



Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Санкт-Петербургская современная академия»

198217, Санкт-Петербург, ул. Танкиста Хрустицкого, д. 94
Тел. +7(812)676-77-08 Сот. +7(911)926-18-88 Email. sov.a-info@yandex.ru
www.spbsacad.ru

Дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки:

«РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

(252 академических часа)

Форма обучения: очная, очно-заочная, с применением дистанционных технологий

Возможно проведение мероприятия в корпоративном, индивидуальном формате, в форме вебинара.

Стоимость обучения: 40 000 р.

Для кого предназначена данная программа:

- Руководители, специалисты, работники компаний, агенты, ведущие профессиональную деятельность в сфере оказания комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них.
- Лица, желающие работать на должности: руководитель агентства недвижимости, руководитель подразделения по реализации прав на недвижимость, эксперт по недвижимости, специалист по недвижимости, агент по аренде недвижимости, агент по недвижимости, помощник эксперта по недвижимости, менеджер по продаже недвижимости.

Требования к образованию:

Среднее профессиональное или высшее.

Документ, выдаваемый по окончании обучения:

Диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

Цель программы:

Получение диплома установленного образца, диплом предоставляет право на ведение профессиональной деятельности в сфере оказания комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них, в соответствие квалификации «Специалист по операциям с недвижимостью».

Нормативно-правовые основания разработки программы составляют:

- Постановление Правительства РФ от 23.11.1996 г. № 1407 "Об утверждении Положения о лицензировании риэлтерской деятельности".
- Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ от 10.09.2019 г. № 611н об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью».
- Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих.
- Федеральный закон №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
- Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

Тема 1. Основы риэлторской деятельности

- Понятие и основы риэлторской деятельности.
- Понятие, виды и форма сделок: купля-продажа, мена, дарение, рента, отчуждение жилого дома (квартиры) с условием пожизненного содержания, имущественный наем (аренда), наследование, приватизация.
- Алгоритм действий риэлторской организации, осуществляющей посредничество при заключении сделок с недвижимостью после заключения договора с заказчиком.
- Характеристика рынка риэлторских услуг. Участники торгов. Особенности взаимоотношений с клиентами.
- Текущее состояние риэлторской деятельности, цели, задачи, перспективы развития. Информационное обеспечение риэлторской деятельности.

- Информационные и консультационные услуги на рынке недвижимости.

Тема 2. Правовые основы риэлторской деятельности

- Основные нормативно-правовые акты по регулированию рынка недвижимости и риэлторской деятельности.
- Понятия права собственности. Формы собственности. Субъекты права собственности. Объекты права собственности. Право собственности и иные вещные права на землю.
- Уполномоченный государственный орган в области риэлторской деятельности и его функции.
- Государственная регистрация сделок с недвижимым имуществом.
- Подготовка запросов и взаимодействие с государственными органами и иными организациями, обязанными предоставлять информацию риэлтору в соответствии с законом.
- Описание документов, используемых при заключении сделок на торгах.
- Правила оформления документов.
- Анализ типичных ошибок при заполнении документов.
- Документы, подтверждающие исполнение договора на оказание риэлторских услуг.

Тема 3. Анализ рынка недвижимости

- Ведение баз данных о реализуемых объектах недвижимости и арендодателях.
- Услуги и виды риэлторских фирм.
- Формирование портфеля объектов недвижимости для покупателя.
- Исследование конъюнктуры рынка недвижимости.
- Осуществление рекомендаций по выбору сторон в сделке.
- Информационные технологии на рынке недвижимости.

Тема 4. Операции на рынке недвижимости

- Организация торгов объектами недвижимости и правами на них.
- Способы приобретения жилья.
- Посредничество при заключении сделок с объектами недвижимости.

- Основные виды операций с недвижимостью: дарение, аренда, обмен, купля-продажа, наследование, ипотека, приватизация.
- Другие виды операций: хозяйственное ведение и оперативное управление – владение, пользование и распоряжение государственным или муниципальным имуществом, траст (доверительное управление, лизинг, залог, страхование).
- Ложные сделки с недвижимостью. Сделки, предметом договора которых выступает предварительная (частичная или полная) оплата создаваемого объекта недвижимости: купля-продажа строящегося жилья, подряд на строительство объекта, купля-продажа неиндивидуализированного участка земли, кредитование застройщика.

Тема 5. Оценка имущества и недвижимости

- Правовое обеспечение формирования, обращения и оценки стоимости имущества.
- Основы оценки стоимости имущества. Математические методы в оценке. Оценка затрат на воспроизводство/возмещение. Оценка общего накопленного износа.
- Инструменты сравнительного подхода. Виды поправок, методы их расчета и внесения.
- Пример оценки с использованием метода сравнения продаж.
- Оценка стоимости недвижимости доходным подходом. Метод дисконтированных денежных потоков. Метод капитализации дохода. Использование методов доходного подхода на примерах.
- Требования к отчетам об оценке. Федеральные стандарты оценки.
- Контроль и экспертиза отчетов.
- Международные стандартные оценки.

Тема 6. Экономика недвижимости

- Теоретические основы экономики недвижимости.
- Теоретические положения методов оценки объектов недвижимости.
- Доходный, сравнительный и затратный подходы к оценке объектов недвижимости.
- Оценка рыночной стоимости земельного участка.

- Оценка рискованности операций с объектами недвижимости.
- Налогообложение объектов недвижимости.

Тема 7. Определения стоимости недвижимости и имущества. Оформление прав собственности

- Основы оценки стоимости недвижимости.
- Особенности недвижимости как объекта оценки.
- Виды стоимости.
- Принципы стоимостной оценки недвижимости.
- Сегментация рынка недвижимости для целей оценки.
- Анализ рынка.
- Оценка стоимости недвижимости затратным подходом.
- Оценка стоимости недвижимости (жилой, офисной, торговой, производственно-складской) сравнительным подходом.

Тема 8. Микроэкономика

- Выбор в условиях неопределенности. Модель принятия решений в условиях неопределенности.
- Отношение к риску. Денежный эквивалент и премия за риск. Коэффициенты несклонности к риску.
- Выбор потребителя в условиях неопределенности.
- Задача выбора оптимальной страховки. Сравнительная статика поведения в условиях риска. Контингентные блага.
- Теория поведения производителя. Минимизация издержек. Максимизация прибыли и предложение конкурентной фирмы.
- Частное равновесие на совершенно конкурентном рынке. Рыночный спрос.
- Построение кривой рыночного спроса, анализ благосостояния на основе кривой рыночного спроса (от излишка потребителя к излишку потребителей).
- Предложение конкурентной отрасли и частичное равновесие. Частичное конкурентное равновесие и оптимальность.

- Парето-оптимальность и общественный излишек, оптимальность конкурентного равновесия.
- Рынок труда. Кривая рыночного спроса на труд, равновесие на конкурентном рынке труда. Анализ последствий введения минимальной заработной платы.
- Теория поведения потребителя. Предпочтения потребителей. Полезность. Бюджетное ограничение. Выбор потребителя. Функции спроса. Сравнительная статика. Реакция спроса на изменение дохода.
- Альтернативный подход к моделированию потребительского выбора: выявленные предпочтения. Измерение выигрыша потребителя. Поведение потребителя при наличии натурального дохода.

Тема 9. Порядок организации и ведения переговоров

- Подготовка переговоров. Выбор средств ведения переговоров. Установление контакта между сторонами. Сбор и анализ необходимой для переговоров информации. Разработка плана переговоров. Формирование атмосферы взаимного доверия.
- Процесс переговоров. Начало переговорного процесса. Выявление спорных вопросов и формулировка повестки дня. Раскрытие глубинных интересов сторон. Разработка вариантов предложений для договоренности.
- Достижение согласия. Выявление вариантов для соглашения. Окончательное обсуждение вариантов решений. Достижение формального согласия.

Тема 10. Психология общения

- Успешная деловая коммуникация. Эффективные деловые коммуникации.
- Стресс-менеджмент как инновационная технология оптимизации деятельности.
- Психологические методы скрытого воздействия и манипулирования в общении. Спорные виды влияния и противостояние влиянию. Цивилизованное противостояние нападению и манипуляции.
- Морально-этическая база риэлтора в предотвращении синдрома «выгорания».
- Методы формирования благоприятного психологического климата при сделках с недвижимостью.

Тема 11. Товар и ценообразование

- Ценообразование в строительстве.

- Оценка стоимости земли.
- Оценка объектов культурного наследия.

Итоговая аттестация – экзамен в форме итогового тестирования.