



Цель учебного курса: Повышение квалификации специалистов по недвижимости – агентов, освоение общих принципов и основных норм и правил, регулирующих оборот недвижимого имущества, повышение правовой культуры и правового сознания специалиста по недвижимости.

Задачи учебного курса:

- формирование профессиональных навыков и компетенции профессиональных участников рынка недвижимости; развитие навыков сотрудничества в различных профессиональных ситуациях, умения бесконфликтного решения профессиональных задач и нахождения выходов из спорных ситуаций;
- формирование умения планировать, контролировать и оценивать совершаемые профессиональные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации; определять наиболее эффективные способы достижения результата;
- развитие навыков активного использования современных информационных и коммуникационных технологий для решения профессиональных задач;
- освоение основных профессиональных знаний и навыков (умений), обеспечивающих возможность высококачественного выполнения работ и оказания потребителям услуг, предусмотренных Основным стандартом РГР.

В результате изучения данного курса слушатель будет знать:

- а) ситуацию на рынке недвижимости, правила и особенности совершения сделок с объектами недвижимости в Пермском крае;
- б) технологии и психологию работы агента;
- в) юридические аспекты сделок с недвижимостью и риэлторской деятельности;

В результате изучения данного курса слушатель будет уметь:

- а) презентовать объект недвижимости и услуги; корректно вести переговоры на встрече или по телефону
- б) использовать современные информационные и коммуникационные технологии, квалифицированной работы с компьютерными базами данных и иными источниками необходимой информации;
- в) квалифицированно определить и аргументированно обосновать цену типовых объектов недвижимости с учетом факторов, влияющих на цену и ликвидность;
- г) провести профессиональный показ объектов недвижимости;
- д) собрать и подготовить стандартный пакет документов, необходимых для проведения сделок с объектами недвижимости основных типов.

Содержание программы:

1. Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке. Кодекс этики РГР.
2. Планирование и организация работы риэлтора.
3. Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения клиентов.
4. Презентация объекта, услуги, компании, специалиста.
5. Этапы профессионального обслуживания клиентов.
6. Специфика операций с отдельными видами объектов недвижимости. Коммерческая недвижимость, новостройки, земельные участки и др.
7. Специфика и технология ипотечных сделок. Взаимодействие с банками.
8. Физические лица как субъекты гражданских прав: особенности проверки документов, устанавливающих личность, признание гражданина безвестно отсутствующим, объявление гражданина умершим, правоспособность и дееспособность гражданина.
9. Опекунство и попечительство.
10. Собственность и иные вещные права: содержание и субъекты права собственности, основания приобретения и прекращения права собственности.
11. Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки. Недействительность сделок.
12. Отдельные виды договоров отчуждения недвижимого имущества.
13. Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения.
14. Наследственное право.
13. Удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость.
14. Налогообложение в недвижимости для физических и юридических лиц.
16. Ценообразование. Факторы, влияющие на спрос и предложение в регионе