

**Содержание типовой учебной программы по обучению
«Специалист по недвижимости- Агент»**

Область обучения	Тематическое наполнение
Введение в рынок недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> • Понятие рынка недвижимости, история зарождения, отличие от других рынков. • Общие Понятия, определения и термины. • Структура, субъекты и объекты рынка недвижимости, его сегменты. • Классификация рынка недвижимости. • Виды риэлторских услуг. Профессиональные участники рынка недвижимости, партнеры смежных сфер деятельности, их роль, функции.
1. Национальные стандарты	<p>1.1. Год создания, основные этапы развития, структура РГР.</p> <p>1.2. Принципы, цели деятельности, традиции и профессиональные стандарты РГР. Принципы взаимодействия профессиональных участников в сделке.</p> <p>1.3. Национальный стандарт РГР «Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования».</p> <p>1.4. Профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденный Министерством труда РФ.</p> <p>1.5. Этика риэлторской деятельности. Кодекс этики РГР.</p> <p>1.6. Структура и основные положения системы сертификации РГР. Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов. Федеральная база недвижимости РГР. Структура и значение в работе общественного объединения.</p>
2. Технология оказания риэлторских услуг.	<p>2.1. Факторы успеха агента по недвижимости:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бизнес -план личных целей, планирование и организация работы специалиста по недвижимости. • Внешний вид и атрибутика. • Компетенции и инструменты. <p>2.2. Типы клиентов и особенности работы с ними.</p> <p>2.3. Методы поиска и привлечения клиентов.</p> <p>2.4. Способы презентации услуги, компании , специалиста.</p> <p>2.5. Обоснование потребительской ценности, стоимости риэлторских услуг и преимуществ эксклюзивного формата взаимодействия с клиентом.</p>

2. Технология оказания риэлторских услуг.

2.6. Документарное оформление договорных отношений с клиентом:

- Значение и правила оформления договоров на оказание риэлторских услуг.
- Фиксация исполнения обязательств по договорам на оказание риэлторских услуг.

2.7. Объекты недвижимости:

- Критерии отнесения объектов к различным типам и видам недвижимости.
- Оценка объекта на основе мониторинга информационных данных из различных источников, баз данных.
- Проверка актуальности прав на объект недвижимости в специализированных организациях и технической готовности объекта к продаже.

2.8. Ценообразование на объекты недвижимого имущества, факторы и условия, влияющие на ценообразование.

2.9. Технология профессионального обслуживания клиентов:

- Правила и этика on-line и of-line коммуникаций.
- Организация и психологическая подготовка к различным видам переговоров: (телефонных, видео, очных).
- Способы выявления потребностей клиента, и оценки его возможностей.
- Формирование и способы оформления предложений для клиента.
- Способы показа/осмотра объекта недвижимости. Факторы выгодного восприятия объекта недвижимости при показе/осмотре.
- Организация и проведение показа/осмотра объекта недвижимости.

2.10. Виды сделок, особенности совершения операций, в т.ч. аренда/наём, с отдельными видами объектов недвижимого имущества:

- Жилые помещения.
- Объекты в домах – новостройках.
- Земельные участки.
- Коммерческая недвижимость и имущественные комплексы.
- **2.11. Специфика операций, осуществляемых с использованием государственного финансирования:**

- Жилищные субсидии.
- Жилищные сертификаты.
- Материнский (семейный) капитал.
- Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих.

2.12. Специфика и технологии ипотечных сделок:

- Техника продаж.
- Стандарты взаимодействия сертифицированных агентств недвижимости с банками – партнерами РГР, Страховыми и Оценочными организациями.

<p>2. Технология оказания риэлторских услуг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Электронный документооборот. Преимущество организации работы. <p>2.13. Сопровождение сделки клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Согласование предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами. • Организационное сопровождение клиентов процедурах документального оформления и фактического завершения сделки. • Оформление документов, фиксирующих исполнение обязательств сторонами по сделке. <p>2.14. Пост продажное взаимодействие с клиентом, виды взаимодействия. Важность и значение.</p>
<p>3. Правовые нормы</p>	<p>3.1. Правоспособность, объекты и участники гражданских правоотношений.</p> <p>3.2. Сделки, представительство.</p> <p>3.3. Земельное законодательство.</p> <p>3.4. Жилищное законодательство.</p> <p>3.5. Семейное законодательство.</p> <p>3.6. Ипотека.</p> <p>3.7. Приватизация.</p> <p>3.8. Налоговое законодательство.</p> <p>3.9. Кадастровый учет.</p> <p>3.10. Наследство.</p> <p>3.11. Государственная регистрация.</p> <p>3.12. Долевое участие.</p> <p>3.13. Пожарная безопасность.</p> <p>3.14. Охрана труда. Трудовое законодательство.</p> <p>3.15. Уголовное и административное право.</p> <p>3.16. Росфинмониторинг.</p>
<p>4. Психология ведения переговоров.</p>	<p>4.1. Психологические типы личностей и особенности их поведения.</p> <p>4.2. Особенности ведения переговоров различными способами коммуникаций.</p> <p>4.3. Техники работы с возражениями и способы убеждения.</p> <p>4.4. Этапы построения взаимодействия с клиентом при презентации и продаже услуги.</p>
<p>5. Маркетинг.</p>	<p>5.1. Разработка и реализация маркетинговой программы продвижения объекта.</p> <p>5.2. Правила размещения и оформления информации об объекте недвижимости.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Презентация объекта недвижимости. <p>5.3. Маркетинговая упаковка объекта.</p> <p>5.4. Работа с рекламными площадками / порталами. Анализ эффективности рекламных площадок.</p> <p>5.5. Составление рекламных текстов.</p> <p>5.6. Предпродажная подготовка объектов недвижимости и правила фотосъемки.</p> <p>5.7. Роль социальных сетей в работе агента.</p>