

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

Институт управления
Дирекция «Высшая школа управления»
Центр отраслевого менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института управления
М.В. Хайруллина
«07» июля 2026 года

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации**

«Специалист по недвижимости - брокер»

Москва, 2026

Разработчик:

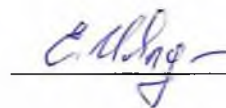
генеральный директор ООО «ВСН Новостройки»



О.А. Маторина

Руководитель программы:

Заместитель директора центра отраслевого
менеджмента Институт управления РАНХиГС



Е.И. Ялдышова

**Руководитель
структурного подразделения:**

Директор дирекции
«Высшая школа управления»
Института управления РАНХиГС



М.В. Леонова

Программа повышения квалификации рассмотрена на заседании Ученого совета Института управления и рекомендована к реализации, протокол № 13 от «7» июля 2026г.

Выписка из протокола № 13
заседания Ученого совета Института управления
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

от 07 июля 2026 года

По пункту 6 повестки дня

СЛУШАЛИ: директора дирекции «Высшая школа управления» Института управления Леонову М.В. о рекомендации к утверждению и реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер», реализуемой дирекцией «Высшая школа управления».

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

ПОСТАНОВИЛИ: по итогам открытого голосования («за» единогласно) рекомендовать к утверждению и реализации дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер», реализуемую дирекцией «Высшая школа управления».

Председатель Ученого совета
директор Института управления



М.В. Хайруллина

И.о. ученого секретаря



И.В. Гунина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	4
1.1 Цель и задачи реализации программы	4
1.2 Нормативные правовые акты	4
1.3. Планируемые результаты обучения	5
1.4. Категория слушателей	8
1.5 Формы и технологии обучения	8
1.6 Период обучения, срок освоения и режим занятий	8
1.7 Документ о квалификации	8
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	9
2.1. Календарный учебный график	9
2.2. Учебный план	10
2.3. Содержание программы по темам	11
3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	13
3.1. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы ..	13
3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы	13
4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	17
5. ИНДИКАТОРЫ СФОРМИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА ПРОГРАММЫ	22

Приложение 1. Кадровая справка

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1 Цель и задачи реализации программы

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.

Задачи реализации программы

- изучить теоретические основы и общие принципы управления недвижимостью;
- освоить организацию и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них;
- освоить оформление договоров и документов, фиксирующих исполнение договорных обязательств, организацию их согласования и подписания сторонами;
- приобретение навыков по организации предложений для клиентов, согласование вариантов и предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами

1.2 Нормативные правовые акты

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 N 266 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам"
3. «Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов» (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн).
4. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2023 г. № 1678 "Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ.
5. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) (Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 970).
6. Профессиональный стандарт «Специалист по операциям с недвижимостью», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 г. № 611н.
7. Профессиональный стандарт «Маркетолог», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08 ноября 2023 г. № 790н.

8. Приказ РАНХиГС от 19 апреля 2019 г. № 02-461 «Об утверждении локальных нормативных актов РАНХиГС по дополнительному профессиональному образованию» (с изменениями и дополнениями).
9. Приказ РАНХиГС от 02 декабря 2025 года №02-02669/001 «Об утверждении порядка разработки и утверждения в РАНХиГС дополнительных профессиональных программ - программ повышения квалификации, программ профессиональной переподготовки».
10. Приказ РАНХиГС «Об утверждении Правил приема на обучение по дополнительным профессиональным программам в Академию» №02-00010/001 от 13 января 2026 года.
11. Приказ РАНХиГС «Об утверждении Положения об итоговой аттестации слушателей дополнительных профессиональных программ в Академии» №02-00009/001 от 13 января 2026 года.
12. Приказ РАНХиГС от 22 сентября 2017 года №01-6230 «Об утверждении Положения о применении в Академии электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
13. Приказ РАНХиГС от 20 апреля 2026 года №02-00742/001 «Об утверждении порядка реализации дополнительных профессиональных программ в Академии»

1.3. Планируемые результаты обучения

Выпускник по программе повышения квалификации «Специалист по недвижимости - брокер», в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями программы должен обладать следующими основными компетенциями:

Таблица 1

**Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся
квалификации и профессиональных компетенций, планируемых к освоению
(результаты обучения)**

Виды деятельности	Общепрофессиональные/профессиональные компетенции (ОПК, ПК) или трудовые функции (ПСК и СК)	Практический опыт	Знания	Умения
Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости. ¹	ПСК-1 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам (далее - жилая недвижимость).	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	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,	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

¹ - 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.

		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 нанимателю, арендатору.	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.	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, рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них.
	ПСК-2 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, не относящиеся к жилой недвижимости, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, не относящиеся к жилым территориальным зонам (далее - нежилая недвижимость)	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	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,	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

		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.	методов маркетинга и особенностей ценообразования на рынке недвижимости в сегменте найма жилых помещений, этики делового общения.	Российской Федерации.
Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга. ²	ПСК-3 – Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	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.	Нормативных правовых актов, регулирующих маркетинговую деятельность, рыночных методов 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.
УК - универсальные компетенции (формируются и (или) совершенствуются)				
Универсальные компетенции (УК)	УК-1 ³ . Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач в области организации производства	— владение методами поиска, сбора и обработки, критического анализа и синтеза информации о состоянии производственной системы.	— методики поиска, сбора и обработки информации и технологиях. — актуальных российских и зарубежных источников информации	— анализировать производственную задачу, выделять её базовые составляющие, осуществлять декомпозицию задачи. — находить и

² - 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.

³ Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)

		— владение методикой системного подхода для решения задач по повышению эффективности процессов.	— метода системного анализа и выявления коренных причин проблем	критически анализировать информацию, необходимую для решения поставленной задачи по улучшению процесса.
--	--	---	---	---

1.4. Категория слушателей

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

1.5 Формы и технологии обучения

Форма обучения очная, с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

1.6 Период обучения, срок освоения и режим занятий

Период обучения по программе — 6 недель и 1 день.

Общая трудоемкость программы 144 академических часа, в том числе 80 часов контактной работы со слушателями, 2 часа на итоговую аттестацию и 62 часа самостоятельной работы.

Режим занятий: с понедельника по субботу с 09.00 до 16.00.

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

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

УЗ ЭО и ДОТ – учебные занятия с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных образовательных технологий (ДОТ);

СР – самостоятельная работа;

ИА ДОТ – итоговая аттестация с применением дистанционных образовательных технологий.

2.2. Учебный план

Таблица 3

№п/п	Наименование дисциплины / темы	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час	Всего	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.					Самостоятельная работа (в т.ч. электронное обучение (ЭО), час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.)	Код компетенции
			Всего	В том числе						В том числе									
				Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские/лабораторные занятия /в	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации			Лекции/ в интерактивной форме	Практические (семинарские/лабораторные) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации	Лекции/ в интерактивной форме					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1.	Правовые основы гражданского оборота недвижимости	30							16	12	4				14				ПСК-1 ПСК-2
1.1.	Понятие и виды недвижимости	8							4	4					4				
1.2.	Правовое регулирование сделок с недвижимым имуществом	22							12	8	4				10				
2.	Риэлторские услуги	72							40	22	18				32				ПСК-1 ПСК-2
2.1.	Деятельность риэлтора	8							4	2	2				4				
2.2.	Общие особенности сделок с недвижимостью	22							12	10	2				10				
2.3.	Отдельные виды сделок с недвижимым имуществом	16							8	2	6				8				
2.4.	Основные аспекты продажи новостроек	26							16	8	8				10				
3.	Маркетинг недвижимости	28							16	6	10				12				ПСК-3 УК-1
3.1.	Рынок недвижимости	8							4	2	2				4				
3.2.	Маркетинговые коммуникации	20							12	4	8				8				
4.	Заключение сделки	12							8	2	6				4				ПСК-1 ПСК-2 ПСК-3
4.1.	Эффективные переговоры	8							4	2	2				4				
4.2.	Управление конфликтом	4							4		4								
	Итоговая аттестация	2																3 (Т)	
	Итого:	144							80	42	38				62			2	

З – зачет, Т – тестирование

2.3. Содержание программы по темам

Таблица 4

Номер темы и ее наименование	Содержание темы
1. Правовые основы гражданского оборота недвижимости.	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.
2. Риэлторские услуги.	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. Сделки. Общие понятия, виды и формы сделок. Технология сделки. Условия действительности сделок. Ничтожные и оспоримые сделки, последствия их недействительности. Сроки исковой давности. Особенности ипотечных сделок с договорами купли-продажи. Особенности ипотечных сделок с ДДУ. Получение одобрения в банках. Аккредитация проекта / подрядчика 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. 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.

Номер темы и ее наименование	Содержание темы
3. Маркетинг недвижимости.	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. Варианты концепции объектов недвижимости. Понятие предварительного соглашения. Ликвидность объекта. Аналитика рынка. Использование аналитики в работе современного специалиста по недвижимости.
4. Заключение сделки.	Эффективные переговоры – подготовка, тактика, приемы и методы манипуляций. Анализ состоявшихся переговоров. Влияние на принятие клиентом решения о заключении сделки. Психологические особенности продавца / клиента. Особенности коммуникации в процессе заключения сделки. Психология продаж. Управление конфликтом.

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. 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.

3.2. 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?

Таблица 6

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
Итого:		62

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. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 25.05.2026) "О государственной регистрации недвижимости"
14. Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
15. Федеральный закон РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» от 04 июля 1991 г. № 1541-1 (с изменениями и дополнениями).
16. 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).
17. 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).
18. Федеральный закон РФ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
19. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями и дополнениями).
20. 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).

Основная литература:

1. Управление недвижимостью : учебник и практикум для вузов / под редакцией С. Н. Максимова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 457 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14763-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583579>.
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>

Дополнительная литература:

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 - 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 - сайт разработок нейро-лингвистического программирования
2. www.conflictmanagement.ru – сайт московской школы конфликтологии
3. www.directorica.ru – сайт школы управления
4. www.prodaznik.ru – клуб продавцов
5. 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/ - Портал Консалтинговой компании Blackwood Real Estate
4. 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.irn.ru/articles/34964.html> - Сдать в аренду коммерческую недвижимость – сложно или очень сложно
8. <http://www.irn.ru/articles/35221.html> - Задачи сайта девелоперской компании
9. <http://www.irn.ru/articles/35359.html> - Принципы ценообразования в недвижимости
10. <http://www.irn.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

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, иницирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;
 - юридическое лицо, осуществляющее строительно-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, иницирующее и организующее реализацию проектов;
 - юридическое лицо, осуществляющее строительно-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, иницирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;
 - юридическое лицо, осуществляющее строительно-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 строительно-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, инициирующее и организующее реализацию проектов развития недвижимости;
 - юридическое лицо, осуществляющее строительно-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 рамках ФЗ от 29 декабря 2006 г. N 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 6

Система оценки знаний слушателей на итоговой аттестации в форме зачета

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

5. ИНДИКАТОРЫ СФОРМИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА ПРОГРАММЫ

В результате освоения программы у слушателя сформированы компетенции:

Таблица 7

Компетенция (код, содержание)	Индикатор
ПСК-1 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам (далее – жилая недвижимость).	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. 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. 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.
ПСК-2 – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, не относящиеся к жилой недвижимости, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, не относящиеся к жилым территориальным зонам (далее – нежилая недвижимость)	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. 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. 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.

ПСК-3 – Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.	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. 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. 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).
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Знает базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях проведения и построения логических и математических моделей поставленных задач. Умеет выделять данные, которые необходимо собирать для построения логических и математических моделей поставленных задач, проводить их первичную обработку Имеет практический опыт поиска источников информации по заданной теме

С В Е Д Е Н И Я

о преподавательском составе и ведущих специалистах (кадровая справка)

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

Ф.И.О. преподавателя/ведущего о специалиста	Квалификация по диплому о высшем или среднем профессиональном образовании	Дополнительн/ая/ые квалификаци/я/и	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональн ой деятельности / по дополнительной квалификации	Наименование преподаваемой дисциплины / темы (модуля), практики / стажировки (при наличии) и данной программе
1	2	3	5	6	9
Маторина Оксана Алексеевна	Ставропольский государственный университет. Квалификация: лингвист, переводчик, специальность: перевод и переводоведение.			19	Риэлторские услуги.
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 практической психологии, 2001 г.	к.псих.н.	26	Управление конфликтом. Заключение сделки.
Кузнецова Стелла Джафаровна	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Квалификация: юрист, специальность: юриспруденция.		к.ю.н.	6	Правовые основы гражданского оборота недвижимости. Риэлторские услуги.
Тайгунов Виктор Николаевич	Международный институт экономики и права. Квалификация: юрист,			10	Риэлторские услуги.

	специальность: юриспруденция.				
Артемьева Ксения Николаевна	Новосибирская государственная архитектурно-художественная академия (НГАХА). Квалификация: дизайнер интерьера и окружающей среды.			9	Риэлторские услуги, Заключение сделки.
Гульченко Елена Борисовна	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет по землеустройству». Квалификация: юрист.			23	Правовые основы гражданского оборота недвижимости.
Истомина Надежда Павловна	Поморский государственный университет им. М.В. Ломоносова (г. Архангельск) Квалификация: Юрист. Специальность: юриспруденция			17	Риэлторские услуги.
Васильева Любовь Петровна	Смоленский государственный университет. Квалификация: историк, преподаватель истории по специальности «История».			10	Правовые основы гражданского оборота недвижимости.
Тимохина Наталья	Адыгейский Государственный Университет, квалификация: социальный педагог			6	Маркетинг недвижимости