

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ
ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА НЕДВИЖИМОСТИ И БИЗНЕСА

УТВЕРЖДАЮ
Директор
ЧОУ ДПО МШНнБ

_____ **Е.Г.Максимча**

12 января 2022 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«СПЕЦИАЛИСТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ - БРОКЕР»

ПЕРМЬ, 2022

Образовательная программа составлена с учетом требований следующих нормативно-правовых актов:

- Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ, Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (глава 2 ст. 11, глава 9 ст. 73, 74; глава 10 ст. 76).

- Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. N 23 "О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов".

- Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. N 148н "Об утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов".

- Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

- Приказ Минобрнауки России от 2 июля 2013 г. N 513 "Об утверждении перечня профессий рабочих и должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение".

- Письмо Минобрнауки России от 10.04.2014 N 06-381 "О направлении методических рекомендаций" (вместе с "Методическими рекомендациями по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ")

- Приказ Минобрнауки России от 23.08.2017 N 816 "Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ" (Зарегистрировано в Минюсте России 18.09.2017 N 48226).

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель и задачи реализации программы.

Целью реализации программы дополнительного профессионального образования является совершенствование и получение новых компетенций Брокера по недвижимости, необходимых для профессиональной деятельности и повышение профессионального уровня, в соответствии с Профессиональным стандартом «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 года N 611н, повышение правовой культуры и правового сознания специалиста по недвижимости, изучение принципов и основных норм и правил, регулирующих оборот недвижимого имущества, повышение правовой культуры и правового сознания специалиста по недвижимости.

Задачи:

- 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;
- осознание социальной роли специалиста по недвижимости и своей профессиональной принадлежности, формирование основ профессиональной идентичности, развитие чувства гордости за свою деятельность и понимания социальной ответственности перед потребителями;
- формирование уважительного отношения к иному мнению, профессиональным навыкам и компетенциям других профессиональных участников рынка недвижимости;

- овладение навыками адаптации и совершенствования профессиональных знаний в условиях динамичного изменения и развития рынка недвижимости;
- развитие способности принимать и сохранять цели и задачи профессиональной деятельности, находить наилучшие методы ее осуществления, соответствующие требованиям законодательства Российской Федерации, Основного стандарта и Кодекса этики РГР;
- формирование умения планировать, контролировать и оценивать совершаемые профессиональные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации; определять наиболее эффективные способы достижения результата;
- формирование умения понимать причины успеха/неуспеха профессиональной деятельности и способности конструктивно действовать даже в ситуациях неуспеха;
- освоение основных профессиональных знаний и навыков (умений), обеспечивающих возможность высококачественного выполнения работ и оказания потребителям услуг, предусмотренных Основным стандартом.

1.2. Планируемые результаты обучения

Слушатель, освоивший программу, должен обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя:

- умение использовать нормативные правовые документы в своей деятельности;
- способность логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь;
- готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе;
- способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность;
- способность организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;
- способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

знать:

- действующие нормативно-правовые акты в сфере риэлтерской деятельности;
- юридические аспекты сделок с недвижимостью и риэлторской деятельности требования, предъявляемые к риэлторской деятельности законодательством РФ и Основным стандартом;
- ситуацию на рынке недвижимости, правила и особенности совершения сделок с объектами недвижимости в Пермском крае;
- технологии оказания услуг представителям основных групп потребителей, предусмотренных Основным стандартом;
- технологии и психологию работы агента и брокера;
- юридические аспекты сделок с недвижимостью и риэлторской деятельности;
- пределы собственных полномочий и компетенции в соответствии с Основным стандартом;
- налогообложение объектов недвижимости и сделок с ними;
- основные требования, предъявляемых к сделкам с объектами недвижимости ипотечными банками, органами опеки и попечительства, организациями, осуществляющими выдачу гражданам жилищных субсидий и/или финансирование сделок, оплата которых осуществляется с использованием жилищных сертификатов и т.п., а также – процедур, обеспечивающих выполнение данных требований;
- процедур организации и проведения сделок с объектами недвижимости, включая процедуры взаиморасчетов, а также процедуры государственной регистрации сделок;

- обычаи и специфические особенности делового оборота, сложившиеся на рынке недвижимости Пермского края.

уметь:

- а) презентовать объект недвижимости и брокерские услуги;
- б) корректно вести переговоры;
- в) использовать современные информационные и коммуникационные технологии, квалифицированной работы с компьютерными базами данных и иными источниками необходимой информации;
- г) квалифицированно определить и аргументированно обосновать цену типовых объектов недвижимости с учетом факторов, влияющих на цену и ликвидность;
- д) провести показ объектов недвижимости;
- е) собрать и подготовить стандартный пакет документов, необходимых для проведения сделок с объектами недвижимости основных типов;
- ж) профессионально работать с клиентами:
 - ведение активных продаж, активного поиска потенциальных клиентов;
 - установление контакта с незнакомыми людьми;
 - владение техникой активного слушания, умения задавать вопросы различных типов;
 - выявление потребностей клиентов и оказания клиентам помощи в их формулировании;
 - владение инициативой при переговорах;
 - ведение торга, аргументированного отстаивания интересов клиента;
 - бесконфликтная работа с возражениями клиентов и контрагентов;
 - поддержание регулярных контактов с ранее обслуженными клиентами;
- з) профессионально работать с информацией:
 - нахождение и качественное предоставление необходимой информации об объектах;
 - организация маркетингового продвижения объектов на рынке;
 - нахождение и использование необходимой информации юридического и технологического характера;
- и) профессионально работать с документами:
 - квалифицированно анализировать, готовить и комплектовать пакеты документов, необходимых для проведения сделок с основными типами объектов недвижимости;
 - анализировать договоры, определять основные условия, подлежащие включению в договоры.

владеть:

- управлять процессом работы.
- презентовать объект недвижимости и услуги;
- собрать и подготовить стандартный пакет документов, необходимых для проведения сделок с объектами недвижимости основных типов

Обеспечение владения основными экономическими методами и моделями, умения использовать экономические знания в профессиональной деятельности, экономически грамотно формулировать различные практические задачи и получать их решения, обрабатывать информацию и выявлять закономерности, конкретизирует и расширяет знания в области экономики недвижимости.

1.3. Категория слушателей

К освоению дополнительных профессиональных программ повышения квалификации допускаются лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.4. Трудоемкость обучения

Минимально допустимый срок освоения программ повышения квалификации 150 часов, включает 140 аудиторных и 10 часов самостоятельной работы слушателя, практики

и 4 часов - контроль качества освоения слушателем программы.

1.5. Форма обучения

К формам обучения относятся: очная, очно-заочная, дистанционная.

1.6. Информационное обеспечение образовательного процесса

Обучающиеся по программе обеспечиваются доступом к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам, что позволяет в полной мере обеспечить реализацию программы.

1.7. Библиотечно-информационное обеспечение учебного процесса

Для слушателей по программе дополнительного профессионального образования организован доступ к полнотекстовым ресурсам электронно-библиотечной системы – электронной библиотеке с возможностью неограниченного доступа к изданиям по юридическим дисциплинам, общественным и гуманитарным наукам.

1.8. Информационно-справочные и поисковые системы

Для подготовки обучающихся к занятиям оборудован учебный на 12 мест с возможностью бесплатного выхода в сеть Интернет. Установлены компьютеры с возможностью доступа к информационно-правовым системам «КонсультантПлюс» и «Гарант».

Содержание программы:

Тема 1. Вводный блок: история, структура, цели и принципы деятельности РГР

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

Тема 2. Технологический блок.

- 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
- 2.6. Специфика операций с отдельными видами объектов недвижимости.
- 2.7. Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования.
- 2.8. Выполнение обязательных требований государства: Росфинмониторинг и защита персональных данных.

Тема 3. Специфика и технология ипотечных сделок.

- 3.1. Специфика и технология ипотечных сделок.
- 3.2. Взаимодействие сертифицированных агентств недвижимости со стратегическим партнером РГР – Сбербанком РФ.
- 3.3. Взаимодействие с иными кредитными организациями.

Тема 4. Правовое регулирование и юридическое обеспечение сделок с недвижимым имуществом.

- 4.1. Физические лица как субъекты гражданских прав: документы, удостоверяющие личность, особенности проверки документов, устанавливающих личность продавца, покупателя, признание гражданина безвестно отсутствующим, объявление гражданина умершим, правоспособность и дееспособность гражданина.
- 4.2. Совершение сделок с недвижимостью гражданами с ограниченной дееспособностью. Операции с недвижимостью, принадлежащей недееспособным гражданам, дееспособность несовершеннолетних.
- 4.3. Опекунство и попечительство.
- 4.4. Юридические лица: правоспособность, документы, представители, особенности совершения сделок и расчетов. Лизинговые операции.
- 4.5. Собственность и иные вещные права: содержание и субъекты права собственности, основания приобретения и прекращения права собственности. Понятие, основания возникновения и режимы общей собственности.
- 4.6. Обязательства и способы их обеспечения.
- 4.7. Сделки: понятие, договоры и односторонние сделки.
- 4.8. Недействительность сделок.
- 4.9. Отдельные виды договоров отчуждения недвижимого имущества.
- 4.10. Представительство по доверенности: порядок выдачи, объем передаваемых прав, срок действия, порядок прекращения.
- 4.11. Наследственное право.
- 4.12. Учет, удостоверение сделок и государственная регистрация прав на недвижимость.
- 4.13. Налогообложение в недвижимости для физических и юридических лиц.

Тема 5. Маркетинг организации.

- 5.1. Внешний, внутренний маркетинг компаний. Рынок услуг. Идея, имя, бренд. Привлечение и удержание клиента. Стратегия поведения компании на рынке
- 5.2. Трудовые правоотношения
- 5.3. Ключевые навыки руководителя
- 5.4. Аналитика рынка. Использование аналитики в работе современного специалиста по недвижимости.

Тема 6. Менеджмент организации и Управление персоналом

- 6.1. Найм персонала. Обучение. Наставничество. Система материальной и нематериальной мотивации.
- 6.2. Ключевые навыки руководителя.
- 6.3. Налогообложение индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.
- 6.4. Синдром эмоционального выгорания в профессии риэлтора. Психологическая разгрузка риэлтора.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Конституция РФ,
2. Гражданский кодекс РФ (ч. 1,2,3), 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
3. Жилищный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
4. Семейный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
5. Земельный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект

6. Федеральный закон "О государственной регистрации недвижимости" от 13.07.2015 N218-ФЗ
7. Федеральный закон от 16 июля 1998 года N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)"
8. Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»
9. Закон РФ «О персональных данных» от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ.
10. Гражданское право под ред. Алексеева С.С., 2012 г. Изд-во: М.: Норма, Инфа-М.
11. Гришаев, С.П. «Гражданское право», 2015 г.; Изд-во: М.: Норма
12. Тропская, С.С. «Правовой статус налогоплательщика – физического лица» 2009 г.; Изд-во: М.: Московский Университет.
13. Лепехин, И.А. «Кредитование жилищного строительства, обеспеченное ипотекой: теоретические вопросы правового регулирования», 2012г.;Изд-во: М.:Юрлитинформ.
14. Беспалов, Ю.Ф., Якушев П.А., «Гражданское право в схемах. Учебное пособие», 2013г.; Изд-во: М.: Проспект.
15. Батманов, И.Л. «Семейное право в схемах», 2014 г.; Изд-во: М.: Проспект.
16. Шестакова Н.Д. «Недействительность сделок» 2013 г.; Изд-во: СПб: Юридический центр Пресс.
17. Кочои, С.М., «Преступление против собственности», 2014 г.; Изд-во: М.: Проспект.
18. Парусова Г.В., «Профессия риэлтор: 48 шагов к успеху», 2015 г.; Изд-во: Ростов-на-Дону; Феникс.
19. Гущина, Е.О., «Сделки с жилыми помещениями. Практическое пособие», 2009 г., Изд-во: М.: Научная книга.
20. Управление рисками в недвижимости; Проспект; Москва, 2012.
21. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)"; Омега-Л - Москва, 2015.
22. В. А, Горемыкин Экономика недвижимости; Юрайт - Москва, 2012.

7. Список рекомендуемой литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (ч. 1,2,3),
2. Жилищный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
3. Семейный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
4. Земельный кодекс РФ; 2015 г.; Изд-во: М.: Проспект
5. Федеральный закон "О государственной регистрации недвижимости" от 13.07.2015 N218-ФЗ
6. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)"; Омега-Л - Москва, 2015
7. Гришаев, С.П. «Гражданское право», 2015 г.; Изд-во: М.: Норма
8. Тропская, С.С. «Правовой статус налогоплательщика – физического лица» 2009 г.; Изд-во: М.: Московский Университет.
9. Лепехин, И.А. «Кредитование жилищного строительства, обеспеченное ипотекой: теоретические вопросы правового регулирования», 2012г.;Изд-во: М.:Юрлитинформ.
10. Шестакова Н.Д. «Недействительность сделок» 2013 г.; Изд-во: СПб: Юридический центр Пресс.

11. Гущина, Е.О., «Сделки с жилыми помещениями. Практическое пособие», 2009 г., Изд-во: М.: Научная книга.

Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Образовательная деятельность ведется на третьем этаже шестиэтажного офисного здания. Фактический адрес: 614010, город Пермь, улица Героев Хасана, дом 7а, оф. 325/1. В помещении Международной школы недвижимости общей площадью 52,1 кв.м. имеется 3 помещения: для проведения занятий – 36,3 кв.м, кабинет администрации и методиста - 9,7 кв.м и приемная с гардеробом – 6,1 кв.м. В здании имеются: столовая, два буфета, туалеты.

Все помещения соответствуют требованиям Санитарно-эпидемиологического режима и правилам пожарной безопасности.

Для успешного осуществления образовательного процесса в МШН созданы материально-технические условия:

- помещения оснащены столами и стульями и др. мебелью в соответствии с СанПиН.
- в помещении имеется технологическое оборудование и технические средства обучения: компьютеры, проектор, ксерокс, сканер и т.д.

