



Ч а с т н ы й о б р а з о в а т е л ь н ы й п р о ф е с с и о н а л ь н ы й и н с т и т у т

И н с т и т у т Н е д в и ж

г . С - П е т е р б у р г , Н е в с к и й п р о с п е к т 109-50, 717-79-48, 717-77-07

E-mail: alla@nouin.ru // www.nouin.ru

У Т В Е Р Ж Д А Ю

Р е к т о р

“03” о к т я б р я 2019 г о д а

Е . Ж л а з у н о в а

О Б Р А З О В А Т Е Л ь Н А Я П Р О Г Р А М М А
д о п о л н и т е л ь н о г о п р о ф е с с и о н а л ь н о г о
(п о в ы ш е н и я к в а л и ф и к а ц и и)

Б Р О К Е Ж С П Е Р Т П О С Д Е Л К А М Н А В Т О Р И Ч Н О М Р Ы Н К Е

Лицензия № 3489 от 25 июня 2018 года
П р а в и т е л ь с т в а С - П е т е р б у р г с к о г о Р а й о н а К о м м у н а л ь н о г о о б р а з о в а н и я

1. Цель и задачи учебного курса.

Целью изучения учебного курса являются вопросы, связанные с функционированием проблем недропользования и недвижимости.

Задачи изучения учебного курса:

- освоение слушателями понятийного аппарата функционирования сферы недвижимости;
- раскрытие сущности, функций и принципов функционирования;
- раскрытие правовых аспектов функционирования;
- введение в проблемы оценки, финансирования страхования недвижимости и управления;
- изложение волеизъявления рынка недвижимости;
- раскрытие основного содержания, этапов недвижимости;
- изучение документов, необходимых для проведения;
- изучение вопросов налогообложения и юриспруденции;
- раскрытие основных аспектов управленческой фирмы.

2. Требования к уровню освоения содержания.

К освоению программы курса относятся лица, имеющие среднее профессиональное образование (или) получающие среднее профессиональное образование и (или)

В результате изучения учебного курса ЗНАТЬ:

- экономическое и юридическое содержание «недвижимое имущество», «недвижимая собственность»;
- особенности функционирования рынка недвижимости;
- основные законодательные и иные нормы операции с недвижимостью;
- спрос и предложение на рынке недвижимости;
- функции органов государственного управления в сфере недвижимости;
- систему регистрации прав на недвижимость;
- содержание пакетов документов, сопровождающих операции с недвижимостью;
- основные подходы к оценке недвижимости;
- основы налогообложения недвижимости;
- основные нотариальные действия при операциях с недвижимостью;
- основы страхования недвижимости, прав и интересов;
- основные особенности финансирования недвижимости;
- источники и механизмы финансирования недвижимости.

- сущность и основные функции маркетинга
- основы менеджмента;
- основные задачи планирования и функции

УМЕТЬ:

- анализировать состояние и динамику рынка
- использовать результаты анализа объектов недвижимости;
- взаимодействовать с клиентами, партнерами, организациями при совершении сделок с недвижимостью;
- формировать пакет документов сделок с недвижимостью;
- обеспечивать регистрацию сделок с недвижимостью;
- осуществлять рекламную политику риэлтерской компании;
- планировать деятельность риэлтерской компании;
- координировать и контролировать деятельность сделок с недвижимостью.

Изучение предмета по подготовке к сдаче экзаменов является основой для изучения юридических стоимости объектов недвижимости, операции на рынке недвижимости, особенности на рынке недвижимости.

3. ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ И ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ:

- 3.1 Формы обучения: Очная,
- 3.2 Освоение дисциплины осуществляется в ходе практических занятий, завершается итоговой аттестацией в виде устного опроса.

4. ОБЪЕМ ЧЕБНОГО КУРСА ВИДЫЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов
Общая трудоемкость учеб	98
Аудиторные занятия, в т.ч	98
Лекции	80
Практические занятия	18
Итого аттестация 4 часа	

5. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО КУРСА:

5.1. Разделы учебного курса и виды занятий

№ тем	Название тем	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел	Основы риэлторского	80	18	
Тема	Введение в риэлторскую деятельность	2	-	-
Тема	Гражданское законодательство в операциях с недвижимостью	4	-	-
Тема	Жилищное законодательство в операциях с недвижимостью	4	-	-
Тема 4.	Практика работы риэлтора в сфере недвижимости. Деловые переговоры	4	2	-
Тема 5.1	Технология продаж недвижимости клиентом. Тренинг	2	6	-
Тема	Гражданская правоспособность граждан	4	-	-
Тема	Порядок регистрации недвижимости	2	-	-
Тема 8.	Нотариальные действия в операциях с недвижимостью	4	-	-
Тема 9.	Учтенная недвижимость, права на недвижимость и недвижимость	4	-	-
Тема	Судебная практика в сфере недвижимости	4	-	-
Тема	Практика работы на рынке недвижимости	4	-	-
Тема	Налогообложение недвижимости	2	2	-
Тема	Основы оценки недвижимости	4	-	-
Тема	Расчеты при операциях с недвижимостью	2	-	-
Тема	Выявление мошеннических сделок в сфере недвижимости	4	-	-
Тема	Ипотечное кредитование. Особенности деловых сделок с недвижимостью	6	-	-
Тема	Введение в экологию	4	-	-
Тема	Введение в архитектуру градостроительства - Санкт-Петербург	2	-	-
Тема 9	Личный бренд. Практика	2	2	-

Тема 20	Маркетинг недвижимости	4	-	-
Тема 21	Рекламная политика	4	-	-
Тема 22	Виды услуг и виды	4	-	-
Тема 23	Предварительная подготовка недвижимости.	4	-	-
Тема 1.24.	Договорные отношения недвижимости и их	4	2	-
	Итого часов		4	
	ВСЕГО:	80	18	-

5. 2 . Содержание разделов программы

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Введение. Основные понятия рынка недви

Понятие недвижимости и объекта недвижимости. Структура рынка. Основные операции с недвижимостью. Факторы, влияющие на рынок недвижимости. Современное состояние, тенденции рынка недвижимости в Санкт-Петербурге.

1.2. Гражданское законодательство в области недвижимости (4 ч)

Правовые основы рынка недвижимости. Права и обязанности участников рынка. Недвижимость как объект гражданских прав. Виды объектов недвижимости. Установление права собственности на движимые и недвижимые вещи, включая доли в собственности, ипотека, аренда, залог, обременение объектов недвижимости. Особенности сделок с недвижимостью. Действие договоров и ничтожные сделки с недвижимостью. Особенности прав на земельные участки, помещения. Типы правоустанавливающих документов по сделкам с объектами недвижимости.

Понятие гражданской ответственности за нарушение жилищного законодательства.

1.3. Жилищное законодательство об аренде жилья

Современное жилищное законодательство об аренде жилья. Права и обязанности арендатора и арендодателя. Аренда, обмен, ипотека, залог, обременение объектов недвижимости. Прекращение права пользования жилыми помещениями. Компенсация в жилищной сфере.

1.4. Практика работы риэлтора (бюрократ).

Функции агента, менеджера. Методы работы. Принципы взаимодействия. Особенности работы.

Основные типы сделок с недвижимостью. Продажа в ипотеку. Особенности регистрации прав собственности. Договоры, выдача гарантийных обязательств, необходимость справок (например, справка об отсутствии судимости, справка о состоянии здоровья). Договоры (проверка документов, контроль за исполнением обязательств). Деловая игра.

1.5. Технологии взаимодействия с клиентом. Тренинг.

Психологический климат фирмы. Психология доверия. Психология продавца. Психология покупателя. Процесс продажи. Управление ситуацией в процессе продаж. Процесс работы в команде. Управление конфликтами. Умение работать с возражениями. Конфликты в коллективе. Компромиссы.

1.6. Гражданская правоспособность (4 часа)

Понятие и содержание правоспособности гражданина. Порядок признания недееспособности гражданина.

Права несовершеннолетних. Законодательство Санкт-Петербурга. Семейное право. Права, предоставляемые в РОНО для получения наследства недвижимостью и участия несовершеннолетних.

1.7. Порядок регистрации граждан по месту жительства (4 часа)

Нормативные правовые акты в сфере регистрации в России. Перечень необходимых документов для регистрации. Установленный порядок регистрации. Основные виды конфликтных ситуаций при регистрации. Порядок обжалования действий регистрирующего органа.

1.8. Нотариальные действия при операциях с недвижимостью (4 часа)

Основы законодательства РФ о нотариате. Права, обязанности и ответственность нотариуса. Пошлина за совершение нотариальных действий. Доверенность, Прекращение доверенности.

Сделки и порядок заключения договоров по сделкам: виды необходимых документов и порядок продажи, мены, дарения, ренты, ипотеки, доверенности, удостоверение. Порядок заключения и расторжения договоров.

Наследственное право. Завещание: понятие, действительности. Нотариальное удостоверение завещания.

1.9. Учет недвижимости и права на недвижимость (4 часа)

Учет недвижимости, кадастровые и регистрационные системы. Действующее законодательство в области учета недвижимости. Учет недвижимости в Едином государственном реестре недвижимости. Основные нормативные документы.

объектами недвижимости. Регистрация нормативных документов по объектам недвижимости. Регистрация нормативных документов по объектам недвижимости.

1.1 0 . Судебная практика в сфере недвижимости

Общие принципы организации судопроизводства деятельности и специфика организации работы практики по судебным делам в сфере недвижимости. Третье лицо в профессиональном рынке недвижимости Санкт-Петербурга.

1.1 1 . Практика работы на рынке недвижимости

Детально рассматриваются все аспекты работы на рынке недвижимости. Анализ документов для проведения сделок также основные виды расчетов в сфере недвижимости.

1.1 2 . Налогообложение недвижимости и сделок (4 часа)

Основные принципы и формы налогообложения в практике. Налоговая система Российской Федерации. Сборы с юридических и физических лиц при сделках с недвижимостью. Особенности налогообложения недвижимости.

1.1 3 . Введение в оценку недвижимости (4 часа)

Основные понятия и принципы оценки недвижимости. Подходы в оценке недвижимости: затратный, доходный, сравнительный. Возможность и сферы применения методов. Особенности оценки различных типов недвижимости органами государственного управления.

1.1 4 . Расчеты при операциях с недвижимостью

Проблема расчетов при совершении сделок с недвижимостью. Расчетные и кредитные операции. Использование банковских ячеек, схемы взыскания.

1.1 5 . Выявление мошеннических сделок с недвижимостью

Различные практические ситуации с примерами из судебной практики при проведении сделок с недвижимостью. Основы проверки документов. На что обратить внимание при покупке недвижимости.

1.1 6 . Ипотечное кредитование. Особенности сделок с недвижимостью (4 часа)

В данной теме рассматриваются теоретические вопросы и проводится анализ ипотечного кредитования. Использование «математических моделей» при анализе сделок с недвижимостью, видов субсидий. Реализация программы «Военная ипотека».

1.1 7 . Введение в экологию жилья (4 часа)

Экологическая сертификация жилья и ее значение. Особенности экологической сертификации жилья как среды обитания и система их анализа.

экологической сертификации жирейы средьрез 0
сертификации. Анализ химического заграфияжи
почвогрунта, атмосферного воздуха, поверхно
загрязнежияпожжщный (к-маннаатл,изквхаирмтаитрф)сякнеон
строительных и отделочных материалов, хим
воздуха, водопроводной воды.

1.18. Введение в а-Нкнрбуруу. Стнжкн жилого ф
Архитектурфнбности жилого фондаосмаа.рс
Разновидности стПроефбфнда Дамйтпрошедшие
Типы и особенности серийного (массового) ст
и другие современшдывидуаыьжвльжррЮкты.

1.19. Личный бр еонде ки асмаам специалист(а4 пча сна)двиз
Образование и самообразование, брЕанбдота см
социальным(иксактиямна данный момент социальн
потребность в продвиженииитибврыенрд азвриитэлят оурав
ИнтернеПр)одвижение личного брэнда специали
презентвацфиятми и видПр аформа(с4 ачафра)бота

1.20. Маркетингдвржшкэснн (4 часа).
Понятие и сущноОсстньо вмаырек ефуиннкгцаи.и маркетин
рынка недвижимости.

1.21. Рекламная политика фирмы (4 часа).
Реклама и рекламоносители. Имиджевая р
реклама. Анализи ЭМИ.а чЦерекламной политике
фирмы. Подготовка рекламы. Реклама объекто
политики фирмы.

1.22. Виды услуг и виды сдел бГипсы жел(дне ингаисва)с.т
Основные виды сдмлюснью: нзеадлвоигж, наследди
постояншсезсвакурюдажа, рЕтнпавы калр(ивендтаоавл, ауд
кинестетик, дискре).К,акпроагрмедтеикитькргипикклиен
мотивы покупателей, кащенитиравачттьо грнмашю
подборе ебвьжжморнегше ндия жилищного вопроса.

1.23. Предпродажная подготовка (4 бчжжа). недви
Что такое продающий маркетинг, как пра
провести предпдргоодтаожжуюю объекта недвижим
органзовать показы и просмотры продаваемого
выстраивание отношений специалиста по недви
зависимости от того, чьи интересы он предст

1.24. Договорные отношения ихсферытсфдршжн
2 часа практическое занятие
Понятие договора. Существенные условия
договора. Изменение и расторпржондижидпоргбудаогра.

Права и обязанности сторон. Особенности аренды недвижимого имущества.

Договор аренды. Аренда, Особенности аренды. Форма договора аренды. Условия договора аренды. Плата, сроки аренды. Обязанности арендатора. Улучшения имущества. Виды договоров аренды.

Правовая природа договора ренты. Рента предмет, особенности договора ренты.

Правовая природа доверительного управления. Особенности договора о доверительном управлении.

Договоры на строительство. Договоры купли-продажи. Споры и конфликты.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Рекомендуемая литература:

Основная:

Гражданский кодекс РФ. Часть 1. 2. 3. М., 2004.
Закон РФ. Об основах федеральной жилищной политики.
Земельный кодекс РФ. М., 2001.

Жилищный кодекс РФ 2019 г.

Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. Учебник.

Максимов С. Н. Экономика недвижимости. Учебник.

Максимов С. Н. Основы предпринимательской деятельности. СПб., 2000.

Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003.

Новиков Б. Д. Рынок и экономика недвижимости в России.

Нормативные основы операций с недвижимостью. Методические указания для слушателей курсов Института Недвижимости.

Основы бизнеса на рынке недвижимости. СПб., 2001.
«Санкт-Петербург. Все о мире недвижимости» 2001.

Выпуск № 4 ч. 1. Под ред. Максимова С. Н. СПб.

Старинский В. Н., Асаул А. Н. Экономика недвижимости. Учебник. Изд. СПб ГИА, СПб, 1999.

Шабалин В. Г. Сделки с недвижимостью. М., 2001.
Экономика недвижимости. Учебник. М., 2001.

Дополнительная:

Бузырев В. В., Чекалин В. С. Экономика с основами права. ИИНФРА, 2001.

Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб.: Питер, 2003.

Соловьев М. Р., Управление недвижимостью. М.

Фридмен Дж., Ордуэй Н. Экономика недвижимости. 1997.

Федотова М. А., Уткин Э. А. Оценка недвижимости.

Черняк А. В. Оценка городской недвижимости.

Экономика и управление недвижимостью. Учеб.
М.-Смоленск, АСВ. 1999.

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНО-

Мультимедиапроектор

Компьютер