входные требования к обучающимся: владение навыками пользователя персональным компьютером.

Трудоемкость обучения: объем часов по программе – 144 академических часа

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий.

Календарный учебный график: формируется непосредственно при реализации программы повышения квалификации «Агент по операциям с недвижимостью». Календарный учебный график представлен в форме расписания занятий при наборе группы на обучение.

Особенностью реализации программы является сокращения лекционного формата (которому уделено меньше половины учебного времени), большую часть времени выделено под практические занятия, направленные на формирование у слушателя нового понимания работы агента по операциям с недвижимостью, в том числе проработки сложных ситуаций при заключении сделок. Половина от общего времени уделяется индивидуальной работе слушателя, которая помогает сформировать более глубокое понимание проблематики, применить разные методы исследований, научиться профессионально размышлять и сформировать свое видение по разным вопросам темы.

Особенности (принципы) построения программы повышения квалификации «Агент по операциям с недвижимостью»:

- модульная структура программы, включающая основные темы освоения профессии агента;
- выполнение комплексных (сквозных) учебных заданий, требующих практического применения знаний и умений, полученных в ходе изучения логически связанных тем (разделов);
- выполнение выпускной квалификационной работы в виде защиты персонального проекта;
- использование информационных и коммуникационных технологий, в том числе современных систем технологической поддержки процесса обучения, обеспечивающих комфортные условия для обучающихся, преподавателей;
- применение электронных образовательных ресурсов (дистанционное, электронное, комбинированное обучение и пр.);
- использование активных методов обучения (учебных кейсов, максимально приближенных к практической деятельности);
- обучение в рамках образовательной программы реализуют преподаватели, имеющие специальное образование и практический опыт работы в сфере недвижимости.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Оценка качества освоения программы включает текущую и итоговую аттестацию слушателей, что связано с проведением соответствующего контроля. Текущий контроль осуществляется в процессе изучения всех тем модуля. В ходе реализации программы предусмотрены следующие виды оценочных мероприятий:

- практическая работа по итогам каждого раздела;
- практические задания и упражнения в период синхронной работы;
- индивидуальные задания.

В качестве итоговой работы слушателям предлагается разработать и защитить проект по выбору и анализу направления на рынке недвижимости и профессиональному

образу агента по операциям с недвижимостью. Работа выполняется индивидуально и публикуется слушателем до защиты в LMS Odin, затем проводится защита.

Основные требования к содержанию работы. Итоговая работа быть представлена в виде презентации в формате PDF, и содержать в себе следующие темы:

- профессиональный портрет агента по операциям с недвижимостью;
- личные качества агента как основа для успешного развития в данной профессии;
- особенности профессиональной деятельности агента в выбранном направлении (результат, специфика деятельности, показатели эффективности, сложности, что помогает справляться);
- обоснование выбора сегмента рынка (слушатель в ходе курса выбирает специализацию/направление для исследования), его специфика и современные тенденции;
- особенности сделок с выбранным сегментом рынка (кратко)
- позиционирование себя как специалиста (формирование уникального торгового предложения), которое позволит дать предполагаемому клиенту ответ на вопрос «почему именно я должен осуществить операцию с вашим объектом недвижимости»;
- выводы.

Для сдачи итоговой работы слушателю необходимо вначале курса выбрать исследуемое направление (сегмент рынка недвижимости). Возможные для исследования сферы: рынок новостроек, рынок вторичного жилья, рынок апартаментов, рынок элитного жилья, рынок загородной недвижимости, рынок земельных участков и др. Обязательные слайды презентации: тема, имя эксперта, план работы и освещаемые вопросы, основная часть – максимум 10 слайдов, выводы, завершающий слайд.

Защита итоговой проектной работы осуществляется в асинхронном формате и в виде устного доклада слушателя перед аттестационной комиссией при ее соответствующем указании. Аттестация и защита проектной работы возможна только после загрузки слушателем соответствующей работы в LMS Odin в указанные сроки.

Максимум баллов – 100. Минимальный балл для прохождения итоговой аттестации – 65.

К защите аттестационной работы допускаются слушатели, которые выполнили не менее 50% практических заданий. По результатам защиты аттестационной работы аттестационная комиссия принимает решение о выдаче удостоверения о повышении квалификации.

КАДРОВЫЕ УСЛОВИЯ

Руководители программы:

Сукачев Евгений Анатольевич

Составители/авторы программы:

Радченко Варвара Сергеевна, методолог-консультант, член оргкомитета Коллегии методологов онлайн-образования, разработчик обучающих продуктов (онлайн-курсов,

программ и консультаций, вебинаров, рабочих материалов), консультант по подготовке экспертов к выступлениям с управленческим, психологическим и методическим образованием; опыт работы в реализации консалтинговых корпоративных проектов, создания и ведения корпоративной Базы знаний, написания книг в соавторстве с экспертами, обучения консультантов и менеджеров по продажам.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (курса)
«Агент по операциям с недвижимостью»

I. СОДЕРЖАНИЕ

Наименование модулей (курсов)	Содержание лекций (кол-во часов)	Наименование практических (семинарских занятий), с указанием формата работы (кол-во часов)	Виды СРС (кол-во часов)
-------------------------------	----------------------------------	--	-------------------------

Раздел 1. Введение в профессию и личность агента. Рынок недвижимости

<p>Тема 1. Статус и функции агента по операциям с недвижимостью. (6 часов)</p>	<p>Профессия агента: определения, основные задачи, обязанности. Личные и профессиональные качества агента. Требования к личности агента. Этические нормы в работе Анализ профессии: перспективы, плюсы, сложности. Мотивация агента. (1 час)</p>	<p>Задание для самостоятельной работы в группе. Восприятие агента внешней средой Влияние позиционирования агента на рынке. Личные качества, повышающие эффективность коммуникаций и достижение целей сделки. (2 часа)</p>	<p>Изучить Раздел 6.2 «Профессиональные навыки агентов по продаже недвижимости» и Раздел 9 «кодекс этики и служебного поведения» Национального стандарта РФ «Услуги агентов по продаже недвижимости». Требования по обеспечению услуг агентов по продаже недвижимости». https://docs.cntd.ru/document/1200105608 Проанализировать свои мотивы по выбору профессии агента. Сформировать цели на обучение. (3 часа)</p>
<p>Тема 2. Стандарты работы агента. (6 часов)</p>	<p>Стандарты качества и принципы работы агента, требования к услугам агентов. Компетенции и роли агента. Результаты работы. Сложности в работе. Страхи и ограничивающие убеждения относительно профессии. (1 час)</p>	<p>Групповая работа и обсуждение. Первичное видение профессии и личности агента. Убеждения и страхи. Роли агента. (2 часа)</p>	<p>Сделать анализ двух вакансий агента (опыт, требования к должности, требуемые навыки) на сайте hh.ru. Анализ требований к качеству услуг. Ознакомьтесь с описанием работы брокерских организаций. Национальный стандарт https://grmonp.ru/about/natsionalnuyj-standart/ Вспомогательная деятельность агента. Ознакомьтесь с Приказом Министерства труда. Трудовые функции http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201911250031 (3 часа)</p>

<p>Тема 3. Особенности рынка недвижимости. Участники рынка. (7 часов)</p>	<p>Рынок недвижимости: особенности, этапы, тенденции и тренды. Перспективы развития российского рынка недвижимости. Цели и ожидания участников рынка. Покупатели и продавцы. Арендаторы. Застройщики. Государственные органы. (1 час)</p>	<p>Задание для самостоятельной работы в группе. Анализ рынка недвижимости и ключевых игроков. (2 часа)</p> <p>Подготовка практической работы по теме. Исследование образа агента в глазах покупателя. Провести опрос знакомых. Составить краткий отчет о "портрете" агента. Раскрыть темы: роль агента, ключевые действия, важные качества и ожидания со стороны к агенту. (2)</p>	<p>Выявление факторов, влияющих на экономическое состояние страны и рынки. Доля операций с недвижимостью в ВВП в материалах https://www.economy.gov.ru/material/file/956cde638e96c25da7d978fe3424ad87/Prognoz.pdf</p> <p>Анализ двух агентств на сайте Росреестра: их позиционирование, особенности работа с объектами. https://reestr.rgr.ru/</p> <p>Статья «Оценка объема рынка онлайн-классифайдов недвижимости в сегменте квартир и прогноз на 2021 год» https://marketing.rbc.ru/articles/12609/</p> <p>(4)</p>
---	---	--	--

Раздел 2. Объекты недвижимости и операции с ними

<p>Тема 1. Сегменты рынка и его анализ. (5 часов)</p>	<p>Городская жилая недвижимость. Первичный рынок (новостройки). Апартаменты. Вторичный рынок. Рынок загородной недвижимости. Как и что анализировать на рынке недвижимости. Влияние факторов (отслеживание стоимости)</p>	<p>Задание. Сделать сравнительный анализ разных сегментов рынка недвижимости. Выделить параметры сегментации, особенности и сложности по каждому сегменту. Статья https://homecrm.ru/blog/segmentaciya-rynka-nedvizhimosti (2 часа)</p>	<p>Сделать сравнение сегментов рынка недвижимости. Выбрать сегмент для дальнейшего исследования. Обосновать мотивацию выбора. Описать основные тенденции развития данного сегмента.</p> <p>Выделить риски покупки на вторичном рынке. Что важно учесть. Статья «Не остаться без квартиры и денег: риски покупки на вторичном рынке» https://realty.rbc.ru/news/611b97ca9a7947317cef560f?from=newsfeed</p> <p>https://zen.yandex.ru/media/vysotskyestate/4-riska-pri-pokupke-kvartiry-na-vtorichke-60a76eb82a445c5fd0df6525</p>
---	---	--	--

	аренды, процент по ипотеке и др). (1 час)		Изучите обзоры разных сегментов рынка дом.рф/analytics/ (2 часа)
Тема 2. Разнообразие объектов недвижимости. (6 часов)	<p>Понятие объекта недвижимости. Виды объектов. Отличия и особенности разных объектов недвижимости. Земельные участки. Многоквартирные дома. Квартиры и комнаты. Доли в квартире. Технические характеристики. Жилой дом, садовый дом, часть дома. Апартаменты. Машиноместо. Гараж. База недвижимости. Ознакомление с порталом Росреестра. (1 час)</p>	<p>Задание. Составить сравнительную таблицу разных видов объектов недвижимости.</p> <p>Задание. Выявить факторы, влияющие на ликвидность объекта. (2 часа).</p>	<p>Аналитика по объекту. Выписать из документа "Аналитическая справка по объекту" основные параметры для сравнения. Выделить необходимые параметры объекта для сравнения. Сделать анализ по параметрам нескольких объектов</p> <p>Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости. Анализ квартиры по параметрам https://www.cian.ru/kalkulator-nedvizhimosti/</p> <p>На публичной кадастровой карте РФ введите номер любого многоквартирного дома или выберите его на карте. Изучите сведения об объекте. Обратите внимание на параметры: объем дома, назначение, дата ввода в эксплуатацию, материал стен и др https://pkk.rosreestr.ru/#/search/56.14990510047741,39.41493157578554/17/@5w3tqxnc7</p> <p>Изучите категории земель (раздел 7. Земельного кодекса РФ). Напишите отличия целевого назначения земель и категории земель. (3 часа)</p>

<p>Тема 3. Продажа объектов недвижимosti (6 часов)</p>	<p>Особенности продажи объектов. Информация и документы от собственника. Оценка объектов. Подготовка объекта к продаже. (1 час)</p>	<p>Решение практического кейса. Осмотр квартиры. Что важно учесть при осмотре квартиры агентом, как избежать сложностей</p> <p>Задание для самостоятельной работы в группе. Анализ параметров квартиры для продажи. Анализ однокомнатной квартиры на сайте https://www.cian.ru/ (параметры: "купить", цена "от 7 000.000", "новостройка", город Москва).</p> <p>Сформировать и обосновать ценовое предложение двух реальных объектов недвижимости в выбранном вами направлении.</p> <p>Пропишите алгоритм подготовки квартиры к продаже.</p> <p>Выписать особенности подготовки фотографий по объекту. (2)</p>	<p>Анализ статьи про осмотр квартиры. Информация и документы от собственника, https://mainseller.ru/prosmotr-kvartiry-rieltorom.html</p> <p>Анализ статьи "Покупка квартиры: чек-лист для просмотра квартиры и проверки документов (что спрашивать, на что смотреть)" https://realty.yandex.ru/journal/post/pokupka-kvartiry-chek-list-dlya-prosmotrov-kvartiry-i-proverki-dokumentov-chto-sprashivat-na-chto-smotret/</p> <p>Работа с разделом "Сервисы" Росреестра. Как получить справочную информацию по объектам недвижимости https://rosreestr.gov.ru/wps/porta/online_reques (3 часа)</p>
<p>Тема 4 Аренда объектов недвижимо сти. (7 часа)</p>	<p>Особенности аренды. Участники арендных отношений. Договорная база</p>	<p>Задание. Выделить особенности привлечения арендаторов. Задание. Расчет сроков окупаемости и</p>	<p>Формирование базовой ставки арендной платы. Структура арендных платежей. Влияющие факторы.</p> <p>Анализ видов коммерческих помещений (ТРЦ, офисные</p>

	<p>Важная информация от арендодателя и арендатора. Оценка помещения. Условия договора аренды. Методика измерения арендных площадей. Арендная плата и методы ее расчета. (1 час)</p>	<p>проходимости объекта (ТРЦ). Подготовка практической работы по теме. Изучить ключевые сегменты рынка. Выписать по каждому сегменту: стадии развития, влияющие факторы, тенденции, перспективы развития, объем рынка. Сделать сравнение объектов недвижимости в выбранном направлении рынка. Выделить необходимые параметры этих объектов. (2 часа)</p>	<p>центры). Выделить различия. Анализ зонирования помещений. Изучите статью «5 основных ошибок арендодателя». Составьте таблицу с двумя колонками: "Ошибка" - "Последствие" (4 часа)</p>
--	---	--	--

Раздел 3. Правовые основы и юридическая грамотность в деятельности агента

<p>Тема 1. Государственное регулирование рынка недвижимости. (6 часов)</p>	<p>Нормативное регулирование сферы недвижимости. Приватизация Наследственное право. Основные Кодексы РФ, законы, приказы. Правовые платформы. Регулирование отношений с участниками сделок. (1 час)</p>	<p>Задание для самостоятельной работы в группе. Жилые помещения». На сайте garant.ru в Жилищном кодексе изучите Раздел 2 об объектах жилищных прав, видах жилых помещений и их назначении. Виды переустройств. Требования к жилому помещению. (2 часа)</p>	<p>Алгоритм регистрации и сроки. Закон "О государственной регистрации недвижимости" (статья в Главе № 3) Выделить основания для признания сделки недействительной Требования, предъявляемые к продаже недвижимости. Изучить на сайте Росреестра последний Дайджест законодательных изменений https://rosreestr.gov.ru/ (3 часа)</p>
--	---	---	--

<p>Тема 2. Налогообложение. (5 часов)</p>	<p>Российская система налогообложения участников рынка недвижимости. Налоговый Кодекс РФ. Налог с продажи имущества для физических лиц. Имущественный налоговый вычет. (1 час)</p>	<p>Решение практического кейса. Групповая работа и обсуждение. Расчет срока и объема оставшегося налогового вычета собственника квартиры. (2 часа).</p>	<p>Анализ налоговых изменений. Влияние на осуществление операций на рынке недвижимости. (2 часа)</p>
<p>Тема 3. Право собственности (6 часов)</p>	<p>Понятие о праве собственности. Правоустанавливающие документы. Государственная регистрация права собственности. Технический паспорт Кадастровый учет. Выписка из ЕГРН. Страхование объектов недвижимого имущества. (1 час)</p>	<p>Задание. Анализ документов по объекту недвижимости. Справка о зарегистрированных в объекте лицах. (2 часа).</p>	<p>Изучить сложности продажи квартиры с перепланировкой. Выделить особенности права собственности в браке. Выписать особенности процесса переуступки прав при покупке квартиры в новостройке. (3 часа)</p>
<p>Тема 4. Ключевые документы для работы. (7 часов)</p>	<p>Виды правоустанавливающих документов. Документы с покупателями: виды договоров.</p>	<p>Групповая работа и обсуждение. Соглашение между заказчиком и покупателем. Ошибки, сложности, вопросы.</p>	<p>Изучить особенности составления предварительного договора. Раздел "Договорное право" Гражданского кодекса РФ. Заполнить шаблон агентского договора</p>

	Документы с продавцами. Предварительный договор. Агентский договор. Отчет агента. Доверенность. Правила заполнения договора. Работа с арендаторами. (1 час)	Подготовка практической работы по теме «Правовое закрепление отношений между участниками рынка». (2 часа)	(https://amulex.ru/docs/contracts/agency-contract/349.html). Изучить условия Договора оказания услуг при приобретении недвижимости. (4 часа)
--	---	--	--

Раздел 4. Подготовка и реализация сделок

Тема 1. Понятие и этапы сделок. (6 часов)	Сделка: понятие, особенности, порядок проведения. Этапы сделок. Планирование сделок. Расчет бюджета сделок. (1 час)	Задание. По выбранному сегменту прописать порядок совершения сделок, выделить этапы и их особенности. (3 часа).	Прописать результаты, которые должны быть достигнуты на каждом этапе сделок, и признаки завершения этапов. (2 часа)
Тема 2. Виды сделок. (5 часов)	Виды сделок. Свободная, альтернативная сделка. Сложная сделка. Сделки с долями. Сделки с несовершеннолетними. Формы сделок. Наследство. Сделки по ипотеке. (1 час)	Задание. Выявление сложностей в работе со сделками. Задание. Решение кейса с ипотекой. Задание. Выделить особенности сделок: дарение, наследование. (2 часа)	Изучить: Особенности сделок с несовершеннолетними и сделок с альтернативной продажей. Изучить обзор рынка ипотеки дом.рф/analytics/mortgage/ (2 часа)
Тема 3. Технологии	Государственная регистрация	Групповая работа, игра и обсуждение.	1) Составьте рекламное объявление по параметрам,

<p>я проведени я сделок. (7 часов)</p>	<p>сделок. Безопасность сделок. Сделки при расселении. Нотариальная сделка. Ценообразовани е и способы оценки жилой недвижимости. Планирование и расчет сделки. (1 час)</p>	<p>Классификация и работа с клиентом. Игра в парах “клиент- агент”. (2 часа)</p>	<p>представляя на онлайн- площадках однокомнатную квартиру. 2)На основе опроса знакомых об их опыте покупки или размена квартир сделайте анализ ситуаций и сложностей. 3)Выделить сложности при реализации сделок. 4)Пропишите алгоритм работы со сделкой по приобретению двухкомнатной квартиры через ипотеку. 5) Изучите и выпишите основные ошибки продавца. Статья «5 главных ошибок продавца недвижимости» https://zen.yandex.ru/media/vysotskyestate/5-glavnyh-oshibok-prodavca-nedvijimosti-610bf397eb3c7c1a3ac578f3 6)Сделайте анализ объявления о съеме и продаже жилья (из Telegram канала https://t.me/rieltor_top). Поиск по каналу по словам "продам", "сниму", "запрос на аренду", "запрос на покупку". (4 часа)</p>
<p>Тема 4. Взаиморас четы во время сделок. (7 часов)</p>	<p>Организация процесса расчетов. Виды взаиморасчетов. Ссуда, аккредитив, материнский капитал, государственны й жилищный сертификат. Банковская ячейка. Расчет</p>	<p>Задание. Сравнение разных способов расчетов. Подготовка практической работы по теме. Прописать алгоритм взаимозачетов между собственником- продавцом и покупателем, если последний берет 50% суммы квартиры в ипотеку, а</p>	<p>Решение кейса. Расчет расходов по сделке (помощь клиенту). Формула подсчетов. (4 часа)</p>

	наличными. Эскроу счета. (1 час)	собственнику важно получить предварительный залог. (2 часа)	
--	--	---	--

Раздел 5. Работа с покупателями

Тема 1. Портрет покупателя (7 часов)	Типы покупателей по теории продаж SABONE (Жозе Кроларома). Квалификация клиента: параметры сегментации. Мотивация покупателей Скрытые мотивы клиентов Поведение клиента в разных ситуациях. (1 час)	Составить по каждому сегменту рынка недвижимости портрет покупателя. Выделить параметры целевой аудитории, мотивацию. (2 часа)	1) Описать целевую аудиторию выбранного сегмента рынка недвижимости. Выделить параметры целевой аудитории. 2) Выписать параметры выделения целевой аудитории сегмента рынка. Статья «Особенности покупателя рынка загородной недвижимости» https://www.cian.ru/blogs-vujavleny-osnovnye-osobennosti-pokupatelja-zagorodnogo-zhilja-299590/ 3) Анализ мотивов покупателей. Статья «Распознать клиентов: чего хотят покупателя недвижимости» https://news.ners.ru/raspoznat-klienta-chego-hotyat-pokupateli-nedvizhimosti.html 4) Ошибки покупателя. Статья «5 ошибок покупателя недвижимости» https://zen.yandex.ru/media/vysotskyestate/5-oshibok-pokupatelia-nedvijimosti-6047394d44edc66681ada2db (4 часа)
---	---	---	---

<p>Тема 2. Технологии и продаж. (8 часов)</p>	<p>Продажи: основные понятия (в т.ч. лид, конверсия), этапы работы с клиентом. Технологии работы с покупателями Воронка продаж, повышение конверсии. Структура первичной консультации Цикл принятия решений о покупке CRM система. (1 час)</p>	<p>Задание. Выделить показатели эффективности работы агента. Задание. Описать минимум по 2 техники на каждом этапе работы с клиентом. (3 часа)</p>	<p>1) Пропишите алгоритм первичной работы с обратившимся к вам клиентом. Схема разговора при первом и второй созвоне. Страхи и убеждения клиента. 2) Анализ кейса на осмотр квартиры собственника для оценки ее состояния. Смоделируйте разговор во время первого созвона с продавцом. (4 часа)</p>
<p>Тема 3. Результативные переговоры (7 часов)</p>	<p>Правила ведения переговоров. Приемы налаживания доверия. Формирование потребностей по СПИН-технологии. Невербальное поведение Разбор ошибок. Виды обратной связи. Работа с обратной связью клиента. Алгоритм обработки возражений. Психология общения.</p>	<p>Решение практического кейса. Групповая работа и обсуждение. Работа в ролях "клиент-покупатель" и "собственник жилья". Ожидания каждой стороны относительно собственников. Решение практического кейса. Вопросы от клиента, который хотел бы приобрести загородный дом недалеко от крупного города. (2 часа)</p>	<p>Ситуация общения агента с клиентом на разных этапах сделки. Составить возможные вопросы от клиента, прописать ответы (минимум 15 ситуаций). (4 часа)</p>

	Убеждение и аргументация. Успех и ошибки агента. (1 час)		
Раздел 6. Личный бренд агента			
Тема 1. Стратегия развития в профессии (6 часов)	Стратегические цели агента. Выбор пути. Атрибуты бренда. Способы продвижения. Профессиональные базы и порталы. (1 час)	Групповая работа. Стратегия развития в профессии. Задание. Сравнение разных способов продвижения. Плюсы, минусы, сложности. (2 часа)	Изучить составляющие личного бренда. Варианты стратегии развития. (4 часа)
Тема 2. Маркетинг в работе агента (5 часов)	Анализ конкурентов. Формирование своей уникальности. Позиционирование агента. Уникальное торговое предложение и его формулы. Рекламное объявление об объекте недвижимости. Поиск клиентов: источники (каналы), особенности, практические примеры. (1 час)	Групповая работа. Маркетинг в работе агента. Задание. Подготовка презентации об объекте недвижимости. Задание. Выписать ошибки агентов при продаже недвижимости. Статья «Типичные ошибки продавцов недвижимости в рекламных объявлениях» https://zen.yandex.ru/media/vysotskyestate/tipichnye-oshibki-prodavcov-neredvizhimosti-v-reklamnyh-obiavleniiah-60daf8d7ace07679c9dc274a (2 часа)	Составить свое уникальное торговое предложение по деятельности в выбранном сегменте рынка. Задание. Подготовка рекламных материалов по объекту. Изучите объявление на бронирование квартир на площадке https://www.ozon.ru/category/neredvizhimost-36369/ Обратите внимание на описание рекламного объявления. Составьте в соответствии с этим стилем объявление на продажу однокомнатной квартиры на вторичном рынке в городе Казани. Работа оценивается по критериям: - выбран реальный жилой комплекс в городе - изучены особенности строения, планировок. - сформировано описание предложения от лица агентства. - в объявлении

			<p>приведены реалистичные данные об объекте.</p> <p>Выписать способы продвижения недвижимости онлайн. Статья «Все, что нужно знать о продвижении недвижимости онлайн» https://texterra.ru/blog/vse-chno-nuzhno-znat-o-prodvizhenii-nedvizhimosti-onlayn.html Выделить современные технологии при поиске, аренде и покупке жилья Дайджест дом.рф/upload/iblock/c69/c69d916e6cd5da29b237a88545e4a7d1.pdf (3 часа)</p>
<p>Тема 3. Работа в агентстве или самозанятый формат (5 часов)</p>	<p>Преимущества работы в агентстве. Влияние корпоративной культуры. Внутренние стандарты. Статус самозанятого. Обязанности самозанятого. (1 час)</p>	<p>Задание. Сравнительная таблица преимущества и сложности / недостатки при самостоятельной работе или работе в агентстве. (2 часа)</p>	<p>Сделать анализ двух агентств недвижимости. Составьте предварительное предложение про свою кандидатуру.</p> <p>Ознакомиться со статьей «Профессия без возраста: как стать агентом по недвижимости» https://realty.rbc.ru/news/5bb73a6c9a7947cc01e670c4</p> <p>Изучить алгоритм поиска агентств. Виды и отличия агентств Статья «Как найти агентство недвижимости в вашем городе». https://reestr.rgr.ru/clients/kak-vybrat-agentstvo-nedvizhimosti-v-vashem-gorode/</p> <p>Анализ, от чего зависит доход. Статья «Профессия – риелтор: сколько зарабатывают агенты по недвижимости»</p>

			https://realty.rbc.ru/news/5bbf278a9a7947f686e3b5d2 (3 часа)
Тема 4. Работа в формате индивидуального предпринимателя. (7 часов)	Статус ИП. Принципы работы и зоны ответственности. Особенности работы ИП. Учет доходов и расходов. Налоги ИП. (1 час)	Задание. Изучить проект закона «О риелторской деятельности в России». Выписать функции и границы ответственности риелтора. https://sro.su/component/content/article?id=232 Подготовка практической работы по теме «Влияние маркетинга и личного бренда в работе агента» (2 часа)	Выделить преимущества работы в формате ИП Изучить особенности рынка риелторских услуг Изучить особенности налогообложения ИП. Статья «Какие налоги платит ИП в 2021г?» https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/novosti/news/kakie-nalogi-platit-ip-v-2021-godu (4 часа)
Итоговая аттестация		Написанию итоговой работы и защита (4 часа)	

II. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ (организационно-педагогические)

Материально-технические условия реализации программы: Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия).

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя установочные интерактивные лекции, с обязательным использованием инструмента обратной связи, сочетающие в себе групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется платформа LMS Odin или Zoom. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы виртуальные доски и Google-сервисы.

Материалы для организации асинхронной работы представляются в виде комплекса материалов, практических заданий, дискуссий в чатах дисциплин, размещаемых в электронном образовательном курсе LMS Odin. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Методические рекомендации и пособия по изучению курса. Программа реализуется в формате онлайн обучения, с применением активных технологий обучения и общения с аудиторией в электронной среде. Обучение в очной части реализуется в виде лекционных и практических занятий.

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, кейсовые (ситуативные), индивидуальные методы обучения.

Содержание комплекта учебно-методических материалов.

По данной программе имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Odin. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробных установок и инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

УМК относится к категории ресурсов открытого доступа, сформированных на основе применения мультимедийных и сетевых технологий. Он может быть использован для освоения содержания учебного модуля по программе повышения квалификации «Агент по операциям с недвижимостью».

Данный курс предполагает следующие виды материалов, помогающие слушателю в обучении и достижении результата: список законодательных материалов (ссылки на Кодексы, Приказы, нормативно-правовые акты); статьи для более глубинного изучения темы; записи проведенных онлайн-занятий (лекций, практических занятий); шаблоны документов (договоров и т.д.); списки рекомендуемых вопросов при работе с участниками рынка недвижимости и иные узкоспециализированные материалы.

Литература:

Основная:

1. Айрапетян М.С. Антикризисная политика и экономические циклы: сравнительно-исторический анализ. URSS. 2021
2. Татьяна Касьяненко: Оценка недвижимого имущества. Учебник. Кнорус, 2021
3. Юлия Плетнева: Безопасные сделки с недвижимостью, Филинь, 2020
4. Галина Парусова. Секреты риелторского мастерства, Издательские решения, 2014
5. Манченко, Шабалин: Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтора. Часть 2 (особенная). Основные виды сделок с недвижимостью. Омега-Л, 2017
6. Татьяна Семенистая: Все о недвижимости. Дом, квартира, дача, земельный участок, 1000 Бестселлеров, 2018 г
7. Вадим Шабалин: Сам себе риэлтор. Как самостоятельно провести сделку с недвижимостью. Часть 1. Омега-Л, 2021

8. Та самая книга для девелопера. Исчерпывающее руководство по маркетингу и продажам недвижимости Манн, Иванов и Фербер, 2021 г.
9. Сделки с недвижимостью, учебник риэлтора, часть 1, Шабалин В.Г., Хромов А.А., 2014.

Документы:

1. Национальный стандарт РФ «Услуги агентов по продаже недвижимости. Требования по обеспечению услуг агентов по продаже недвижимости»
<https://docs.cntd.ru/document/1200105608>
1. Кодекс этики и служебного положения <https://docs.cntd.ru/document/1200105608>
2. Приказ Министерства труда Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по операциям с недвижимостью" Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2019 № 611н Официальный интернет-портал правовой информации
<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201911250031>
3. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии
<https://rosreestr.gov.ru/site/>
4. Национальный стандарт Российской гильдии риелторов
<https://grmonp.ru/about/natsionalnyj-standart/>
5. Основы жилищного законодательства Российской Федерации
6. Основы гражданского законодательства Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки
7. Основы налогового законодательства Российской Федерации в части налогообложения доходов физических и юридических лиц при сделках с недвижимым имуществом
8. Основы семейного законодательства Российской Федерации в части имущественных отношений супругов
9. Закон о защите прав потребителей
10. Закон "О государственной регистрации недвижимости"
11. Закон "Об ипотеке"

Дополнительная литература:

1. С.М.Нурыйахметова Государственное регулирование риелторской деятельности на рынке недвижимости <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-rieltorskoj-deyatelnosti-na-rynke-nedvizhimosti/viewer>
2. Раздел 6.2 «Профессиональные навыки агентов по продаже недвижимости» и Разделом 9 «Кодекс этики и служебного поведения» Национального стандарта РФ «Услуги агентов по продаже недвижимости. Требования по обеспечению услуг агентов по продаже недвижимости». Изучите (<https://docs.cntd.ru/document/1200105608>)
3. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов

- <https://www.economy.gov.ru/material/file/956cde638e96c25da7d978fe3424ad87/Prognosz.pdf>
4. Ежегодное исследование российского рынка недвижимости компанией PWC
<https://www.pwc.ru/ru/publications/etre/etre-2020.pdf>
 5. <https://amulex.ru/docs/contracts/agency-contract/349.html>
 6. <https://realty.rbc.ru/news/611b97ca9a7947317cef560f?from=newsfeed>
 7. Конференция «Рынок недвижимости 2021: точки развития»
https://www.youtube.com/watch?v=_f_4m0cSN3Q&t=11s

Электронные ресурсы:

1. Официальный сайт Правительства РФ <http://government.ru/rugovclassifier/17/events/>
2. Росреестр <https://reestr.rgr.ru/>
3. <https://realty.rbc.ru/>
4. <https://docs.cntd.ru/>
5. <https://www.cian.ru/>
6. Информационно-правовой портал <https://www.garant.ru/>
7. Правовая система <http://www.consultant.ru/>
8. <https://hh.ru/>
9. Национальный стандарт «Услуги брокерские на рынке недвижимости»
<https://grmonp.ru/about/natsionalnyj-standart/>
10. <https://realty.yandex.ru/journal/post/pokupka-kvartiry-chek-list-dlya-prosmotrov-kvartiry-i-proverki-dokumentov-chto-sprashivat-na-chto-smotret/>
11. <https://www.economy.gov.ru/material/file/956cde638e96c25da7d978fe3424ad87/Prognosz.pdf>
12. Приказ Министерства труда
<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201911250031>
13. <https://exspertrieltor.ru/>
14. Официальный интернет-портал правовой информации
<http://publication.pravo.gov.ru/>
15. Шаблоны договоров <https://www.cian.ru/stati-tipovye-dogovory-vse-shablony-306977/>
16. Telegram канал «ОГО_недвижимость» https://t.me/ogo_nedviga
17. Telegram канал «Честное риелторское» <https://t.me/chermac>
18. Информационный канал <https://zen.yandex.ru/vysotskyestate>
19. Telegram канал «Риелторы Москвы» https://t.me/rieltor_top
20. Ozon недвижимость <https://www.ozon.ru/category/nedvizhimost-36369/>
21. Публичная кадастровая карта РФ
<https://pkk.rosreestr.ru/#/search/65.64951699999888,122.73014399999792/4/@5w3tqxnс7>
22. Тенденции рынка недвижимости. Циан <https://www.cian.ru/blogs-tendentsiy-rynka>

III. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ МОДУЛЯ (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Для прохождения аттестации по модулю слушателю необходимо выполнить практические задания по каждому разделу. Форма контроля осуществляется с применением цифровых технологий. Выполнение заданий оценивается по шкале зачет/незачет.

Перечень практических заданий и контрольных вопросов:

- 1. Раздел 1. Введение в профессию и личность агента. Рынок недвижимости**
Подготовка практической работы по теме. Исследование образа агента в глазах покупателя. Провести опрос знакомых. Составить краткий отчет о "портрете" агента. Раскрыть темы: роль агента, ключевые действия, важные качества и ожидания со стороны к агенту.
- 2. Раздел 2. Объекты недвижимости и операции с ними**
Подготовка практической работы по теме. Анализ сегментов рынка. Изучить ключевые сегменты рынка. Выписать по каждому сегменту: стадии развития, влияющие факторы, тенденции, перспективы развития, объем рынка. Сделать сравнение объектов недвижимости в выбранном направлении рынка. Выделить необходимые параметры этих объектов.
- 3. Раздел 3. Правовые основы и юридическая грамотность в деятельности агента**
Выписать особенности процесса переуступки прав при покупке квартиры в новостройке.
- 4. Раздел 4. Подготовка и реализации сделок**
Прописать алгоритм взаимозачетов между собственником-продавцом и покупателем, если последний берет 50% суммы квартиры в ипотеку, а собственнику важно получить предварительный залог.
- 5. Раздел 5. Работа с покупателями**
Подготовка практической работы по теме. Ситуация общения агента с клиентом на разных этапах сделки. Составить возможные вопросы от клиента, прописать ответы (минимум 15 ситуаций).
- 6. Раздел 6. Личный бренд агента**
Подготовка практической работы по теме «Влияние маркетинга и личного бренда в работе агента».

Перечень контрольных вопросов:

1. Какие основные законодательные акты регулируют деятельность агента?
2. По каким принципам осуществляет деятельность агент?
3. Какие существуют участники рынка недвижимости? Кратко опишите их функции.
4. Какой основной алгоритм работы с клиентом-покупателем недвижимости.
5. На что важно обращать внимание при работе с собственником жилья, в том числе при осмотре недвижимости?
6. Что влияет на эффективность переговоров с покупателем жилья?
7. В чем преимущества работы в агентстве недвижимости?

