**Некоммерческая организация**

**«Московская Ассоциация-Гильдия Риэлтеров»**

г. Москва, Варшавское шоссе, д. 94, офис МАР

тел.: 8 (495) 363-17-89, e-mail: [post@mar.ru](mailto:post@mar.ru)

[**www.mar.ru**](http://www.mar.ru)

Курс состоит из 5 блоков: Теоретический материал лекций сочетается с тренинговой подготовкой, что даёт возможность научиться применять полученные знания, пропуская их через призму собственного мировосприятия и формируя свой индивидуальный стиль, так необходимый каждому профессионалу. Преподавателями, лекторами на данном курсе являются сотрудники, имеющие обширный опыт работы с недвижимостью и готовые поделиться своими знаниями. Общая продолжительность курса - 76 академических часов. По окончании выдаётся сертификат.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Краткое содержание программы курса** | | |
| **Наименование группы** | **Наименование курса** | **Академ. часы** |
| Юридические основы риэлтерской деятельности | Понятие рынка недвижимости. Структура, субъекты и объекты рынка недвижимости, его сегменты. Обзор рынка недвижимости г. Москвы (тенденции и динамика развития) | 2 |
| Общественные организации на рынке недвижимости. Московская ассоциация риэлторов. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Цели, задачи, деятельность (комитеты). | 2 |
| Основы законодательства РФ, регулирующего рынок недвижимости. Правовое регулирование риэлтерской деятельности | 12 |
| Жилищный кодекс | 2 |
| Основные понятия объекта недвижимости.  Классификация объектов недвижимости.  Ценообразование, факторы, влияющие на стоимость недвижимости (домов, квартир) | 2 |
| Порядок осуществления регистрации граждан в РФ (особенности) | 2 |
| Проверка документов, удостоверяющих личность.  Порядок проверки правоустанавливающих документов, способы обнаружения подделок.  Правонарушения при совершении сделок с объектами недвижимости | 2 |
| Методика и практика работы риелтора | Основные функции и особенности работы агента | 2 |
| Имидж риелтора | 2 |
| Особенности обслуживания покупателей: первый звонок, первый приём в офисе, заключение договора, показ объекта недвижимости | 4 |
| Особенности обслуживания продавцов: первый звонок, преимущества эксклюзивного договора, заключение эксклюзивного договора | 4 |
| Тренинг | 10 |
| Маркетинг в риэлтерском бизнесе | Реклама в риэлтерском бизнесе: виды и формы рекламы | 2 |
| Технология продвижения услуг через интернет | 2 |
| Договорные отношения в сфере недвижимости | Технология заключения предварительного договора и подготовки проведения сделки | 3 |
| Фактическое и юридическое завершение сделки | 3 |
| Операторы рынка недвижимости. Взаимодействие с другими агентствами при проведении совместных сделок | 2 |
| Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним | 2 |
| Налогообложение операций с недвижимостью | 2 |
| Особенности работы с риэлтерскими продуктами | Приватизация жилой недвижимости в РФ (регионах) на современном этапе. Необходимые документы и требования к их оформлению | 2 |
| Росфинмоторинг. Защита персональных данных | 2 |
| Материнский капитал | 2 |
| Работа с новостройками | 1 |
| Особенности работы с коммерческой недвижимостью | 1 |
| Основные принципы и особенности ипотечного кредитования | 2 |
| Итоговая аттестация | | 2 |