

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

Институт управления  
Центр дополнительного образования

УТВЕРЖДАЮ

Директор института управления

 М.В. Хайруллина

« 11 » ноября 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
повышения квалификации**

**«Специалист по недвижимости - брокер»**

Москва, 2025

Выписка из протокола № 10  
заседания Ученого совета Института управления  
федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации»

от 11 ноября 2025 года

**По пункту 9 повестки дня.**

**СЛУШАЛИ:** заместителя декана факультета менеджмента и инноватики Харитонову С.С. об утверждении образовательных программ дополнительного профессионального образования, реализуемых Центром дополнительного образования Факультета менеджмента и инноватики Института управления:

- дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер».

Указанная программа прошла проверку и согласование специалистами учебно-методического направления Института управления.

**ПОСТАНОВИЛИ:** утвердить дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер», реализуемую Центром дополнительного образования Факультета менеджмента и инноватики Института управления.

Председатель Ученого совета  
директор Института управления



М.В. Хайруллина

И.о. ученого секретаря



И.В. Гунина

**Разработчик:**

генеральный директор ООО «ВСН Новостройки»




О.А. Маторина

**Руководитель программы:**

Старший преподаватель кафедры  
инвестиционно-строительного бизнеса  
и управления недвижимостью

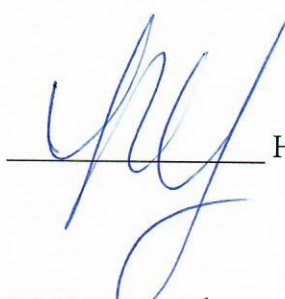
Факультета менеджмента и инноватики ИУ РАНХиГС



К.Б. Сиволапов

**Руководитель  
структурного подразделения:**

Заместитель директора  
ИУ РАНХиГС



Н.В. Демидова

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации рассмотрена и одобрена на заседании ученого совета Института управления «11» ноября 2025 г., протокол № 10.

## ВНЕШНЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дополнительную профессиональную программу повышения квалификации  
«Специалист по недвижимости - брокер»

Сфера недвижимости ежедневно развивается и с каждым годом становится все более значимой в экономическом секторе. Недвижимость является не только основой личного существования граждан страны, но и основой хозяйственной и экономической деятельности различных форм организаций. Операции с недвижимостью требуют особых знаний в юридическом и экономическом секторе. Недвижимость выступает материальным активом, который является и средством производства, и предметом потребления для различных целей.

Успешная брокерская деятельность требует от специалиста глубоких знаний в экономических и юридических областях. Любые ошибки со стороны специалиста, которые могут казаться незначимыми, могут привести к осложнениям и неблагоприятным последствиям для всех сторон сделки.

Знание маркетинга, принципов работы рынка и причинно-следственных связей в процессах, связанных с недвижимостью, понимание психологических особенностей деятельности в сфере недвижимости позволяют брокеру увеличивать количество успешных сделок, повышать доходы организации, развиваться в профессиональном плане и достигать высоких результатов благодаря выстраиванию взаимовыгодных и доверительных отношений с клиентами.

Программа повышения квалификации «Специалист по недвижимости – брокер» предназначена для работников сферы недвижимости, брокеров по недвижимости, менеджеров и руководителей агентств недвижимости. Обучение на данной программе позволяет специалистам сформировать компетенции в сферах деятельности при оказании услуг при реализации вещных прав и прав требования на объекты жилой недвижимости и объекты нежилой недвижимости, проведения маркетинговых исследований с использованием комплекса маркетинговых инструментов.

Программа сформирована в соответствии с действующим законодательством и профессиональными стандартами. В результате освоения программы формируются и совершенствуются профессиональные компетенции. После успешного прохождения образовательной программы выдается удостоверение о повышении квалификации.

Образовательная программа соответствует требованиям, предъявляемым к дополнительным профессиональным программам повышения квалификации, и рекомендуется к реализации.

**Рецензент:**

Генеральный директор ООО «ВСН РИЭЛТИ»



/Я.В. Глазунова/

## ВНУТРЕННЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дополнительную профессиональную программу повышения квалификации  
«Специалист по недвижимости - брокер»

### Категория слушателей программы.

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование.

### Актуальность программы.

В профессиональную деятельность специалиста по недвижимости входит множество задач, успешное выполнение которых напрямую зависит от его навыков, знаний законов рынка и коммерческих процессов. Востребованный специалист должен обладать знаниями в экономической и юридической сферах, которые позволят построить доверительные отношения с клиентами. Программа повышения квалификации включает в себя набор дисциплин, освещающий правовые основы гражданского оборота недвижимости, психологию заключения сделки, маркетинг недвижимости.

### Цель программы.

Программа повышения квалификации «Специалист по недвижимости – брокер» позволяет получить знания, навыки и компетенции, необходимые для эффективного осуществления сделок с недвижимостью и ведения профессиональной деятельности.

### Особенности программы.

Программа была разработана в соответствии с профессиональным стандартом «Маркетолог» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08 ноября 2023 г. № 790н) и профессиональным стандартом "Специалист по операциям с недвижимостью" (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 №611н) совместно с ведущим оператором на рынке недвижимости Москвы и Московской области – ООО «ВСН РИЭЛТИ». Данное агентство недвижимости ведет свою деятельность с 2010 года, оказывая полный цикл услуг, сотрудничает с крупнейшими девелоперскими компаниями и ведущими банками России. В рамках образовательной программы занятия проводятся бизнес-тренерами и преподавателями РАНХиГС, а также представителями топ-менеджмента агентства недвижимости, практикующими специалистами.

Срок реализации программы. 144 академических часа, в том числе 82 часа контактной работы со слушателями, включая 2 часа на итоговую аттестацию, и 62 часа самостоятельной работы.

### Заключение.

Программа соответствует требованиям, предъявляемым к дополнительным профессиональным программам повышения квалификации, и рекомендуется к реализации.

### Рецензент:

К.э.н., доцент кафедры инвестиционно-строительного  
бизнеса и управления недвижимостью  
факультета менеджмента и инноватики  
Института управления



Е.В. Фоломеев

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Общая характеристика программы .....	4
1.1.	Цель реализации .....	4
1.2.	Нормативная правовая база .....	4
1.3.	Планируемые результаты обучения .....	5
1.4.	Категория слушателей .....	7
1.5.	Форма обучения и срок освоения .....	7
1.6.	Период обучения и режим занятий .....	7
1.7.	Документ о квалификации .....	7
2.	Содержание программы .....	7
2.1.	Календарный учебный график .....	7
2.2.	Учебный план .....	8
2.3.	Содержание программы по модулям.....	9
3.	Организационно-педагогические условия реализации программы.....	10
3.1.	Кадровое обеспечение .....	10
3.2.	Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы .....	12
3.3.	Учебно-методическое и информационное обеспечение программы .....	12
4.	Оценка качества освоения программы .....	16

Приложение 1. Рецензии (внутренняя и внешняя).

## **1. Общая характеристика программы**

### **1.1. Цель реализации**

Современный специалист по недвижимости в своей деятельности сталкивается с большим количеством задач, решение которых требует от него знания законов рынка, причинно-следственных связей в коммерческих процессах, он должен владеть не только экономическими, юридическими основами деятельности, позволяющими эффективно выстраивать отношения с клиентами, но и понимать психологические особенности коммерческой деятельности.

Целью реализации программы повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер» является получение знаний, навыков и компетенций, необходимых для эффективного осуществления сделок с недвижимостью, а также совершенствование имеющихся компетенций необходимых для профессиональной деятельности.

### **1.2. Нормативная правовая база**

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 24 марта 2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
3. Профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 г. № 611н.
4. Профессиональный стандарт «Маркетолог», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08 ноября 2023 г. № 790н.
5. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2023 г. N 1678 "Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ".
6. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов, утвержденные Министерством образования и науки Российской Федерации 22 января 2015 г. № ДЛ-1/05вн.
7. Методические рекомендации по реализации дополнительных профессиональных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения и в сетевой форме Министерства образования и науки Российской Федерации от 21 апреля 2015 г. № ВК-1013/06.
8. Приказ РАНХиГС от 22 сентября 2017 г. № 01-6230 «Об утверждении Положения о применении в Академии электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
9. Приказ РАНХиГС от 19 апреля 2019 г. № 02-461 «Об утверждении локальных нормативных актов РАНХиГС по дополнительному профессиональному образованию» (с изменениями и дополнениями).
10. Приказ РАНХиГС от 13 августа 2021 г. № 02-835 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения в РАНХиГС дополнительных профессиональных программ – программ профессиональной переподготовки, программ повышения квалификации» (с изменениями и дополнениями).
11. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, утвержденный Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. № 14-ст (с изменениями и дополнениями).

12. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденный Постановлением Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 21 августа 1998 г. № 37 (с изменениями и дополнениями).

### 1.3. Планируемые результаты обучения

Таблица 1

#### Планируемые результаты освоения программы повышения квалификации

Виды деятельности	Трудовые функции ПСК (формируются)	Знания	Умения	Практический опыт
Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости. <sup>1</sup>	ПСК-1 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты жилой недвижимости.	Основ жилищного законодательства Российской Федерации, требований законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество Порядка и инструментов в сфере финансового кредитования и страхования объектов жилой недвижимости, основ оценки рыночной стоимости объектов жилой недвижимости, методологии осуществления продаж объектов жилой недвижимости, основных принципов градостроительных норм, в том числе по звукоизоляции, энергосбережению и инсоляции объектов жилой недвижимости, топографии и географических особенностей мест расположения объектов жилой недвижимости и недостатков (рисков), связанных с ними, методов управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных.	Консультировать клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости, по конструктивным и качественным характеристикам объектов жилой недвижимости, а также по стоимости содержания объектов жилой недвижимости (коммунальные платежи, налоги и прочие платежи), выявлять особенности объекта жилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера, осуществлять запрос сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости. Идентифицировать объекты недвижимости различных видов, работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами, определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании,	Организации и проведения переговоров между участниками сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами жилой недвижимости, сопровождения и соответствующей организации процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения на жилое помещение, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки). Обработки первичных данных по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него, размещения информации о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных, первичного консультирования клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество, подготовки материалов и проведения мероприятий по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них, осуществления коммуникаций между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или

<sup>1</sup> - Профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 г. № 611н, обобщенная трудовая функция В, код В/01.5, В/03.5.

			рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них.	нанимателю, арендатору.
	ПСК-2 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты нежилой недвижимости.	Основ гражданского законодательства Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки, порядка организации работ по предоставлению комплекса услуг при реализации прав пользования на жилые помещения по договору найма, методов маркетинга и особенностей ценообразования на рынке недвижимости в сегменте найма жилых помещений, этики делового общения.	Осуществлять маркетинговые исследования рынка недвижимости в сегменте найма жилых помещений, определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки найма жилого помещения, организовывать и сопровождать процедуру сделки найма жилого помещения и организовывать регистрационные действия согласно действующему законодательству Российской Федерации.	Размещения информации о клиентах и о жилых помещениях в базах данных, проведения анализа спроса и предложения на рынке недвижимости в сегменте найма жилых помещений, проведения переговоров с клиентом о заключении договора на поиск или на передачу жилого помещения для целей найма, сопровождения и соответствующей организации процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости до окончания регистрации обременения жилого помещения, возникающего на основании договора найма такого жилого помещения, организации процедуры передачи объекта жилой недвижимости нанимателю.
Технология проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга. <sup>2</sup>	ПСК-3 – Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	Нормативных правовых актов, регулирующих маркетинговую деятельность, рыночных методы хозяйствования, закономерностей и особенностей развития экономики, особенностей конъюнктуры рынка недвижимости, методов проведения маркетингового исследования психологических особенностей поведения людей, правил, норм и основных принципов этики делового общения, методик расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства.	Использовать методы прогнозирования рынка недвижимости, осуществлять маркетинговые исследования рынка недвижимости в сегменте рынка, определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки, организовывать и сопровождать процедуру сделки, организовывать регистрационные действия согласно действующему законодательству Российской Федерации.	Планирования и организации сбора маркетинговой информации, обработки полученных данных, подготовки отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований, разработки стратегий ценообразования на рынке недвижимости, методологии осуществления продаж, стандартов и инструкций профессиональной деятельности, правил предоставления услуг на рынке недвижимости.

<sup>2</sup> - Профессиональный стандарт «Маркетолог», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08 ноября 2023 г. № 790н, обобщенная трудовая функция А, код А/02.6.

#### 1.4. Категория слушателей

К освоению программы допускаются лица, имеющие высшее образование.

#### 1.5. Форма обучения и срок освоения

Форма обучения очная (с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ)). Срок освоения программы 144 академических часа, в том числе 82 часа контактной работы со слушателями, включая 2 часа на итоговую аттестацию, и 62 часа самостоятельной работы.

#### 1.6. Период обучения и режим занятий

Продолжительность обучения составляет 6 недель и 1 день. Предельная максимальная численность лекционной и семинарской группы не ограничена, практической группы – не более 10 слушателей на тренинге.

#### 1.7. Документ о квалификации

Удостоверение о повышении квалификации федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

### 2. Содержание программы

#### 2.1. Календарный учебный график

Таблица 2

##### Календарный учебный график

Период обучения - 6 недель и 1 день	
1 – 6 неделя	1 день
УЗ ЭО и ДОТ	ИА ДОТ

Календарный учебный график заполнен с помощью условных обозначений:  
УЗ ЭО и ДОТ – учебные занятия с применением ЭО и ДОТ;  
ИА ДОТ – итоговая аттестация с применением ДОТ.



## 2.3. Содержание программы по дисциплинам

Таблица 4

### Содержание тем по дисциплинам

Номер и наименование дисциплины	Содержание дисциплины
1. Правовые основы гражданского оборота недвижимости.	<p>Правовые источники гражданского, жилищного и земельного законодательства. Система государственной регистрации сделок и прав на недвижимое имущество в Российской Федерации. Основные принципы и правила регистрации прав. Особенности регистрации ДДУ, ДКП. Субъекты гражданских правоотношений. Правоспособность и дееспособность. Особенности сделок с участием несовершеннолетних, недееспособных и ограниченных в дееспособности лиц. Порядок совершения крупных сделок юридическими лицами. Недвижимость, как объект. Недвижимость, как объект гражданских прав и предмет различных сделок. Жилые и нежилые помещения. Вещные права на недвижимое имущество, способы их приобретения и прекращения.</p>
2. Риэлторские услуги.	<p>Понятие и основы риэлторской деятельности, характеристика рынка риэлторских услуг, текущее состояние риэлторской деятельности, цели, задачи, перспективы развития, карьерный путь риэлтора. Планирование и организация работы риэлтора. Компьютерная грамотность, информационные системы. Презентация объекта, услуги, компании, специалиста. Этапы профессионального обслуживания клиентов. Синдром эмоционального выгорания в профессии риэлтора. Психологическая разгрузка риэлтора.</p> <p>Сделки. Общие понятия, виды и формы сделок. Технология сделки. Условия действительности сделок. Ничтожные и оспоримые сделки, последствия их недействительности. Сроки исковой давности.</p> <p>Особенности ипотечных сделок с договорами купли-продажи. Особенности ипотечных сделок с ДДУ. Получение одобрения в банках. Аккредитация проекта / подрячика в банке. Военная ипотека. Отдельные виды договоров с недвижимым имуществом: договор купли-продажи недвижимого имущества, договор долевого участия в строительстве, договор дарения недвижимости, договор аренды, договоры аренды и найма.</p> <p>Основные аспекты продажи новостроек. Что нужно знать риэлтору про строительство: субъекты строительной деятельности, государство в лице органов государственной власти и местного самоуправления, земля, проектная документация, экспертиза проекта, разрешение на строительство, проектная декларация, классы домов, виды новостроек по технологии строительства, привлечение денежных средств в строительство, перепланировка и переоборудование, обмеры БТИ, кадастровый учет, управляющая компания и ТСЖ/ТСН. Документооборот при строительстве апартаментов (ИРД, процесс ее получения). Перевод апартаментов в квартиры. Течение строительного процесса с точки зрения участников, документов, разрешённых договоров реализации от его начала (ИРД) и до его окончания (оформления права собственности), этапы строительства дома. Основная деятельность девелоперов.</p>

Номер и наименование дисциплины	Содержание дисциплины
3. Маркетинг недвижимости.	<p>Внешний, внутренний маркетинг компаний. Рынок услуг. Идея, имя, бренд. Привлечение и удержание клиента, Выстраивание длительных отношений с клиентами. Стратегия поведения компании на рынке. Презентация объекта недвижимости. Матрица BCG. Виды конкурентной борьбы.</p> <p>Варианты концепции объектов недвижимости. Понятие предварительного соглашения. Ликвидность объекта. Аналитика рынка. Использование аналитики в работе современного специалиста по недвижимости.</p>
4. Заключение сделки.	<p>Эффективные переговоры – подготовка, тактика, приемы и методы манипуляций. Анализ состоявшихся переговоров. Влияние на принятие клиентом решения о заключении сделки.</p> <p>Психологические особенности продавца / клиента. Особенности коммуникации в процессе заключения сделки. Психология продаж. Управление конфликтом.</p>

### 3. Организационно-педагогические условия реализации программы

#### 3.1. Кадровое обеспечение

Реализация программы обеспечивается профессорско-преподавательским составом РАНХиГС, а также высококвалифицированными специалистами из числа руководителей и ведущих специалистов органов, учреждений и иных организаций, в том числе иностранных (далее – ведущие специалисты), а также преподавателями ведущих российских и иностранных образовательных организаций.

Таблица 5

Сведения о профессорско-преподавательском составе и ведущих специалистах

Ф.И.О. преподавателя/ведущего специалиста	2	3	4	5	6	7	8		9
							Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине	
Маторина Оксана Алексеевна	Ставропольский государственный университет. Квалификация: лингвист, переводчик, специальность: перевод и переводоведение.	Дополнительная/ые квалификации/и	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности по дополнительной квалификации и	Стаж научно-педагогической работы	Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине	Наименование преподаваемой дисциплины по данной программе
Гребенников Алексей Борисович	Белгородский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации. Квалификация - юрист, преподаватель психологии, специальность – юриспруденция.	Профессиональная переподготовка на право ведения профессиональной деятельности в сфере психологии, 2001 г. Современные технологии обучения в вузе, 2007 г.	ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», доцент кафедры гуманитарных дисциплин отделения гуманитарных и социальных наук общеакадемического факультета, штатный преподаватель.	к.псих.н.	26	22	22	22	Управление конфликтом. Заключение сделки.

Кузнецова Стелла Джафаровна	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Квалификация: юрист, специальность: юриспруденция.	ООО «ВСН РИЭЛТИ», руководитель отдела оформления. Почасовая оплата труда.	к.ю.н.	6	5	5	5	Правовые основы гражданского оборота недвижимости. Риэлторские услуги.
Тайгунов Виктор Николаевич	Международный институт экономики и права. Квалификация: юрист, специальность: юриспруденция.	ООО «ВСН РИЭЛТИ», руководитель отдела ипотеки. Почасовая оплата труда.	10	4	4	4	4	Риэлторские услуги.
Артемьева Ксения Николаевна	Новосибирская государственная архитектурно- художественная академия (НГ АХА). Квалификация: дизайнер интерьера и окружающей среды.	ООО «ВСН РИЭЛТИ», бизнес-тренер. Почасовая оплата труда.	9	4	4	4	4	Риэлторские услуги, Заключение сделки.
Гульченко Елена Борисовна	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет по землеустройству». Квалификация: юрист.	Частная практика, юрист-консультант в области земельных отношений, жилой и нежилой недвижимости Почасовая оплата труда.	23	13	13	13	13	Правовые основы гражданского оборота недвижимости.
Истомина Надежда Павловна	Поморский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Архангельск) Квалификация: Юрист. Специальность: юриспруденция	Нотариальная контора нотариуса города Москвы Муравлевой Ирины Николаевны, помощник. Почасовая оплата труда.	17	6	6	6	6	Риэлторские услуги.

Васильева Любовь Петровна	Смоленский государственный университет. Квалификация: историк, преподаватель истории по специальности «История».		ООО «ВСН Новостройки», старший специалист отдела оформления. Почасовая оплата труда.		10	2	2	Правовые основы гражданского оборота недвижимости.
Тимохина Наталья	Адыгейский Государственный Университет, квалификация: социальный педагог	ФРИИ, трекер	Частная практика, независимый консалтинг. Почасовая оплата труда.		6	6	6	Маркетинг недвижимости.

### **3.2. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы**

РАНХиГС располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, промежуточной и итоговой аттестации, практической и научно-исследовательской работы слушателей, предусмотренных программой повышения квалификации и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Минимально необходимый для реализации программы «Специалист по недвижимости - брокер» перечень материально-технического обеспечения включает в себя:

✓ лекционные аудитории (оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в интернет);

✓ помещения для проведения семинарских и практических занятий (оборудованные учебной мебелью);

✓ компьютерные классы с персональными компьютерами на базе процессора Intel Core i3-2120;

Программное обеспечение: лицензионные системные программы операционные системы (Windows, Acrobat Reader, иные), обеспечивающие взаимодействие всех других программ с оборудованием и взаимодействие пользователя персонального компьютера с программами. Универсальные офисные прикладные программы и средства ИКТ, например, программа подготовки презентаций, использование интернета, электронной почты, использование автоматизированных поисковых систем интернета.

### **3.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

#### **Примерный перечень заданий для практических (семинарских) занятий**

1. Форма, существенные условия, порядок заключения и расторжения договора найма нежилого помещения. Особенности правового регулирования договоров социального и коммерческого найма жилого помещения?
2. Максимальный срок, на который может быть заключен договор коммерческого найма? Что будет, если срок действия в договоре не указан? Чем отличаются права нанимателя жилого помещения по договору коммерческого найма жилого помещения, заключенному на срок до и более одного года?
3. Понятие, юридическая природа, форма и содержание договора купли-продажи недвижимости. Существенные условия, порядок заключения и расторжения. Какое дополнительное существенное условие обязаны согласовать стороны договора купли-продажи жилого помещения?
4. Раскройте принцип неприкосновенности и недопустимости произвольного лишения жилища и принцип необходимости беспрепятственного осуществления жилищных прав.
5. Какие сделки с пороками воли вам известны? Какими надлежащими доказательствами можно подтвердить в суде, что дееспособное лицо не понимало значение своих действий и не могло ими руководить при совершении сделки? Подлежат ли защите добросовестный приобретатель, если имущество выбыла из владения собственника помимо его воли?
6. Можно ли зарегистрировать переход права на недвижимость на основании договора купли-продажи без предварительной передачи недвижимости по акту передачи? Каковы последствия уклонения одной из сторон договора купли-продажи от подписания акта приема-передачи недвижимости?
7. Основные способы и порядок расчетов за недвижимость по договору купли-продажи? Назовите основные особенности продажи недвижимости с оплатой в кредит и с рассрочкой платежа?

**Темы (вопросы), выносимые на самостоятельное изучение**

Номер дисциплины	Темы (вопросы), выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов, (ч.)/зачетных единиц (з.е.)
1	2	3
1. Правовые основы гражданского оборота недвижимости.	Права членов семьи собственника и нанимателя жилого помещения. Наследование в Российской Федерации.	14
2. Риэлторские услуги.	Основные этапы сделок и способы расчетов.	32
3. Маркетинг недвижимости.	Анализ конкурентного окружения.	12
4. Заключение сделки.	Особенности передачи и восприятия информации.	4
<b>Итого:</b>		<b>62</b>

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. (с изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть третья) от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть четвертая) от 18 декабря 2004 г. № 230-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
6. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
7. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
8. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
9. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
10. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
11. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
12. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
13. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ.
14. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

15. Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
16. Федеральный закон РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» от 04 июля 1991 г. № 1541-1 (с изменениями и дополнениями).
17. Федеральный закон РФ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
18. Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
19. Федеральный закон РФ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
20. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями и дополнениями).
21. Федеральный закон РФ «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации» от 25 июня 1993 г. № 5242-1 (с изменениями и дополнениями).
22. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате от 11 февраля 1993 г. № 4462-1 (с изменениями и дополнениями).
23. Закон города Москвы «Об обеспечении прав граждан при переселении и освобождении жилых помещений (жилых домов) в городе Москве» от 31 мая 2006 г. № 21 (с изменениями и дополнениями).
24. Закон города Москвы «Об обеспечении права жителей города Москвы на жилые помещения» от 14 июня 2006 г. № 29 (с изменениями и дополнениями).
25. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О некоторых вопросах практики рассмотрения судами споров, возникающих между участниками общей собственности на жилой дом» от 10 июня 1980 г. № 4 (с изменениями и дополнениями).
26. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» (с изменениями и дополнениями).
27. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака» от 05 ноября 1998 г. № 15 (с изменениями и дополнениями).
28. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при применении Жилищного кодекса РФ» от 02 июля 2009 г. № 14.
29. Постановление Пленума Верховного суда РФ «О судебной практике по делам о наследовании» от 29 мая 2012 г. № 9 (с изменениями и дополнениями).

#### Основная литература

1. Девелопмент недвижимости: учебное пособие / Н. М. Караваева, А. В. Федоров, И. И. Юрасова, Ю. М. Дэви; под общ. ред. А. М. Платонова; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2020. - 150 с. - ISBN 978-5-7996-3099-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1950236>
2. Управление инвестиционно-строительными проектами в девелопменте: учебное пособие / Н. М. Караваева, А. В. Федоров, И. И. Юрасова, Л. В. Дайнеко; под общ. ред. А. М. Платонова; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2021. - 86 с. - ISBN 978-5-7996-3294-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1950271>
3. Боковня А. Е. Мотивация — основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой

- системы мотивации компании): монография / А.Е. Боковня. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 144 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-004523-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1861123>
4. Фокин С. В. Основы кадастра недвижимости: учебное пособие / С. В. Фокин, О. Н. Шпортько. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 225 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015102-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1017369>
  5. Городнова Н. В. Экономические аспекты управления рынком недвижимости: учебное пособие / Н. В. Городнова, И. Н. Маврина. - 2-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА: Изд-во Урал. ун-та, 2022. - 104 с. - ISBN 978-5-9765-4993-7 (ФЛИНТА); ISBN 978-5-7996-3129-1 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1891279>
  6. Савельева Е. А. Экономика и управление недвижимостью: учебное пособие / Е.А. Савельева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2024. — 447 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/945341. - ISBN 978-5-9558-0621-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083502>
  7. Черкашина Т. Т. Язык деловых межкультурных коммуникаций: учебник / под ред. Т.Т. Черкашиной. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 368 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/22224. - ISBN 978-5-16-019207-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2096806>
  8. Куценко Н. Культ продаж. Как выстроить отношения с клиентом, заработать денег и не сгореть на работе: практическое руководство / Н. Куценко. - Санкт-Петербург: Питер, 2021. - 256 с. - (Бизнес-психология). - ISBN 978-5-4461-1597-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1831506>
  9. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: учебное пособие / Ф. Котлер [и др.]. - 10-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2021. - 211 с. - ISBN 978-5-9614-6745-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1838940>

#### Интернет - ресурсы

1. <http://www.uecs.ru/> - Управление экономическими системами
2. <http://lawfirm.ru/public/> - Корпоративный юрист
3. <http://www.arbitr-praktika.ru/> - Арбитражная практика
1. <http://exspertrieltor.ru> – сделки в недвижимости
2. [rosreestr.ru](http://rosreestr.ru) - сайт Росреестра
3. <https://rosreestr.net/proverit-kvartiru> - онлайн сервис заказа выписки из ЕГРН и проверки недвижимости
4. <https://realty.rbc.ru> – новости рынка недвижимости
1. [www.nlp.ru](http://www.nlp.ru) - сайт разработок нейро-лингвистического программирования
2. [www.conflictmanagement.ru](http://www.conflictmanagement.ru) – сайт московской школы конфликтологии
3. [www.directorica.ru](http://www.directorica.ru) – сайт школы управления
4. [www.prodaznik.ru](http://www.prodaznik.ru) – клуб продажников
5. [www.myemarketing.ru](http://www.myemarketing.ru) – интернет-маркетинг
1. <http://www.garant.ru/> - Гарант
2. <http://www.ecsocman.edu.ru/> - Федеральный образовательный портал – Экономика, Социология, Менеджмент
3. [www.blackwood.ru/](http://www.blackwood.ru/) - Портал Консалтинговой компании Blackwood Real Estate
4. [www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru) Портал ведущей глобальной консалтинговой компании Knight Frank
5. <http://www.ozagorode.ru/osoboe-mnenie/kak-ocenit-developera-v-zagorodnoj-nedvizhimosti.html> - Как оценить девелопера в загородной недвижимости
6. <http://www.irn.ru/articles/31438.html> - Как сделать сайт эффективным менеджером по продажам недвижимости

7. <http://www.irm.ru/articles/34964.html> - Сдать в аренду коммерческую недвижимость – сложно или очень сложно
8. <http://www.irm.ru/articles/35221.html> - Задачи сайта девелоперской компании
9. <http://www.irm.ru/articles/35359.html> - Принципы ценообразования в недвижимости
10. <http://www.irm.ru/articles/35726.html> - Продвижение объектов недвижимости
11. <http://www.mvn.ru/exclusive/265.html> - Know how в маркетинге недвижимости

#### **4. Оценка качества освоения программы**

Итоговая аттестация проводится в форме зачета в виде тестирования. Итоговый тест включает в себя 30 вопросов. Для успешного прохождения теста необходимо набрать не менее 18 правильных ответов, что составляет 60 % от общего количества тестовых заданий.

##### **Примерный список вопросов для подготовки к итоговой аттестации (необходимо выбрать один ответ)**

1. Какое условие является обязательным для здания, являющегося объектом недвижимости?
  - строительство здания осуществлялось подрядчиком - членом СРО;
  - здание имеет углубленный фундамент;
  - право собственности на здание зарегистрировано в ЕГРН;
  - здание построено на основании разрешения на строительство.
2. Покупка земельного участка, сведения о границах которого отсутствуют в ЕГРН:
  - невозможна;
  - возможна, но имеет дополнительные риски;
  - возможна одновременно с внесением в ЕГРН сведений о границах участка.
3. Если на государственную регистрацию перехода права собственности на основании договора купли-продажи квартиры, приобретенной в период брака, но оформленной в собственность одного из супругов, представлены все необходимые документы, кроме согласия супруга, то регистратор:
  - регистрирует переход права собственности;
  - приостановит регистрацию и запросит у заявителя согласие супруги, а в случае его непредставления откажет в регистрации;
  - приостановит регистрацию и запросит у заявителя согласие супруги, а в случае его непредставления зарегистрирует переход права собственности, внося в реестр запись об отсутствии необходимого в силу закона согласия на сделку;
  - откажет в государственной регистрации перехода права собственности.
4. Право собственности на построенный торговый центр возникает у застройщика:
  - с момента ввода торгового центра в эксплуатацию;
  - с момента государственной регистрации права собственности в ЕГРН;
  - с момента подписания акта приема-передачи торгового центра между застройщиком и подрядчиком;
  - с момента подписания акта реализации инвестиционного проекта.
5. При наличии каких из этих записей возможно осуществление государственной регистрации перехода права собственности на объект недвижимости?
  - арест;
  - залог в силу закона;
  - аренда;
  - запись о наличии возражения в отношении зарегистрированного права;
6. Сколько раз в год возможно проверить кредитную историю клиенту самостоятельно в каждом бюро кредитных историй?
  - 1 раз в год;
  - 2 раза в год;
  - неограниченное количество раз.

7. Каким сервисом возможно заменить документы о доходах и трудовой деятельности?
- личный кабинет налоговой;
  - портал Госуслуги;
  - только предоставление 2-ндфл (формы банка) и копии трудовой книжки.
8. Какой мораторный срок на досрочное погашение ипотеки?
- мораторий на досрочное погашение сейчас 6 месяцев;
  - частично-досрочное возможно с 1-го месяца, полное погашение ипотеки возможно только по истечению 6 месяцев;
  - досрочно погасить ипотеку возможно с первого месяца, выплатив полностью тело кредита и текущие проценты за пользование кредитом.
9. Может ли пара, не состоящая в официальном браке, взять ипотеку на одну квартиру с условием, что 1/2 часть собственности будет принадлежать каждому?
- да, некоторые банки это допускают;
  - можно привлечь созаемщиком/поручителем любое 3-е лицо, но собственность будет оформлена только на основного заемщика;
  - невозможно.
10. Перепланировка – это ...
- изменение «географии» квартиры (порядка расположения комнат, снос одних стен и установка других) которые требуют внесения изменений в технический паспорт жилого помещения;
  - работы, связанные с переносом и изменением инженерных коммуникаций.
11. Можно ли оформить регистрацию по месту жительства в апартаментах гостиничного типа?
- да;
  - да, временную, сроком на 5 лет с последующей пролонгацией.
12. Какой орган выдает разрешения на строительство в Москве?
- Минстрой;
  - Москомстрой;
  - Мосгосстройнадзор
12. К строительству (как отрасли) относят:
- капитальный и текущий ремонт, реконструкцию, реставрацию, реновацию;
  - капитальный и текущий ремонт; реконструкцию;
  - капитальный и текущий ремонт, реставрацию, реновацию;
14. Застройщик – это ...
- юридическое лицо, инициирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;
  - юридическое лицо, осуществляющее строительные-монтажные работы, имея «Разрешающий» документ – допуск СРО;
  - юридическое лицо, имеющее права на землю, привлекающее денежные средства дольщиков;
  - физическое или юридическое лицо, управляющее порученным ему строительством.
15. Девелопер – это ...
- юридическое лицо, инициирующее и организующее реализацию проектов;
  - юридическое лицо, осуществляющее строительные-монтажные работы, имея «Разрешающий» документ – допуск СРО;
  - юридическое лицо, имеющее права на землю, привлекающее денежные средства дольщиков;
  - физическое или юридическое лицо, управляющее порученным ему строительством.
16. Заказчик – это ...
- юридическое лицо, инициирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;

- юридическое лицо, осуществляющее строительные-монтажные работы, имея «Разрешающий» документ – допуск СРО;
  - юридическое лицо, имеющее права на землю, привлекающее денежные средства дольщиков;
  - лицо, управляющее порученным ему строительством.
17. Кто осуществляет строительные-монтажные работы?
- Застройщик;
  - Подрядчик/генподрядчик;
  - Заказчик;
  - Девелопер.
18. Для создания проектной документации нужно:
- градостроительный план/ проект планировки земельного участка;
  - технические заключения об инженерных изысканиях/ задание на их осуществление;
  - технические условия на подключение к инженерным сетям при необходимости;
  - градостроительный план/ проект планировки земельного участка, технические заключения об инженерных изысканиях/ задание на их осуществление, технические условия на подключение к инженерным сетям при необходимости.
19. Подрядчик – это ...
- юридическое лицо, иницирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;
  - юридическое лицо, осуществляющее строительные-монтажные работы, имея «Разрешающий» документ – допуск СРО;
  - юридическое лицо, имеющее права на землю, привлекающее денежные средства дольщиков;
  - лицо, управляющее порученным ему строительством.
20. Является субъектом строительной деятельности государство?
- да;
  - нет;
  - да, специфическим.
21. В какой момент выдается экспертиза проекта?
- до получения Разрешения на строительство;
  - после получения Разрешения на строительство;
  - после опубликования Проектной декларации;
  - по факту окончания строительства.
22. К способам прекращения обязательств НЕ относится:
- новация;
  - поручительство;
  - зачет требований;
  - прощение долга
23. Определите верное в отношении гражданина РФ в возрасте 15 лет утверждение:
- совершеннолетний, ограниченно дееспособный;
  - несовершеннолетний, полностью недееспособный;
  - малолетний, имеющий право быть членом кооператива;
  - несовершеннолетний, имеющий право самостоятельно распоряжаться своей стипендией.
24. НЕВЕРНЫМ является утверждение:
- жилое помещение, приобретенное с использованием кредитных средств, находится в залоге с момента государственной регистрации ипотеки в Едином государственном реестре недвижимости;
  - объекты недвижимости не могут быть предметом залога в ломбарде;

- если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца;
  - при залоге недвижимости объекты передаются залогодержателю.
25. Что такое обязательство?
- совокупность правовых норм, регулирующих личные неимущественные отношения, возникающие между субъектами гражданского права;
  - договор, в силу которого одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену);
  - правоотношение, в силу которого одно лицо обязано совершить в пользу другого лица определенное действие, а другая сторона имеет право требовать от него исполнения этой обязанности;
  - соглашение, в соответствии с которым одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.
26. Стороны обязательства в соответствии со ст. 307 (Понятие обязательства) ГК РФ называются:
- Принципал и Бенефициар;
  - Продавец и Покупатель;
  - Кредитор и Должник;
  - Застройщик и Участник долевого строительства.
27. К способу обеспечения исполнения обязательства НЕ относится:
- обеспечительный платеж;
  - цена товара;
  - штраф;
  - залог.
28. Признать гражданина РФ недееспособным можно:
- по решению суда;
  - по экспертизе органов опеки и попечительства;
  - по устному заявлению родственников гражданина;
  - по постановлению Прокуратуры.
29. Какие требования к форме заключения сделки должны быть соблюдены при продаже квартиры, одним из собственников которой является несовершеннолетний?
- сделка, заключенная в простой письменной форме;
  - нотариальная форма (сделка, удостоверенная нотариусом);
  - государственная регистрация сделки.
30. На какие цели НЕЛЬЗЯ направить материнский (семейный) капитал, предоставленный семье в рамках ФЗ от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»?
- на приобретение квартиры;
  - на строительство дома;
  - на приобретение апартаментов;
  - на формирование накопительной пенсии женщины, на имя которой выдан сертификат на материнский (семейный) капитал.
31. Какие обязательства НЕЛЬЗЯ включить в брачный договор?
- банковские вклады, внесенные до и после заключения брачного договора, являются личной собственностью того из супругов, на имя которого открыт вклад;
  - обязанность супруга в случае расторжения брака в течение года выплачивать бывшей супруге денежное содержание;
  - недвижимое имущество, приобретенное до и после заключения брачного договора, является личной собственностью того из супругов, на имя которого оно приобретено;

- распределение обязательств супругов в вопросах воспитания несовершеннолетних детей.
32. Когда брачный договор может быть заключен?
- до регистрации брака и в любое время после регистрации брака;
  - в любое время после регистрации брака;
  - в течение трех месяцев с момента регистрации брака;
  - до регистрации брака и в течение шести месяцев с момента регистрации брака;
33. Выберите правильное утверждение:
- оплата по договору долевого участия на расчетный счет Застройщика/на счет Эскроу возможна только после государственной регистрации ДДУ;
  - договор долевого участия может быть заключен в отношении земельного участка и строительства на нем здания /сооружения производственного назначения;
  - цена объекта долевого строительства не может быть изменена ни при каких обстоятельствах, в том числе после проведения обмеров объекта органами технической инвентаризации после получения разрешения на ввод дома в эксплуатацию;
  - договором долевого участия может быть предусмотрено освобождение Застройщика от ответственности за недостатки объекта долевого участия.

Таблица 7

### Система оценки знаний слушателей на итоговой аттестации в форме зачета

Баллы, %	Оценка
100-60	<i>Зачет</i>
Менее 60	<i>Не зачет</i>

Таблица 8

### Характеристика результатов освоения программы

Компетенция (код, содержание)	Индикатор
ПСК-1 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты жилой недвижимости.	<p>Знает основы жилищного законодательства Российской Федерации, требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество, маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости, методологию осуществления продаж, стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке недвижимости.</p> <p>Умеет идентифицировать объекты недвижимости различных видов, работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами, определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании, рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них.</p> <p>Владеет навыками обработки первичных данных по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него, размещения информации о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных, первичного консультирования клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество, подготовки материалов и проведения мероприятий по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них, осуществления коммуникаций между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору.</p>

<p>ПСК-2 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты нежилой недвижимости.</p>	<p>Знает основы гражданского законодательства Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки, порядка организации работ по предоставлению комплекса услуг при реализации прав пользования на жилые помещения по договору найма, методы маркетинга и особенности ценообразования на рынке недвижимости в сегменте найма жилых помещений, этику делового общения.</p> <p>Умеет осуществлять маркетинговые исследования рынка недвижимости в сегменте найма жилых помещений, определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки найма жилого помещения, организовывать и сопровождать процедуру сделки найма жилого помещения и организовывать регистрационные действия согласно действующему законодательству Российской Федерации.</p> <p>Владеет навыками размещения информации о клиентах и о жилых помещениях в базах данных, проведения анализа спроса и предложения на рынке недвижимости в сегменте найма жилых помещений, проведения переговоров с клиентом о заключении договора на поиск или на передачу жилого помещения для целей найма, сопровождения и соответствующей организации процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости до окончания регистрации обременения жилого помещения, возникающего на основании договора найма такого жилого помещения, организации процедуры передачи объекта жилой недвижимости нанимателю.</p>
<p>ПСК-3 – Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.</p>	<p>Знает порядок и инструменты в сфере финансового кредитования и страхования объектов жилой недвижимости, основы оценки рыночной стоимости объектов жилой недвижимости, методологию осуществления продаж объектов жилой недвижимости, основные принципы градостроительных норм, в том числе по звукоизоляции, энергосбережению и инсоляции объектов жилой недвижимости, топографию и географические особенности мест расположения объектов жилой недвижимости и недостатки (риски), связанные с ними, методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных.</p> <p>Умеет консультировать клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости, по конструктивным и качественным характеристикам объектов жилой недвижимости, а также по стоимости содержания объектов жилой недвижимости (коммунальные платежи, налоги и прочие платежи), выявлять особенности объекта жилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера, осуществлять запрос сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости.</p> <p>Владеет способами организации и проведения переговоров между участниками сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами жилой недвижимости, сопровождения и соответствующей организации процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения на жилое помещение, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки).</p>