

УТВЕРЖДЕН
приказом Министерства
труда и социальной защиты
Российской Федерации
от «....» г. №

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Агент по недвижимости

--

Регистрационный
номер

Содержание

I. Общие сведения	1
II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)	2
III. Характеристика обобщенных трудовых функций	4
3.1. Обобщенная трудовая функция «Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой недвижимости»	4
3.2. Обобщенная трудовая функция «Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них в сегментах рынка недвижимости: долевого строительства, коммерческой, зарубежной недвижимости, земельных участков и возведенных на них объектов недвижимости»	16
3.3. Обобщенная трудовая функция «Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с использованием различных финансовых инструментов»	27
IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта	32

I. Общие сведения

Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них

(наименование вида профессиональной деятельности)

--

Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Организовывать и контролировать процессы подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них

Группа занятий:

--	--	--	--

(код ОКЗ¹)

(наименование)

(код ОКЗ)

(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

--	--

(код ОКВЭД²)

(наименование вида экономической деятельности)

II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
код	наименование	уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
А	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой недвижимости	5	Формирование информационной базы потенциальных клиентов	A/01.5	5
			Формирование информационной базы различных типов и видов объектов недвижимости, предлагаемых к продаже либо в найм/аренду	A/02.5	5
			Формирование предложений для клиентов, согласование вариантов и предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами	A/03.5	5
			Организация подготовки пакета документов и совершения клиентами сделок с объектами жилой недвижимости и правами на них	A/04.5	5
			Оформление договоров и документов, фиксирующих исполнение договорных обязательств, организация их согласования и подписания сторонами	A/05.5	5
			Организация разработки и разработка рекламных мероприятий по продвижению услуг (работ) и объектов недвижимости, осуществление и контроль реализации мероприятий	A/06.5	5
			Планирование, организация и контроль своей профессиональной деятельности и развития	A/07.5	5
			Разработка служебной корреспонденции, информационно-справочной и отчетной документации в пределах своих полномочий	A/08.5	5
В	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами	6	Организация процесса подготовки, совершения и завершения сделок с объектами долевого строительства, в том числе в виде паевого участия, в строящихся объектах недвижимости и правами на них	В/01.6	6

	недвижимости и правами на них в сегментах рынка недвижимости: долевого строительства, коммерческой, зарубежной недвижимости, земельных участков и возведенных на них объектов недвижимости		Организация процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами коммерческой недвижимости и правами на них	В/02.6	6
			Организация процессов подготовки, совершения и завершения сделок с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них	В/03.6	6
			Формирование информационной базы партнеров на рынке зарубежной недвижимости и организация взаимодействия клиентов с ними	В/04.6	6
С	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок на рынке недвижимости с использованием различных финансовых инструментов		Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок на рынке недвижимости с использованием кредитных средств	С/01.6	6
			Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок на рынке недвижимости с использованием субсидий и прочих программ финансовой поддержки покупателей	С/02.6	6

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой недвижимости	Код	A	Уровень квалификации	5
--------------	---	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий	Агент по недвижимости Специалист по недвижимости
--	---

Требования к образованию и обучению	Среднее профессиональное образование Профессиональное обучение в области риэлторских услуг Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки
Требования к опыту практической работы	Опыт работы стажером в должности агента по недвижимости не менее 6 месяцев
Особые условия допуска к работе	Отсутствие непогашенной судимости
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ		
ЕКС ³		
ОКПДТР ⁴		
ОКСО ⁵		

3.1.1. Трудовая функция

Наименование	Формирование информационной базы потенциальных клиентов	Код	A/01.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Сбор информации о потенциальных клиентах и оформление заявок клиентов
	Консультирование клиентов по объектам рынка недвижимости, услугам агентства и партнерам смежных сфер деятельности
	Регистрация и актуализация информации о клиентах в базах
Необходимые умения	Определять источники и способы получения данных для формирования баз
	Устанавливать соответствие клиента определенной целевой группе
	Определять потребности клиентов
	Оценивать возможности удовлетворения потребности клиентов
	Определять информацию для оформления заявок
	Определять информацию для предоставления клиентам с учетом их потребностей
	Оценивать ресурсные возможности агентства по удовлетворению потребностей клиентов
	Выбирать способы предоставления информации клиентам с учетом конкретных ситуаций, психологических типов клиентов и особенности их поведения
	Определять эффективные способы и приемы бесконфликтного межличностного общения
	Выбирать информацию для внесения в базу в соответствии с требованиями агентства и программного обеспечения
	Определять необходимость внесения изменений в базы и ее актуализации
Необходимые знания	Оценивать правильность внесения данных в базы
	Виды (классификация) целевых групп клиентов
	Виды информации о потенциальных клиентах
	Методы сбора информации
	Источники поиска и получения информации
	Порядок оформления заявок
	Состояние рынка недвижимости, динамика его развития
	Виды риэлтерских услуг, оказываемых на рынке недвижимости
	Конкурентные преимущества агента, агентства и его услуг
Способы предоставления клиенту информации об агентстве и агенте	
Виды ресурсов, необходимые агентству для оказания риэлтерских услуг	

	Психологические типы личностей и особенности их поведения
	Технологии (способы и приемы) межличностного общения
	Стрессы и стрессоустойчивость
	Виды и типы конфликтов и конфликтных ситуаций и способы их предупреждения и регулирования
	Правила работы в специализированных компьютерных программах
	Порядок внесения данных в информационные базы, их сохранения и обновления
	Требования агентства к актуальности информации баз
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, внимательность, стрессоустойчивость

3.1.2. Трудовая функция

Наименование	Формирование информационной базы объектов недвижимости, предлагаемых к продаже либо в найм/аренду	Код	A/02.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
Происхождение трудовой функции	Оригинал <input checked="" type="checkbox"/>	Заимствовано из оригинала		Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Осуществление сбора документированных данных об объектах недвижимости, предлагаемых к продаже либо в найм/аренду.				
	Организация первичного осмотра объектов недвижимости, предлагаемых к продаже либо в найм/аренду				
	Регистрация и актуализация информации об объектах недвижимости в базах				
Необходимые умения	Определять типы и виды объектов недвижимости по их характеристикам				
	Определять и оценивать источники и способы получения информации для формирования баз				
	Определять и оценивать условия для первичного осмотра и фотографирования объектов недвижимости				
	Выбирать ракурс и определять объекты фото- и видеосъемки для фиксации информации об объектах недвижимости и рекламных целей				
	Определять последовательность действий по использованию различных фото- и видеотехники, мобильных устройств				
	Оценивать качество фотографий для целей рекламирования объекта недвижимости.				
	Определять информацию для внесения в базы в соответствии с требованиями агентства				
	Оценивать правильность внесения данных в базы				
Определять необходимость внесения изменений в базу и ее актуализации.					

Необходимые знания	Классификация объектов недвижимости и критерии отнесения объектов к различным типам и видам недвижимости.
	Особенности и характеристики различных типов и видов недвижимости
	Источники информации о различных объектах недвижимости, особенности и методы ее поиска и сбора
	Порядок проведения первичного осмотра объекта недвижимости и выявления его индивидуально-определенных признаков
	Порядок организации уборки помещений
	Оптимальные условия для осмотра и фото- (видеосъемки) объектов недвижимости
	Правила пользования фото- и видеотехникой, фото- и видео-приложениями мобильных устройств
	Структура базы объектов недвижимости
	Порядок внесения данных и сведений об объектах недвижимости в базу, их сохранения и обновления
	Виды оргтехники и компьютерного оборудования и правила его использования
	Правила работы в специализированных программах
Требования агентства к актуальности информации в базе	
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, внимательность

3.1.3. Трудовая функция

Наименование	Формирование предложений для клиентов, согласование вариантов и предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами	Код	A/03.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Организация взаимодействия с клиентами и контрагентами по сбору информации об их потребностях и возможностях
	Обработка информации об объектах недвижимости, полученной из различных источников, и формирование вариантов предложений для покупателей, нанимателей/арендаторов
	Организация показов (осмотров) объектов недвижимости взаимодействия с контрагентами и клиентами по характеристикам объектов и условиям сделок
	Согласование с клиентами предложений на приобретение либо найм/аренду объекта недвижимости
	Согласование предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами.

Необходимые умения	Определять источники информации об объектах недвижимости
	Систематизировать и анализировать информацию об объектах недвижимости и сопоставлять её с потребностями и возможностями клиента
	Выбирать объекты недвижимости согласно потребностям клиента
	Определять оптимальный способ предоставления клиенту вариантов предложений
	Определять способы и последовательность действий по организации показа (осмотров) объектов недвижимости
	Определять факторы выгодного восприятия объекта недвижимости
	Определять оптимальные условия приобретения, найма/аренды выбранного клиентом объекта недвижимости
	Определять имущество, передаваемое с объектом недвижимости
	Определять последовательность действий по согласованию условий сделки и корректировать процесс согласования
Необходимые знания	Виды информации об объектах недвижимости, источники и способы ее поиска
	Методы анализа объектов недвижимости различных типов и видов
	Технические характеристики объектов недвижимости различных типов и видов
	Порядок ценообразования на объекты недвижимости
	Порядок ценообразования на риэлтерские услуги
	Способы расчетов на рынке недвижимости
	Порядок формирования предложений для клиентов
	Способы предоставления клиентам вариантов предложений
	Порядок и методы консультирования клиентов по характеристикам объектов недвижимости
	Техника деловых переговоров, возражений и убеждений
	Порядок и способы организации показа либо осмотра объектов недвижимости
	Факторы, влияющие на выгодное восприятие объектов недвижимости
	Порядок согласования с клиентами предложений
	Порядок оформления документа о согласии клиента на приобретение, найм/аренду объекта недвижимости
	Условия сделки, подлежащие согласованию
Порядок и способы согласования условий сделки	
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, пунктуальность, организованность, мобильность, стрессоустойчивость

3.1.4. Трудовая функция

Наименование	Организация подготовки пакета документов и совершения клиентами сделки с объектом недвижимости и правами на него	Код	A/04.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер

Трудовые действия	Консультирование клиентов по пакету документов для сделок с объектами недвижимости, порядку оформления и проведения расчетов по ним
	Организация проверки актуальности прав на объекты недвижимости в специализированных организациях, технической готовности объекта
	Организация процесса формирования пакета документов для оформления сделки
	Организация, контроль и корректировка процесса совершения сделки
	Осуществление организационного сопровождения клиентов в процедурах фактического завершения сделки
Необходимые умения	Определять состав пакета документов с учетом особенностей сделки
	Определять способ расчета с учетом особенностей сделки
	Определять оптимальный способ консультирования и информирования клиентов по пакету документов
	Определять организации, подтверждающие права на объекты недвижимости и их техническую готовность к сделке
	Определять способ проверки актуальности прав на объекты недвижимости
	Определять и анализировать риски совершения сделки
	Анализировать представленные документы и оценивать их на соответствие требованиям достаточности для совершения сделки
	Определять последовательность действий по совершению сделки
	Определять действия, корректирующие процесс и снижающие риски совершения сделки
	Определять способ передачи объекта недвижимости и имущества, передаваемого с ним
	Определять способ оформления передачи объекта недвижимости и имущества, передаваемого с ним
	Определять процедуры, необходимые для завершения сделки
	Необходимые знания
Факторы, влияющие на совершение сделки	
Состав пакета документов для сделок различного типа и вида	
Способы и порядок осуществления расчетов по сделкам	
Порядок оформления различных видов сделок с учетом способов расчетов	
Способы проверки актуальности прав на объекты недвижимости	
Перечень специализированных организаций, подтверждающих права на объекты недвижимости и техническую готовность к сделке	
Порядок получения документов для сделки в специализированных организациях	
Требования законодательства к содержанию и форме документов, необходимых для совершения сделки	
Порядок совершения сделок	
Процедура окончательного расчета за объект недвижимости	

	Способы оформления передачи объекта недвижимости и имущества, передаваемого с ним
	Порядок получения документов после государственной регистрации
	Порядок действий в случае приостановки или отказа в государственной регистрации сделки и прав на объект недвижимости
	Виды ошибок и процедуры их исправления в документах, полученных после государственной регистрации
	Способы консультирования и информирования клиентов по пакету документов
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, пунктуальность, организованность, внимательность, организаторские способности

3.1.5. Трудовая функция

Наименование	Оформление договоров и документов, фиксирующих исполнение договорных обязательств, организация их согласования и подписания сторонами	Код	A/05.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Организация согласования обязательных и существенных условий договоров со сторонами договорного процесса
	Организация оформления проектов договоров различных типов и видов, их согласования и подписания сторонами договорного процесса
	Оформление документов, фиксирующих исполнение обязательств по договорам, организация их подписания
	Организация передачи соответствующей стороне договорного процесса договоров и документов, фиксирующих исполнение обязательств
Необходимые умения	Определять обязательные и существенные условия договоров
	Устанавливать соответствие условий договоров интересам сторон договорного процесса
	Определять тип, вид договора, соответствующего интересам клиента и агентства
	Определять способ согласования условий договоров со сторонами договорного процесса
	Определять соответствие правомочий субъектов, форм и содержания договоров нормам законодательства
	Определять последовательность действий по согласованию и подписанию проектов договоров
	Определять обязательства, требующие документального фиксирования их исполнения сторонами

	<p>Определять документы, фиксирующие исполнение сторонами договорных обязательств</p> <p>Определять последовательность действий по оформлению документов, фиксирующих исполнение сторонами договорных обязательств, и корректировать их с учетом ситуации</p> <p>Определять перечень договоров и документов, фиксирующих исполнение обязательств, подлежащих передаче сторонам договорного процесса и (или) в архив агентства</p>
Необходимые знания	Законодательно установленные требования к полномочиям субъектов, участвующих в сделках и подписывающих договор
	Требования законодательства к форме, содержанию различных типов и видов договоров
	Порядок согласования и подписания договоров, установленный агентством
	Порядок оформления договоров, установленный сторонами договорного процесса
	Договорные обязательства, требующие документального фиксирования их исполнения сторонами
	Виды документов, фиксирующих исполнение обязательств по договорам различных типов и видов
	Требования к оформлению документов, фиксирующих исполнение сторонами договорных обязательств
	Порядок подписания документов, фиксирующих исполнение сторонами договорных обязательств
	Требования агентства к архивированию договоров и документов, фиксирующих исполнение обязательств
	Порядок передачи договоров и документов, фиксирующих исполнение обязательств, сторонам договорного процесса
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, высокий уровень речевой культуры, внимательность, ответственность, организованность

3.1.6. Трудовая функция

Наименование	Организация разработки и разработка рекламных мероприятий по продвижению услуг (работ) и объектов недвижимости, осуществление и контроль реализации мероприятий	Код	A/06.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
Происхождение трудовой функции	Оригинал <input checked="" type="checkbox"/>	Заемствовано из оригинала		Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	<p>Осуществление сбора информации о динамике, конъюнктуре, актуальных инструментах рынка недвижимости и ее анализ</p> <p>Планирование и осуществление рекламных мероприятий по привлечению клиентов, продвижению услуг агентства недвижимости и их корректировка</p> <p>Планирование и осуществление рекламных мероприятий по продвижению объектов недвижимости и их корректировка</p> <p>Подготовка рекламной информации, организация изготовления и контроль размещения рекламной продукции в различных источниках</p>
Необходимые умения	<p>Определять источники и способы сбора информации о динамике, конъюнктуре, актуальных инструментах рынка недвижимости</p> <p>Анализировать динамику спроса и предложения на рынке недвижимости</p> <p>Анализировать информацию о рынке услуг в сфере недвижимости, сопоставлять услуги агентства по составу и стоимости с услугами конкурентов</p> <p>Определять стоимость услуги в зависимости от объема услуг (работ)</p> <p>Определять эффективные способы продвижения услуг на рынке недвижимого имущества</p> <p>Определять предпочтения для клиента с учетом возможностей агентства</p> <p>Определять состав информации, представляемый клиенту об агентстве (агенте) и его услугах</p> <p>Определять рекламные мероприятия по продвижению агентства (агента) и его услуг</p> <p>Определять способы презентации агентства (агента) и его услуг с учетом рыночной ситуации и целевых групп клиентов</p> <p>Анализировать эффективность рекламных мероприятий по привлечению клиентов и продвижению услуг и корректировать их</p> <p>Анализировать информацию о местоположении объекта недвижимости и его инфраструктур: окружение, транспортная и пешеходная доступность, визуальные характеристики</p> <p>Определять и анализировать индивидуально-определенные характеристики объекта недвижимости</p> <p>Определять целевую группу покупателей либо нанимателей/арендаторов объекта недвижимости</p> <p>Анализировать предложения рынка недвижимости по аналогичным объектам недвижимости, оценивать объект недвижимости и его конкурентоспособность на рынке недвижимого имущества</p> <p>Определять эффективные способы и источники продвижения объектов недвижимости</p> <p>Определять состав информации для презентации объекта недвижимости, услуг агентства недвижимости, составления коммерческого предложения</p> <p>Определять виды и источники рекламирования объектов и услуг</p>

	Определять способы размещения рекламы в средствах массовой информации
Необходимые знания	Источники и способы поиска информации о динамике, конъюнктуре, актуальных инструментах рынка недвижимости
	Принципы функционирования рынка недвижимости
	Методы анализа рынка недвижимости
	Факторы, определяющие динамику и конъюнктуру рынка недвижимости
	Тенденции и динамика развития рынка недвижимости
	Показатели рынка недвижимости: объем предложения и спроса, цена, срок экспозиции объектов
	Конкурентная среда сферы риэлтерской деятельности
	Перечень услуг (работ) агентства и их стоимость
	Перечень предпочтений агентства для клиентов
	Конкурентные преимущества агентства (агента)
	История агентства (агента)
	Виды презентации агентства (агента)
	Виды рекламных мероприятий по продвижению услуг (работ), агентства (агента)
	Порядок планирования и осуществления рекламных мероприятий
	Инфраструктура и характеристики населенного пункта, района, в котором расположен объект недвижимости;
	Перечень параметров, характеризующих районы населенного пункта
	Основные характеристики различных типов и видов объектов недвижимости
	Виды мероприятий по продвижению объекта недвижимости;
	Способы анализа предложений рынка по аналогичным объектам недвижимости
	Способы и источники рекламирования различных типов и видов объектов недвижимости
Источники финансирования рекламы	
Способы и порядок размещения рекламы в специализированных средствах массовой информации	
Способы определения эффективности рекламы	
Правила составления коммерческих предложений	
Правила работы в специализированных программах	
Другие характеристики	Коммуникабельность, ответственность, организованность, внимательность, организаторские способности, креативность

3.1.7. Трудовая функция

Наименование	Планирование и организация личной профессиональной деятельности и развития	Код	A/07.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции

Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Планирование собственной трудовой деятельности в соответствии с задачами агентства недвижимости
	Организация рабочего места в соответствии с нормами и правилами рациональной организации труда
	Планирование и организация своего профессионального развития
Необходимые умения	Анализировать политику государства и организации в области риэлтерских услуг
	Определять собственные цели и ранжировать приоритеты в решении профессиональных задач с учетом целей агентства недвижимости и интересов клиентов
	Оценивать риски, обусловленные действующими правовыми, экономическими и нравственными нормами
	Анализировать использование рабочего времени, реальные возможности, пути и ресурсы оптимизации выполнения профессиональных задач
	Оценивать и осмысливать результаты своей деятельности на основе собственной оценки и обратной связи
	Оценивать рабочее место на соответствие нормативным требованиям охраны труда (в том числе эргономики)
	Определять приоритеты и цели своего профессионального развития
	Оценивать собственные компетенции на соответствие квалификационным требованиям и современному уровню развития технологий продаж на рынке недвижимости
	Определять потребность в обучении и направления повышения квалификации
	Необходимые знания
Объем должностных обязанностей и полномочий согласно занимаемой должностной позиции	
Перечень нормативно-методической документации, регламентирующей профессиональную деятельность	
Виды планирующей документации	
Основные направления политики государства и агентства недвижимости в области риэлтерских услуг	
Принципы и методы рационального распределения рабочего времени	
Организационно-управленческая структура агентства недвижимости	
Способы самооценки своей деятельности с учетом целей и задач организации	
Юридические, экономические и моральные ограничения профессиональной деятельности на рынке недвижимости	
Ответственность, предусмотренная за нарушение действующих законодательных норм, экономических и нравственных норм	
Требования законодательства и локальных нормативных актов в области организации и охраны труда	
Принципы рациональной организации труда	
Требования к организации рабочего места	

	Нормативные требования к квалификации и компетенциям специалиста в сфере риэлтерских услуг
	Виды деловой карьеры
	Пути профессионального развития и обучения
	Формы и технологии обучения и образования
	Порядок организации обучения и аттестации специалистов в области риэлтерских услуг
	Роль постоянного профессионального развития в повышении качества и результативности профессиональной деятельности
Другие характеристики	Организованность, обучаемость, стремление к самообразованию

3.1.8. Трудовая функция

Наименование	Разработка служебной корреспонденции, информационно-справочной и отчетной документации в пределах своих полномочий	Код	A/08.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Составление служебной корреспонденции в пределах своих полномочий
	Составление и оформление отчетной и информационно-справочной документации в соответствии с установленными требованиями агентства недвижимости и по отдельным запросам
Необходимые умения	Определять оптимальные способы обмена данными и сбора документов
	Анализировать входящую документацию и определять способ реагирования
	Выбирать оптимальные способы составления, сохранения документации в специализированных программах
	Оценивать правильность содержания и оформления служебной документации
	Оценивать надежность сохранения данных в соответствии с требованиями к конфиденциальности и защите информации, в том числе персональных данных
	Оценивать правильность и последовательность действий при формировании отчетов и информационно-справочной документации
	Анализировать и выбирать информацию для формирования отчетов в соответствии с требованиями агентства недвижимости
	Анализировать и определять информацию, содержащую конфиденциальные сведения, в том числе служебные, коммерческие и персональные данные
Необходимые знания	Виды служебной корреспонденции
	Порядок разработки и обновления служебной корреспонденции
	Требования к содержанию и оформлению служебной корреспонденции

	Виды отчетов, формируемых в организации
	Виды информационно-справочной документации
	Порядок формирования и предоставления отчетов и информации по запросам
	Законодательно установленные и локальные требования к защите конфиденциальной информации, в том числе служебной, коммерческой и персональных данных
	Ответственность, предусмотренная за нарушение требований к защите служебной и коммерческой информации, в том числе персональных данных
	Порядок документооборота в агентстве недвижимости
	Организационно-компьютерная техника и правила ее использования
	Правила создания, сохранения и удаления документов в офисных компьютерных программах
Другие характеристики	Внимательность, добросовестность, ответственность, высокий уровень речевой культуры, организованность

3.2. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них в сегментах рынка недвижимости: долевого строительства, коммерческой, зарубежной недвижимости, земельных участков и возведенных на них объектов недвижимости	Код	В	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий	Агент по недвижимости (по сегментам рынка) Специалист по недвижимости (по сегментам рынка) Эксперт по недвижимости
--	--

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат Среднее профессиональное образование Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки
Требования к опыту практической работы	Опыт профессиональной деятельности в должности агента по недвижимости не менее 1 года
Особые условия допуска к работе	Отсутствие непогашенной судимости

Другие характеристики	Наличие знаний и умений, соответствующих 5 квалификационному уровню данного профессионального стандарта
-----------------------	---

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ		
ЕКС		
ОКПДТР		
ОКСО		

3.2.1. Трудовая функция

Наименование	Организация процесса подготовки, совершения и завершения сделок с объектами долевого строительства, в том числе в виде паевого участия, в строящихся объектах недвижимости	Код	В/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Формирование и обновление информационной базы объектов долевого строительства в строящихся объектах недвижимости
	Формирование для покупателей предложений по объектам долевого строительства в строящихся объектах недвижимости, согласование вариантов и предварительных условий сделки с покупателями, застройщиками и контрагентами
	Организация подготовки пакета документов по сделкам с объектами долевого строительства в строящихся объектах недвижимости, оформление и контроль совершения сделки
	Организация оформления договоров, направленных на приобретение объектов долевого строительства в строящихся объектах недвижимости с участием юридических лиц
	Организация процесса расчетов сторон договора, направленного на приобретение объектов долевого строительства в строящихся объектах недвижимости
Необходимые умения	Определять и анализировать информацию о деловой репутации застройщиков
	Определять и анализировать информацию о строящихся объектах недвижимости
	Анализировать основные технические и инфраструктурные характеристики строящихся объектов недвижимости (жилых

	комплексов) и основные потребительские характеристики объектов долевого строительства
	Определять фактическое соответствие/несоответствие основных потребительских характеристик объектов долевого строительства и строящихся объектов недвижимости заявленным проектным характеристикам
	Анализировать ценовую политику застройщиков в период строительства объектов недвижимости
	Определять оптимальные способы и средства коммуникативного взаимодействия с покупателями, застройщиками и контрагентами
	Правильно интерпретировать смысловые значения терминов, используемых застройщиками в профессиональной речи, и использовать эти термины при взаимодействии с застройщиками
	Анализировать факторы, определяющие класс строящегося объекта недвижимости (местоположение, инфраструктура, включая транспортную доступность, системы инженерного оборудования и т.д.)
	Анализировать способы приобретения прав на объекты долевого строительства в строящихся объектах недвижимости и определять их преимущества и риски приобретения
	Правильно интерпретировать смысловые значения терминов, применяемые в проектной (технической) и разрешительной документации застройщиков
	Определять стадию строительства объектов недвижимости
	Определять возможность и способы показов строящихся объектов недвижимости и объектов долевого строительства
	Определять последовательность действий по организации и проведению осмотров/показов строящихся объектов недвижимости и объектов долевого строительства
	Определять факторы, влияющие на процесс выгодного восприятия строящихся объектов недвижимости и объектов долевого строительства
	Анализировать информацию об объектах долевого строительства и условиях сделок с ними и выбирать варианты предложений, соответствующие потребностям и возможностям покупателей, контрагентов
	Определять стоимость объектов долевого строительства на момент ввода строящихся объектов недвижимости в эксплуатацию
	Определять возможность и условия бронирования объектов долевого строительства в строящихся объектах недвижимости согласно правилам застройщика
	Определять последовательность действий по согласованию условий сделок с юридическими лицами и корректировать процесс согласования
	Оценивать состав пакета документов на соответствие требованиям достаточности для совершения сделок с объектами долевого строительства в строящихся объектах недвижимости с участием юридических лиц
	Определять правоспособность юридических лиц в совершении сделок
	Определять объем полномочий представителей юридических лиц

	<p>Определять существенные условия договоров приобретения прав на объекты долевого строительства</p> <p>Определять последовательность действий сторон сделки с учетом особенностей расчетов по договорам, направленным на приобретение прав на объекты долевого строительства</p>
Необходимые знания	Классификация строящихся объектов недвижимости
	Основные потребительские характеристики строящихся объектов недвижимости (жилых комплексов) и объектов долевого строительства
	Основные сведения о застройщиках объектов недвижимости, включенных в информационную базу агентства
	Нормативно установленный перечень разрешительной документации на строительство объектов недвижимости
	Перечень банков, в которых аккредитованы строящиеся объекты недвижимости на предмет ипотечного кредитования приобретателей прав
	Порядок проведения первичного осмотра агентом строящегося объекта недвижимости, установленный застройщиком
	Ценовая политика застройщика
	Условия реализации объектов долевого строительства, установленные застройщиком
	Способы и средства коммуникативного взаимодействия с покупателями, застройщиками и контрагентами
	Особенности устной профессиональной речи (нюансы языка и лексики), естественно сложившиеся термины и профессионализмы, используемые в речевых коммуникациях застройщиков
	Основные технические и инфраструктурные характеристики строящихся объектов недвижимости (жилых комплексов), предусмотренные проектом
	Системы инженерного оборудования строящихся объектов недвижимости, предусмотренные проектом
	Отличительные особенности объектов недвижимости, возводимых различными технологическими способами и из различных видов материалов
	Типы и концепции строящихся жилых объектов недвижимости (точечная застройка, многофункциональный жилой комплекс, комплексное освоение территории)
	Виды привлечения денежных средств для финансирования строительства объектов недвижимости, их преимущества и риски Способы приобретения прав на объекты долевого строительства (участие в долевом строительстве, паенакопление в жилищно-строительных кооперативах, инвестирование и прочие)
	Перечень проектной (технической) и разрешительной документации на строящиеся объекты недвижимости
	Термины, применяемые в документах застройщиков, и их смысловые значения
	Основные стадии строительства объектов недвижимости
	Порядок организации и проведения осмотра/показа строящихся объектов недвижимости и объектов долевого строительства с учетом стадии строительства

	Факторы, влияющие на процесс выгодного восприятия строящихся объектов недвижимости и объектов долевого строительства
	Правила и порядок продажи застройщиками объектов долевого строительства
	Порядок согласования с застройщиками предложений от покупателей, контрагентов по приобретению прав на объекты долевого строительства
	Порядок оформления документов о согласии покупателя, контрагента на приобретение прав на объекты долевого строительства, установленный агентствами и застройщиками
	Правила и условия бронирования объектов долевого строительства
	Особенности согласования условий сделок с юридическими лицами - застройщиками и другими правообладателями объектов долевого строительства
	Особенности пакета документов для оформления прав на объекты долевого строительства, в том числе с участием юридических лиц
	Порядок оформления сделок с участием юридических лиц
	Виды документов, определяющих объем полномочий представителей юридических лиц
	Нормы законодательства, регламентирующие форму и содержание (существенные условия) договоров приобретения прав на объекты долевого строительства в строящихся объектах недвижимости
	Особенности расчетов по сделкам приобретения прав на объекты долевого строительства в строящихся объектах недвижимости
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, внимательность, техническая грамотность, организованность, деловой этикет

3.2.2. Трудовая функция

Наименование	Организация процесса подготовки, совершения и завершения сделки с объектами коммерческой недвижимости и правами на них	Код	В/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Формирование и обновление информационной базы потенциальных клиентов и объектов коммерческой недвижимости				
	Консультирование клиентов по особенностям совершения сделок на рынке коммерческой недвижимости, услугам агентства, партнерам смежных сфер деятельности				
	Формирование предложений для клиентов на рынке коммерческой недвижимости и согласование с клиентами и контрагентами вариантов и предварительных условий сделок				
	Организация подготовки пакета документов и совершения клиентами сделок с объектами коммерческой недвижимости и правами на них				

	Организация оформления проектов договоров различных типов и видов по сделкам с объектами коммерческой недвижимости и процесса их согласования и подписания сторонами договорного процесса
Необходимые умения	Определять типы и виды объектов коммерческой недвижимости в соответствии с принятой классификацией
	Выбирать информацию по объектам коммерческой недвижимости для внесения в базу
	Определять правоспособность лиц и полномочия их представителей
	Анализировать динамику спроса и предложения на рынке коммерческой недвижимости
	Определять влияние различных видов налогов на стоимость объектов коммерческой недвижимости
	Определять особенности совершения сделок с объектами коммерческой недвижимости с учетом их видов, технико-экономических показателей и организационно-правовых форм субъектов предпринимательской и некоммерческой деятельности
	Определять партнеров смежных сфер деятельности – участников в сделке
	Определять перечень правоустанавливающих, финансовых и технических документов на объект коммерческой недвижимости, необходимых для совершения сделки
	Оценивать объекты коммерческой недвижимости на соответствие законодательно установленным требованиям к помещениям с учетом осуществляемых в них видов деятельности, в том числе лицензируемых
	Определять факторы, влияющие на стоимость объектов коммерческой недвижимости
	Анализировать степень влияния стоимостных факторов на возможность совершения сделки
	Выбирать метод определения рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости с учетом потребностей клиентов и определять стоимость объектов
	Анализировать информацию об объектах коммерческой недвижимости и условиях сделок с ними и выбирать предложения, соответствующие потребностям и возможностям клиента
	Определять особенности и последовательность действий при показах/осмотрах объектов коммерческой недвижимости
	Определять факторы, влияющие на выгодное восприятие клиентами объекта коммерческой недвижимости
	Выявлять индивидуально-определенные характеристики объектов коммерческой недвижимости и условия сделок с ними и сопоставлять их с потребностями и возможностями клиентов
	Определять последовательность действий по согласованию условий сделок и корректировать процесс согласования
	Определять состав пакета документов с учетом особенностей сделок с объектами коммерческой недвижимости
Определять способ расчета с учетом особенностей сделок с объектами коммерческой недвижимости	

	Оценивать состав пакета документов для совершения сделок на соответствие принципу достаточности и необходимости
	Определять последовательность действий по совершению сделок с объектами коммерческой недвижимости
	Определять действия, корректирующие процесс и снижающие риски совершения сделок с объектами коммерческой недвижимости
	Определять способы и особенности оформления и передачи объектов коммерческой недвижимости и имущества, передаваемого с ними
	Определять процедуры и пакет дополнительных документов необходимых для завершения сделок с объектами коммерческой недвижимости
	Определять соответствие правомочий субъектов и содержания договоров нормам законодательства
	Определять последовательность действий по согласованию и подписанию проектов договоров по сделкам с объектами коммерческой недвижимости
	Определять последовательность действий по заключению и регистрации договоров по сделкам с объектами коммерческой недвижимости и правами на них
Необходимые знания	Классификация объектов коммерческой недвижимости
	Тенденции и динамика развития рынка коммерческой недвижимости
	Особенности формирования информационной базы объектов коммерческой недвижимости
	Перечень документов, содержащих правовую, техническую и финансовую информацию об объектах коммерческой недвижимости
	Факторы, влияющие на стоимость объектов коммерческой недвижимости
	Особенности налогообложения на объекты коммерческой недвижимости
	Технико-эксплуатационные характеристики различных видов объектов коммерческой недвижимости (производственная, торговая, офисная, земля)
	Особенности совершения сделок с объектами коммерческой недвижимости с учетом их видов и технико-эксплуатационных показателей
	Организационно-правовые формы субъектов предпринимательской и некоммерческой деятельности и особенности совершения сделок на рынке коммерческой недвижимости с их учетом
	Системы бухгалтерского учета и особенности совершения сделок на рынке коммерческой недвижимости с их применением
	Перечень партнеров смежных сфер деятельности на рынке коммерческой недвижимости (банки, юристы, аудиторы, оценщики, страховщики, инвесторы, лизинговые компании)
	Перечень правоустанавливающих, финансовых и технических документов на объект коммерческой недвижимости
	Требования к объектам коммерческой недвижимости, установленные законом при осуществлении в них отдельных видов деятельности, в т.ч. лицензируемых
	Методы определения рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости

	Способы предоставления клиентам информации о вариантах предложений на рынке коммерческой недвижимости
	Индивидуально-определенные характеристики различного вида объектов коммерческой недвижимости, влияющие на стоимость
	Особенности организации согласования условий сделок с объектами коммерческой недвижимости
	Способы показа объектов коммерческой недвижимости
	Факторы, влияющие на выгодное восприятие клиентами различных видов объектов коммерческой недвижимости
	Специфические способы осуществления сделок с объектами коммерческой недвижимости (продажа предприятия, доли в предприятии (акций) и пр.)
	Специфические способы расчетов на рынке коммерческой недвижимости (взаимозачет, в том числе акциями (долями в уставном капитале), вексель, аккредитив)
	Особенности состава пакета документов для совершения сделок с объектами коммерческой недвижимости с учетом типа и вида коммерческой недвижимости и способов расчета
	Требования законодательства к содержанию и формам документов, для совершения сделок с объектами коммерческой недвижимости
	Особенности оформления и передачи клиентам объектов коммерческой недвижимости и имущества, передаваемого с ними
	Особенности организации согласования сторонами проекта договора по сделкам с объектами коммерческой недвижимости
	Особенности организации оформления и регистрации договоров по сделкам с объектами коммерческой недвижимости и правами на них
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, деловой этикет

3.2.3. Трудовая функция

Наименование	Организация процессов подготовки, совершения и завершения сделок с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них	Код	В/03.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
Происхождение трудовой функции	Оригинал <input checked="" type="checkbox"/>	Заимствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта	
Трудовые действия	<p>Консультирование клиентов по пакету документов для сделок с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них, порядку оформления и проведения расчетов по ним</p> <p>Организация процесса формирования пакета документов для оформления сделок с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них, в том числе договоров отчуждения объектов</p>				

	<p>Организация, контроль и корректировка процесса совершения сделок с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них</p> <p>Организация сопровождения клиентов в процедурах фактического завершения сделки с земельными участками, возведенными на них объектами недвижимости и правами на них</p>
Необходимые умения	<p>Определять стоимость земельных участков, возведенных на них объектов недвижимости с учетом сезонности, стадии строительства и характеристик объектов</p>
	<p>Анализировать стадии жизненного цикла объектов недвижимости, возведенных на земельных участках, и окружающей инфраструктуры</p>
	<p>Анализировать возможности использования кредитных средств и/или программ финансовой поддержки покупателей при совершении сделок с объектами недвижимости в соответствии с их техническим и юридическим статусом</p>
	<p>Анализировать уровень технической оснащенности объекта</p>
	<p>Определять границы зон с особыми условиями использования (охранные зоны, зоны отчуждения)</p>
	<p>Анализировать транспортные выездные потоки и дорожные и железнодорожные развязки, а также перспективы их изменения с учетом сезонности и развития городской инфраструктуры</p>
	<p>Определять качественные характеристики объекта в зависимости от типов, материалов, способа строительства и местоположения объектов недвижимости</p>
	<p>Определять перспективы изменения разрешенного использования земельных участков</p>
	<p>Анализировать и идентифицировать графические изображения данных технического и кадастрового учета</p>
	<p>Оценивать типы объектов социальной, административной, торговой инфраструктуры согласно местоположению объектов недвижимости</p>
	<p>Анализировать концепции коттеджных поселков, территориальных населенных пунктов и перспективы их развития</p>
Необходимые знания	<p>Перечень партнёров (девелоперов)</p>
	<p>Порядок ценообразования на земельные участки и возведенные на них объекты недвижимости</p>
	<p>Технические характеристики сетей и оборудования объектов недвижимости (электричество, газ, вода, канализация, вентиляция):</p> <ul style="list-style-type: none"> - мощность - типы подвода сетей к объекту недвижимости - охранные зоны (водоём, сети) - системы технического оснащения дома
	<p>Характеристики транспортных сетей, ведущих к земельным участкам и возведенным на них объектам недвижимости, и их загруженность</p>
	<p>Технические характеристики способов (технологий) строительства индивидуальных жилых объектов</p>

	Характеристики категорий земельных участков и типов разрешенного использования, варианты изменения разрешенного использования
	Характеристики ландшафта местоположения объекта недвижимости
	Концепции коттеджных поселков
	Характеристики необходимой инфраструктуры, соответствующей типам объектов недвижимости
	Порядок организации и проведения показа объектов недвижимости с учетом расстояний и сезонных изменений погоды
	Земельное законодательство
	Современные методы навигации
	Стадии строительства объектов недвижимости
	Порядок и последовательность межевания земельных участков
	Типы объектов социальной, административной, торговой инфраструктуры согласно местоположению объектов недвижимости
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость,

3.2.4. Трудовая функция

Наименование	Формирование информационной базы партнеров на рынке зарубежной недвижимости и организация взаимодействия клиентов с ними	Код	В/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Формирование и обновление информационной базы потенциальных клиентов и объектов зарубежной недвижимости
	Консультирование клиентов по особенностям совершения сделок с объектами зарубежной недвижимости и пост-обслуживанию
	Осуществление сбора и обработки информации о зарубежных партнерах и формирование актуальной базы партнеров
	Обработка информации об объектах зарубежной недвижимости и формирование вариантов предложений для клиентов
	Оформление заявок на обслуживание клиентов для зарубежных партнеров
	Организация и контроль взаимодействия клиентов с зарубежными партнерами
	Организация ознакомительной поездки клиента для осмотра (непосредственного или в сопровождении агента) и выбора объекта зарубежной недвижимости
Необходимые умения	Определять основные цели (мотивы) и возможности приобретения зарубежной недвижимости клиентами
	Определять способы поиска зарубежных партнеров

	Анализировать информацию о зарубежных партнерах и оценивать риски взаимодействия с ними
	Определять зарубежных партнеров для организации взаимодействия с клиентами согласно их потребностям
	Определять информацию о клиентах для оформления заявок зарубежным партнерам
	Определять сроки и условия ознакомительной поездки и согласовывать их с клиентами и зарубежными партнерами
	Определять примерный перечень объектов зарубежной недвижимости для осмотра в ходе ознакомительной поездки
	Выявлять необходимость личного сопровождения клиентов в ходе ознакомительной поездки
	Оценивать информацию о сроках совершения сделки с объектом зарубежной недвижимости и определять предварительные сроки
	Анализировать текущие условия осуществления инвестиционной деятельности на рынках зарубежной недвижимости и определять привлекательные варианты
	Формулировать профессиональные письменные тексты и профессиональную устную речь на иностранном языке
	Определять круг лиц, принимающих решение о совершении сделки с объектами зарубежной недвижимости
	Определять способы коммуникации с зарубежными партнерами
Необходимые знания	Перечень зарубежных партнеров агентства и их классификация
	Методы оценки надежности зарубежного партнера
	Классификация объектов зарубежной недвижимости с учетом целей приобретения прав на объект зарубежной недвижимости (жилая, «вторые дома», коммерческая, первичный рынок, вторичный рынок, участки, инвестиционные проекты и пр.)
	Источники и способы получения информации об условиях проживания, приобретения объектов зарубежной недвижимости и удовлетворения иных потребностей клиента
	Текущие условия осуществления инвестиционной деятельности на рынке зарубежной недвижимости
	Порядок организации и согласования ознакомительной поездки и осмотра объектов зарубежной недвижимости
	Источники и способы получения информации об объектах зарубежной недвижимости с учетом их целевого использования клиентами
	Особенности формирования вариантов предложений для клиентов по объектам зарубежной недвижимости с учетом специфики регионального рынка
	Перечень потребностей и мотивов клиентов, определяющих приобретение прав на объекты зарубежной недвижимости (образование, лечение, ПМЖ, бизнес)
	Перечень основных расходов, связанных с оформлением сделки и с объектом зарубежной недвижимости и правами на них
	Особенности расчетов по сделкам с зарубежной недвижимостью для нерезидентов
	Особенности ипотечного кредитования нерезидентов в стране приобретения объектов зарубежной недвижимости и прав на них
	Виды и формы правоустанавливающих документов на объекты зарубежной недвижимости и прав на них

	Порядок оформления прав на объекты зарубежной недвижимости
	Законодательно установленные требования к срокам регистрации прав на объекты зарубежной недвижимости и получения правоподтверждающих документов
	Перечень расходов, связанных с владением и эксплуатацией объекта зарубежной недвижимости
	Порядок налогообложения нерезидентов-собственников объектов зарубежной недвижимости
	Виды постпродажного обслуживания покупателей (нанимателей/арендаторов) объектов зарубежной недвижимости (покупка автомобилей, бухгалтерское, юридическое, клининговое и прочее сопровождение собственников объектов)
	Перечень партнеров смежных сфер деятельности (юристы, адвокаты, налоговые консультанты, застройщики, страховщики, нотариусы, архитекторы, дизайнеры, турагенты, банки и пр.)
	Особенности (условия) реализации нерезидентами прав на объекты зарубежной недвижимости (оформление прав на физическое и/или юридическое лицо)
	Требования, установленные зарубежными партнерами, к содержанию и формам заявок на приобретение клиентами прав на объекты зарубежной недвижимости
	Порядок осуществления документооборота между агентством и зарубежными партнерами
	Особенности организации и проведения мониторинга оказания клиентам услуг зарубежными партнерами
	Английский (или другой востребованный иностранный) язык по профессиональной тематике
	Правила составления и оформления деловой корреспонденции и документации во взаимодействии с зарубежными партнерами
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость

3.3. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок на рынке недвижимости с использованием различных финансовых инструментов	Код	С	Уровень квалификации	6
Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Возможные наименования должностей, профессий	Агент по недвижимости (по сегментам рынка) Специалист по недвижимости (по сегментам рынка) Менеджер по недвижимости (по сегментам рынка) Ведущий специалист по недвижимости Главный специалист по недвижимости				

	Эксперт по недвижимости
Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки
Требования к опыту практической работы	Опыт профессиональной деятельности в должности агента по недвижимости не менее 1 года
Особые условия допуска к работе	Отсутствие непогашенной судимости
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, высокий уровень речевой культуры

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ		
ЕКС		
ОКПДТР		
ОКСО		

3.3.1. Трудовая функция

Наименование	Организация и контроль подготовки и совершения сделок на рынке недвижимости с использованием кредитных средств	Код	C/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Сбор информации о динамике, конъюнктуре, актуальных кредитных продуктах на рынке кредитования
	Консультирование клиентов по использованию различных кредитных продуктов в сделках с объектами недвижимости с учетом их потребностей и возможностей
	Формирование предложений клиентам по кредитным продуктам с учетом их индивидуальных потребностей и возможностей и согласование предложений с клиентами
	Формирование пакетов документов по клиентам, объектам недвижимости и правам на них для кредитной организации и их согласование
	Организация и контроль процесса оформления кредитных документов

	Организация и контроль процесса проведения взаиморасчетов по сделкам с привлечением кредитных средств
Необходимые умения	Определять источники и способы сбора информации о динамике, конъюнктуре рынка ипотечного кредитования
	Анализировать изменения спроса и предложения кредитных продуктов, используемых на рынке недвижимости
	Определять возможности использования кредитных продуктов исходя из тенденций развития рынка кредитования
	Определять оптимальный способ консультирования и информирования клиентов
	Определять способы сбора информации о потребностях и возможностях клиента
	Выявлять и оценивать потребности и возможности клиентов по использованию кредитных продуктов
	Анализировать информацию о кредитных продуктах и определять оптимальные варианты кредитных предложений
	Определять последовательность действий по согласованию предложений
	Определять последовательность действий по сбору и формированию пакетов документов для кредитной организации
	Оценивать полноту и достаточность пакетов документов
	Определять последовательность действий по согласованию пакетов документов
	Определять способы взаимодействия с кредитной организацией по оформлению кредитных документов
	Анализировать содержание кредитных документов и правильно их интерпретировать соответственно согласованным договоренностям
	Определять способы взаиморасчетов по сделкам с привлечением кредитных средств и последовательность действий по их проведению
Необходимые знания	Источники и способы поиска информации о партнерах и кредитных продуктах
	Факторы, определяющие динамику и конъюнктуру кредитного рынка
	Тенденции развития и показатели динамики кредитных продуктов, используемых на рынке недвижимости
	Предложение кредитных продуктов на рынке недвижимости (виды кредитования)
	Технологии приобретения недвижимости с привлечением кредитных средств
	Порядок организации и способы консультирования клиентов по совершению сделок с привлечением кредитных средств
	Порядок проведения и способы расчетов по сделкам с привлечением кредитных средств
	Требования кредиторов (залогодержателей) к объектам недвижимости – предметам залога
	Порядок организации и способы сбора информации о потребностях и возможностях клиентов
	Порядок формирования предложений о кредитных продуктах для клиентов
	Порядок согласования предложений и оформления документов о согласии на использование кредитного продукта

	Требования кредитной организации к составу и оформлению пакетов документов
	Порядок сбора документов и формирования пакетов документов
	Способы взаимодействия с кредитными организациями по согласованию пакетов документов
	Порядок оформления кредитных документов
	Состав пакета кредитных документов
	Способы проведения взаиморасчетов по сделкам с привлечением кредитных средств
	Порядок проведения и документального оформления взаиморасчетов по сделкам с привлечением кредитных средств
Другие характеристики	Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, высокий уровень речевой культуры

3.3.2. Трудовая функция

Наименование	Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок на рынке недвижимости с использованием субсидий и прочих программ финансовой поддержки покупателей	Код	C/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции

Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Осуществление сбора информации об актуальных субсидиях и прочих программах финансовой поддержки покупателей
	Консультирование клиентов по возможностям и условиям использования различных субсидий и программ финансовой поддержки покупателей
	Формирование пакетов документов для совершения сделок с использованием программ финансовой поддержки покупателей
	Организация и контроль процесса оформления документов, установленных организациями, участвующими в реализации программ финансовой поддержки покупателей
	Организация и контроль процесса проведения взаиморасчетов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки
Необходимые умения	Выявлять и оценивать возможности клиентов по использованию субсидий и иных программ финансовой поддержки для приобретения объектов недвижимости
	Оценивать реальные условия совершения сделок с использованием программ финансовой поддержки покупателей
	Анализировать практику, в том числе судебную, совершения сделок с использованием программ финансовой поддержки покупателей

	<p>Определять последовательность действий по формированию и согласованию пакетов документов для организаций, участвующих в реализации программ финансовой поддержки</p> <p>Определять способы взаимодействия с организациями, участвующими в реализации программ финансовой поддержки</p> <p>Анализировать содержание документов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки и правильно их интерпретировать</p> <p>Оценивать полноту и достаточность пакетов документов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки</p> <p>Определять последовательность действий по проведению взаиморасчетов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки</p> <p>Анализировать условия субсидирования и прочих программ финансовой поддержки покупателей недвижимости и определять перечень необходимых дополнительных документов, фиксирующих исполнение специфических обязательств покупателей по таким сделкам</p>
Необходимые знания	<p>Источники и способы поиска информации об актуальных субсидиях и прочих программах поддержки покупателей</p> <p>Государственная социальная политика в области финансовой поддержки покупателей объектов недвижимости и прав на них</p> <p>Федеральные, региональные и муниципальные программы финансовой поддержки покупателей на рынке недвижимости</p> <p>Виды субсидий и прочих программ финансовой поддержки покупателей, используемых на рынке недвижимости</p> <p>Технологии приобретения объектов недвижимости с использованием программ финансовой поддержки покупателей</p> <p>Общие условия различных видов субсидирования, используемых в сделках на рынке недвижимости</p> <p>Практика, в том числе судебная, совершения сделок с использованием программ финансовой поддержки покупателей</p> <p>Требования к составу и оформлению пакетов документов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки покупателей</p> <p>Порядок сбора документов и формирования пакетов документов</p> <p>Способы взаимодействия с организациями, участвующими в реализации программ финансовой поддержки, по согласованию пакетов документов для совершения сделки</p> <p>Порядок оформления документов с использованием программ финансовой поддержки покупателей</p> <p>Состав пакета документов с использованием программ финансовой поддержки покупателей</p> <p>Способы проведения и оформления взаиморасчетов по сделкам с использованием программ финансовой поддержки</p> <p>Порядок проведения взаиморасчетов по сделкам, с использованием программ финансовой поддержки</p> <p>Порядок оформления дополнительных документов, фиксирующих исполнение обязательств по сделкам (соглашение о наделении долями всех членов семьи при использовании «материнского капитала», выписка из Единого государственного реестра прав и т.п.)</p>
Другие характеристики	<p>Коммуникабельность, добросовестность, ответственность, мобильность, стрессоустойчивость, высокий уровень речевой культуры</p>

IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта

4.1. Ответственная организация-разработчик

Некоммерческое партнерство «Уральская палата недвижимости»
--

4.2. Наименования организаций-разработчиков

1	Некоммерческое партнерство «Российская гильдия риэлторов»
2	Некоммерческое партнерство «Уральская палата недвижимости»

¹ Общероссийский классификатор занятий.

² Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

³ Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

⁴ Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.

⁵ Общероссийский классификатор специальностей по образованию.