

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА»
В Г. НАХОДКЕ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ



**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации**

«СПЕЦИАЛИСТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ - АГЕНТ»

СОГЛАСОВАНО

Руководитель программы

Костикова О.Н.

Составитель программы

Костикова О.Н.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«Специалист по недвижимости - агент»

1. Цель: освоение общих принципов и основных норм и правил, регулирующих оборот недвижимого имущества, повышение правовой культуры и правового сознания специалиста по недвижимости.

Задачи:

- формирование профессиональных навыков и компетенции профессиональных участников рынка недвижимости; развитие навыков сотрудничества в различных профессиональных ситуациях, умения бесконфликтного решения профессиональных задач и нахождения выходов из спорных ситуаций;

- формирование умения планировать, контролировать и оценивать совершаемые профессиональные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации; определять наиболее эффективные способы достижения результата;

- развитие навыков активного использования современных информационных и коммуникационных технологий для решения профессиональных задач.

2. Требования к результатам освоения программы

Слушатель, освоивший программу, должен:

2.1. обладать:

профессиональными компетенциями, включающими в себя:

-ОК-5 умение использовать нормативные правовые документы в своей деятельности;

-ОК-6 способностью логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь;

-ОК-7 готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе;

-ОК-8 способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность;

-ПК-11 способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта;

-ПК-13 способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

2.2. знать:

- действующие нормативно-правовые акты в сфере риэлтерской деятельности;

- ситуацию на рынке недвижимости, правила и особенности совершения сделок с объектами недвижимости;

- юридические аспекты сделок с недвижимостью и риэлторской деятельности

2.3. уметь:

-использовать нормативные правовые документы в своей деятельности;

- осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных задач;

- применять методы организационно- управленческих решений в конкретной ситуации;

-корректно вести переговоры на встрече или по телефону

-использовать современные информационные и коммуникационные технологии, квалифицированной работы с компьютерными базами данных и иными источниками необходимой информации;

- квалифицированно определить и аргументированно обосновать цену типовых объектов недвижимости с учетом факторов, влияющих на цену и ликвидность;

- провести профессиональный показ объектов недвижимости;

2.4. владеть:

- управлять процессом работы.

- презентовать объект недвижимости и услуги;

-собрать и подготовить стандартный пакет документов, необходимых для проведения сделок с объектами недвижимости основных типов.

3. Категории обучающихся

Студенты, слушатели, начинающие предприниматели, безработные граждане желающие пройти переподготовку и повысить квалификацию в области риэлторской деятельности.

4. Актуальность программы

Познакомить слушателей с основными категориями и понятиями, с современными методами сбора, обработки и анализа информации, со спецификой исследования социально-экономических явлений и процессов в области недвижимости.

5. Планируемые результаты обучения

Обеспечение владения основными экономическими методами и моделями, умения использовать экономические знания в профессиональной деятельности, экономически грамотно формулировать различные практические задачи и получать их решения, обрабатывать информацию и выявлять закономерности, конкретизирует и расширяет знания в области экономики недвижимости.

6. Объем программы: 72 часа трудоемкости, в том числе 48 ауд. часов.

7. Календарный учебный график

График обучения Форма обучения	Ауд. часов в день	Дней в неделю	Общая продолжительность программы, месяцев (дней, недель)
с отрывом от работы (очная)			
с частичным отрывом (очно-заочная)	2	3	2 мес.
без отрыва от работы (заочная)			

8. Организационно-педагогические условия

Занятия проводят преподаватели профильных дисциплин. Занятия проводятся в аудиториях с применением мультимедийного оборудования, технических и электронных средств обучения, презентационных материалов.

9. Документ, выдаваемый после завершения обучения

По окончании обучения слушатели проходят итоговое междисциплинарное тестирование.

При успешном прохождении итоговой аттестации выдается Удостоверение о повышении квалификации.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации утверждена на заседании кафедры менеджмента и экономики 07.06.2016 г., протокол № 10.

Заведующий кафедрой Власова Власова Е.М.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, обсуждена и одобрена Ученым советом филиала ВГУЭС в г. Находке
Протокол от 01.07.2016 г. № 10

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования**

**«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Находке
(филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке)**

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«Специалист по недвижимости - агент»

№ п/п	Наименование модулей (дисциплин)	Трудоемкость в часах:					Само стояте льная работа	Формы контроля
		Всего	аудиторные занятия, в т.ч.			в т.ч. выезд ные		
			Всего	лек ции	Практические, лабораторные, семинарские занятия, тренинги и др.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	МОДУЛЬ 1. Теория риэлторской деятельности	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
2	МОДУЛЬ 2. Правовые и экономические основы риэлторской деятельности	24		5	13		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
3	МОДУЛЬ 3. Практика риэлторской деятельности	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
4	МОДУЛЬ 4. Договорные основы риэлторской деятельности	16		5	5		6	Компьютерное тестирование (текущий контроль знаний)
	Итоговая аттестация							Зачет
	Итого:	72		20	28		24	

Руководитель программы:

Костикова О.Н.

(Ф.И.О.)

Старший преподаватель кафедры МЭ

(ученая степень, звание, должность)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования

«ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА» в г. Находке

(филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«Специалист по недвижимости - агент»

Наименование дисциплин и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов Лек/Пр/СРС	
1	2	3	
Модуль 1. Теория риэлторской деятельности		5/5/6	
Тема 1.1 Понятие риэлторской деятельности.	Содержание учебного материала. Понятие риэлтерское дело. Понятие и виды недвижимого имущества. Основные этапы работы в сфере недвижимости. Риэлтерские услуги в РФ.		
	Практические занятия.		
	Характеристика рынка риэлторских услуг в РФ . Специалист по недвижимости – агент – определение Компьютерное тестирование для закрепления тем модуля 1.		
МОДУЛЬ 2. Правовые и экономические основы риэлторской деятельности		5/13/6	
Тема 2.1 Правовые основы недвижимости	Содержание учебного материала. Основы гражданского законодательства в сфере недвижимости. Рынок квартир. Основные характеристики квартир. Ценообразование. Схемы сделок. Имущественные права на недвижимость. Прекращение прав собственности на недвижимость. Особенности сделок с недвижимостью в семейном праве, наследованном праве, ипотеке, долевом участии.		
	Практические занятия		
	работа на закрепление материала		
Тема 2.2 Вопросы бухгалтерского учета и налогообложения услуг риэлторских фирм. Налогообложение и бухгалтерское оформление договора возмездного оказания услуг.	Содержание учебного материала.		
	Прибыль и другие финансовые показатели в риэлтерской деятельности. Налоговая политика риэлтора или агентства недвижимости. Бухгалтерская отчетность риэлтерского агентства.		
	Практические занятия		
Выполнение задач для закрепления материала.			

Тема 2.3 Коммерческая недвижимость	Содержание учебного материала.	
	Объекты коммерческой недвижимости. Методы оценки арендной ставки.	
Тема 2.4 Судебная защита прав риэлтора и клиента	Содержание учебного материала.	
	Недействительность сделок и их последствия. Сроки исков и приобретательной давности на объекты недвижимости. Персональная, солидарная и субсидиарная ответственность при владении, пользовании и распоряжении недвижимостью. Способы судебной защиты прав на недвижимость	
	Практические занятия	
	Компьютерное тестирование для закрепления тем модуля 2.	
МОДУЛЬ 3. Практика риэлторской деятельности		5/5/6
Тема 3.1 Рынок недвижимости и ипотека	Содержание учебного материала.	
	Недвижимость и её экономические особенности как товара. Рынок недвижимости и его функции. Особенности рынка недвижимости. Первичный и вторичный рынки недвижимости. Понятие ипотека. Основные модели ипотечного кредитования. Ипотечные ценные бумаги. Основные принципы	
	Практические занятия	
	Решение задач расчет стоимости недвижимости с использованием ипотечных средств.	
Тема 3.2 Сопровождение сделок с недвижимостью	Содержание учебного материала.	
	Тактика и стратегия переговоров. Организация просмотров объектов недвижимости. Технология проверки правовой чистоты объекта сделки. Организация финансовых расчетов между сторонами сделки. Формирование пакета документов. Консультирование по налогообложению результатов сделки. Расчет цены за оказание услуг.	
Тема 3.3 Виды сделок с недвижимостью	Прямая продажа. Продажа с одновременным оформлением альтернативного жилья. Мена. Расселение	
	Практические занятия	
	Компьютерное тестирование для закрепления тем модуля 3	
МОДУЛЬ 4. Договорные основы риэлторской деятельности		5/5/6
Тема 4.1 Договорные основы риэлторской деятельности	Содержание учебного материала.	
	Понятие и предмет договора. Классификация договоров, применяемых в риэлтерской деятельности. Образцы типовых договоров. Правовая чистота объекта сделки. Агенские договоры, доверенности на проведение сделки.	
	Практические занятия.	
	Заполнение типовых договоров. Компьютерное тестирование для закрепления тем модуля 4.	
Итоговая аттестация		Зачет
Всего		72 20/28/24

Примерные вопросы к зачету

1. Государственное регулирование рынка недвижимости.
2. Государственная регистрация недвижимого имущества и сделок с ним (федеральный закон —О регистрации недвижимости и сделок в ней||)
3. Налогообложение владельцев недвижимости (налоги на имущество).
4. Налогообложение операций с недвижимостью.
5. Совершенствование системы налогообложения недвижимости (проект главы 40 Налогового кодекса РФ).
6. Современные проблемы развития земельных отношений в Российской Федерации (вопросы собственности на землю).
7. Структура и основные положения Земельного кодекса РФ
8. Виды сделок с недвижимостью в соответствии с нормативно- законодательной базой.
9. Особенности сделок с недвижимостью.
10. Правовое регулирование купли - продажи недвижимости.
11. Правовое регулирование мены и дарение недвижимости.
12. Правовое регулирование наследования недвижимости.
13. Особенности проведения сделки ренты с передачей права собственности на недвижимость.
14. Аренда объектов недвижимости. Особенности лизинга недвижимости.
15. Ипотека.
16. Виды ипотечных кредитов.
17. Основные понятия и содержание Федерального Закона —Об ипотеке (залоге недвижимости)|| .
18. Страхование недвижимости, принадлежащей юридическим и физическим лицам
19. Страхование сделок с недвижимостью и другие формы страхования, применяемые на рынке недвижимости.
20. Рынок недвижимости: сущность, объект и субъект рынка.
21. Особенности функционирования рынка недвижимости.
22. Сегменты рынка недвижимости.
23. Инфраструктура рынка недвижимости.
24. Роль рынка недвижимости в социально-экономической системе России.
25. Влияние инфляции на развитие рынка недвижимости.
26. Принципы и формы финансирования строительства, эксплуатации и модернизации объектов недвижимости.
27. Виды ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью.
28. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы реформирования.
29. Особенности рынка недвижимости других стран (США, Германия, и др. По выбору)).

30. Предприятие – как имущественный комплекс.
31. Специфика управления и экономика строительных подрядных организаций.
32. Оценочная и консалтинговая деятельность на рынке недвижимости.
33. Риэлтерская деятельность: основные понятия, приемы и направления деятельности риэлтеров.
34. Ценообразование на рынке недвижимости.
35. Классификация недвижимости.
36. Технические и социально-экономические особенности недвижимости.
37. Недвижимость как объект инвестиций

Список рекомендуемой литературы и других информационных ресурсов:

Основная литература

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: СПб.: Питер, 2010. - 621 с.:
2. Марченко А.В Экономика и управление недвижимостью Ростов н/Д: Феникс, 2010. - 343 с.:
3. Горемыкин В.А Экономика недвижимости М.: Юрайт, 2010. - 884 с.:
4. Иваницкая И.П Введение в экономику недвижимости М.: КНОРУС, 2010. - 236 с.
5. Кухарук Н.С. Кадастр и оценка объектов недвижимости: учебно- методическое пособие для студентов по направлению подготовки 120700 "Землеустройство и кадастры" Белгород: ИПК НИУ "БелГУ", 2011. - 156 с
6. Касьяненко Т.Г. Оценка недвижимости М.: КноРус, 2010. - 752 с.

Дополнительные материалы и информация:

Электронные ресурсы

Дистанционные информационные справочные системы и ЭБС:

ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>

ЭБС «Рукопт»: <http://www.rucont.ru/>

Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/>

Компьютерный зал библиотеки предоставляет доступ к электронным ресурсам: современным профессиональным базам данных, информационным справочным системам, ЭБС

Ресурс АРМ АБИС «Дельфин»

СПС «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

СПС «Кодекс» <http://www.kodeks.ru/>

ЭБС «Юрайт»: <http://www.biblio-online.ru/>

ЭБС «Рукопт»: <http://www.rucont.ru/>

Ресурс Цифровые учебные материалы <http://abc.vvsu.ru/> и др.

**Сведения о кадровом обеспечении образовательного процесса
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
«Специалист по недвижимости - агент»**

№	Наименование дисциплин (тем, разделов)	ФИО преподавателя (полностью)	Кол-во часов	Основное место работы, должность, занятость (0,25/0,5/0,75 ст)	Уровень образования, ученая степень, ученое звание, категория	Стаж работы		Возраст
						общий	педагогический	
1	МОДУЛЬ 1. Теория риэлторской деятельности	Костикова Олеся Николаевна	16	Филиал ФГБОУ ВО «ВГУЭС» в г. Находке, Старший преподаватель кафедры менеджмента и экономика, 0,25 ставки	Высшее	15	5	40 лет
2	МОДУЛЬ 2. Правовые и экономические основы риэлторской деятельности		24					
3	МОДУЛЬ 3. Практика риэлторской деятельности		16					
4	МОДУЛЬ 4. Договорные основы риэлторской деятельности		16					

Руководитель программы

Костикова О.Н.