

Программа профессиональной переподготовки
«Специалист по операциям с недвижимостью» -254ч

Дополнительная программа профессиональной переподготовки по направлению «Специалист по операциям с недвижимостью» - 254ч (далее – Программа) представляет собой комплекс документов, разработанных с учетом потребностей общероссийского и регионального рынка труда на основе профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденного приказом Министерства труда РФ от 10.09.2019 N 611н., Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона от 13.07.2015 № 218-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», Закона «О рекламе» при продвижении услуг агентств недвижимости.

Специалист по операциям с недвижимостью (риэлтор) осуществляет деятельность по операциям с недвижимым имуществом - приобретению и (или) реализации вещных прав и прав требования на недвижимое имущество, в том числе прав на строящиеся (создаваемые) объекты недвижимости, от имени и (или) по поручению клиентов.

Курс для специалист по операциям с недвижимостью (риэлторов) разработан на основе отечественного и зарубежного опыта экспертами Ассоциации «HR –партнёр» www.hr-partner-39.ru в сотрудничестве с агентством недвижимости «ЭВОЛЮЦИЯ» (<https://evolution.estate>)

реализуется на базе АНО ДПО «Институт предпринимательства и торговли Калининградской ТПП» (<https://kaliningrad.tpprf.ru/ru/>)

Цель программы: дать практические знания, а также навыки для осуществления профессиональной деятельности: оказание комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них.

Профессионал должен уметь находить объекты и клиентов, проводить оценку, обеспечивать безопасность сделок, разбираться в документации и эффективно управлять временем.

Компетенции специалиста по операциям с недвижимостью включают:

- глубокое знание конъюнктуры современного рынка недвижимости: понимание текущих цен, спроса и предложения, умение делать экспертную оценку объекта;
- юридическую грамотность: знание основ жилищного права, документационного оформления сделок (договоры купли-продажи, аренды), ипотечных программ и налогообложения;
- навыки ведения переговоров и маркетинга.
- маркетинг и продажи: умение презентовать объект, размещать рекламу, пользоваться базами данных (MLS) и цифровыми инструментами (CRM, фото/видеосъемка).
- организацию сделки: проверка юридической чистоты, сбор документов, взаимодействие с банками, нотариусами и регистрационными органами

Целевая аудитория включает:

- начинающих специалистов, людей, желающих начать карьеру в сфере недвижимости;
- опытных профессионалов, стремящихся повысить свою квалификацию, освоить новые методы работы, изучить изменения в законодательстве и тенденциях рынка;
- предпринимателей и владельцев бизнеса;
- инвесторов и собственников недвижимости.

Срок обучения: 4 месяца (8 ч/неделю)

Форма проведения обучения – «очно-заочная» с применением дистанционных технологий. Режим занятий- 2раза в неделю: 1занятие-он-лайн (по будням-вечер, 2ч), суббота-офф-лайн (6ч). Видеозаписи практических и теоретических занятий.

По итогам курса вы сможете:

- Обрабатывать первичные данные по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него
- Размещать информацию о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных;
- Консультировать клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество;
- Подготавливать материалы и проводить мероприятия по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них;
- Проводить осмотр, фотографирование и видеосъемка объектов недвижимости для целей реализации прав на недвижимое имущество
- Работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими

(личными) кабинетами

- Осуществлять:

- презентацию объектов жилой недвижимости в соответствии с договором, в том числе посредством цифровых инструментов;
- коммуникации и информационный обмен посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества;
- организацию показов недвижимости, проводить продающий показ недвижимости, подготавливать объект недвижимости для показа
- коммуникацию с нотариальными организациями;
- коммуникации с кредитными организациями, с кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала;
- коммуникации между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору;
- подачу документов в различные органы государственной и муниципальной власти;
- подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде.
- аналитику объекта с целью определения рыночной стоимости
- работу по продаже новостроек, проводить консультирование по приобретению жилья на первичном рынке
- коммуникации с покупателем с целью приобретения вторичной недвижимости, земельных участков, апартаментов и т.д.
- подбор недвижимости на вторичном рынке под потребности клиента
- заключение эксклюзивных договоров по продаже недвижимости
- заключение договоров на подбор недвижимости,
- звонки собственникам по назначению встреч с предложением о сотрудничестве
- формирование агентской базы объектов разными способами
- выбор пула объектов в базу через понимание ликвидности объектов
- работу с заявками от покупателей на покупку объектов
- работу по организации встречи с продавцом и покупателем с целью передачи задатка за покупаемый объект и подписания ПДКП (предварительного договора купли – продажи)

По окончании обучения получите диплом установленного образца АНО ДПО «Институт предпринимательства и торговли Калининградской ТПП» (<https://kaliningrad.tpprf.ru/ru/>) дающий право ведения профессиональной деятельности в сфере проведения операций с недвижимостью

Содержание программы

Модуль 1. Правовые основы сделок с недвижимостью	1.	Введение в право недвижимости.
		2. Вещные права на недвижимость.
		3. Основания возникновения прав на недвижимость.
		4. Государственная регистрация прав.
		5. Ипотека (залог недвижимости) как основа финансирования сделок.
		6. Жизненный цикл сделки с недвижимостью.
		7. Юридическая проверка объекта и прав продавца.
		8. Работа с ипотечным кредитованием и ипотечным брокером.
		9. Подготовка пакета документов для сделки.
		10. Организация и проведение расчетов.
		11. Взаимодействие с органами регистрации прав (Рос-реестр), МФЦ, нота-риусами.
	1.	Структура и сегменты рынка недвижимости.
	2.	Методы анализа рынка и оценки стоимости недвижимости.

Модуль 2. Маркетинг в продажах недвижимости	3. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.
	4. Маркетинговый анализ объекта.
	• Прогнозирование тенденций и инвестиционный анализ.
	• Почему выгодно продавать новостройки? Экономика агента.
	• Классификация новостроек и этапы строительства. Риски и выгоды.
	Технология продаж новостроек: от лида до регистрации ДДУ.
	Особенности работы с застройщиками.
	• Особенности подборок предложений для клиента.
	• Ипотека и госпрограммы в новостройках.
	• Итоговый кейс-практикум "Продай новостройку".
Модуль 3. Технологии продаж и ведения переговоров	1. Набор базы объектов: источники и технологии.
	2. Холодные звонки: технология и отработка на практике.
	3. Прием объекта в продажу: оценка и экспертиза.
	4. Упаковка и презентация объекта для рекламных площадок.
	5. Техники выявления и анализа потребностей клиента.
	6. Эффективные презентации объектов недвижимости
	7. Технологии ведения переговоров.
	8. Психология влияния и построение доверительных отношений.
	9. Управление клиентской базой (CRM-системы).
Модуль 4. Личная эффективность и психология работы с клиентами	• 1. Юридическая ответственность специалиста по недвижимости.
	• 2. Построение личного бренда и маркетинг себя как специалиста.
	• 3. Организация собственной деятельности: от агента к предпринимателю.
	• 4. Непрерывное профессиональное развитие.
	5. Карта компетенций современного риэлтора: Hard и Soft Skills.
	6. Практикум: «Колесо компетенций риэлтора».
	7. Ценность риэлтора для покупателя.
	8. Ценность риэлтора для продавца.
	9. Само-менеджмент: Стресс – менеджмент и тайм-менеджмент
	10. Развитие эмоционального интеллекта
Модуль 5. Профессиональная этика и стандарты деятельности	1. Понятие профессиональной этики. Нормативное регулирование.
	2. Этические кодексы и стандарты в сфере недвижимости.
	3. Конфликт интересов и конфиденциальность.
	4. Ответственность перед клиентом: прозрачность информации и честность.
	• 5. Взаимоотношения с коллегами и профессиональным сообществом.
	6. Работа с репутационными рисками и разрешение споров.
6. Итоговая аттестация	• Ассесмент в виде Деловой игры (решение кейсов)

Преимущества программы:

В программе минимизирована форма обучения в виде лекций-теория максимально вынесена на самостоятельное изучение. Практике посвящено 80% всего времени занятий-обучение построено по

принципу максимизации практико-ориентированности и использования активных и интерактивных форм обучения: деловых игр, мастер-классов, мозговых штурмов, разбор кейсов, стажировка в агентстве.

Практика в агентстве недвижимости включает в себя:

- набор базы объектов недвижимости
- работа в CRM системе
- работа с продавцом
- работа с покупателем
- работа с новостройками

Формой итоговой аттестации в виде ассесмента - деловой игры (оценка по итогам решение кейсов из профессиональной деятельности)

Эксперты-преподаватели программы профессиональной переподготовки «Специалист по операциям с недвижимостью»:

Кобзева Светлана-Руководитель программы



Эксперт в области управления человеческими ресурсами и организационного развития. Опыт разработки и реализации стратегий управления персоналом в компаниях – более 20 лет, опыт корпоративного обучения-25 лет. Президент региональной **Ассоциации «HR-партнёр»** www.hr-partner-39.ru, г. Калининград, сертифицированный бизнес- тренер ШБ «Синергия», преподаватель, бизнес-консультант.

Дедович Оксана - Эксперт в области недвижимости и управления риелторским бизнесом.



Опыт профессиональной деятельности на рынке недвижимости – более 12 лет. Более 20 лет практического опыта в сфере организации и ведения бизнеса, предпринимательства, управления персоналом, создания и оптимизации бизнес-процессов. Лицензированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии Риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии Риэлторов (КГР). Генеральный директор и собственник агентства недвижимости «Эволюция».

Сертифицированный специалист по управлению персоналом, сертифицированный бизнес-тренер. Эксперт в области построения эффективных команд, внедрения современных HR-подходов и развития сотрудников.

Цыганкова Александра - Куратор отдела новостроек агентства недвижимости "Эволюция"



Имеет обширный личный опыт работы с различными видами недвижимости. Сертифицированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Специализируется на обучении агентов работе с первичной недвижимостью, совершенствовании их профессиональных навыков и знании всех нюансов продаж на рынке новостроек.

Гендриксон Юлия - Ипотечный брокер агентства недвижимости «Эволюция».



Имеет обширный личный опыт сопровождения сделок с различными видами недвижимости и одобрения ипотечных кредитов в ведущих банках.

Сертифицированный и аттестованный специалист по ипотечному кредитованию, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Специализируется на обучении агентов эффективному взаимодействию с банками, подбору оптимальных ипотечных программ для клиентов, а также знании всех нюансов одобрения сделок на первичном и вторичном рынке жилья.

Зайцева Нина - Руководитель отдела продаж агентства недвижимости «Эволюция».

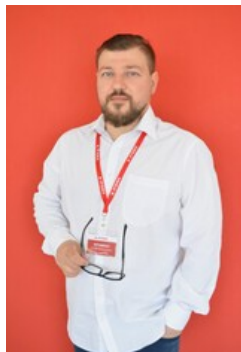


Эксперт в комплексном сопровождении сделок «под ключ» и формировании профессиональных агентов с нуля до высоких результатов. 11 лет опыта успешных сделок и развития команды продаж

Сертифицированный специалист по управлению персоналом.

Лицензированный и аттестованный эксперт по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).

Автушенко Сергей



Бизнес-тренер. фасилитатор, тренер-наставник, практикующий психолог. Автор 4 тренинговых программ для риэлторских агентств. Специалист по оценке и координации развития персонала



Ольга Снитко

Корпоративный бизнес-тренер агентства недвижимости «Эволюция» и действующий агент, юрист.

Более 7 лет в недвижимости, профессионал вторичного рынка.

Сертифицированный и аттестованный брокер по недвижимости, член Российской Гильдии риэлторов (РГР) и Калининградской Гильдии риэлторов (КГР).