Частное учреждение дополнительного образования
«Учебный центр «Золотой ключик»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ЧУ ДО «Учебный центр «Золотой ключик»

_____ О.Г. Миронова

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА – ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«СПЕЦИАЛИСТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ – БРОКЕР»

126 учебных часа

Составитель: Миронова О.Г.

г. Нижний Новгород

2018г.

Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная – дополнительная общеразвивающая программа «специалист по недвижимости – Брокер» (далее - образовательная программа) представляет собой комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий и форм аттестации, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебного предмета, а также оценочных и методических материалов.

Образовательная программа относится к дополнительным и направлена на всестороннее удовлетворение образовательных потребностей взрослых в интеллектуальном и профессиональном совершенствовании и не сопровождается повышением уровня образования.

Образовательная программа разработана на основе следующих нормативных документов:

Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 29 августа 2013 г. № 1008 г. Москва «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Образовательная программа охватывает материал по основам риэлторской деятельности и технологиям продаж.

Целевая аудитория: взрослые с 18 лет и старше

Цель учебного курса: Подготовка квалифицированных агентов по недвижимости

Задачи учебного курса:

- дать теоретические основы работы агента на рынке недвижимости

- провести практическую подготовку будущих агентов в виде тренингов для работы на рынке недвижимости

- дать общую информацию и принципы корпоративной культуры компании

- дать основы профессиональной этики работы компании и агента по недвижимости

Планируемые результаты

Требования к уровню усвоения содержания учебного курса

В результате изучения данного курса слушатель должен знать:

- юридические основы риэлторской деятельности

- рынок недвижимости как сферу риэлторского бизнеса

- базовые понятия риэлторской деятельности

- технологию риэлторской деятельности

- технологию переговорного процесса в риэлторской деятельности

- экономические основы риэлторской деятельности

- основы корпоративной культуры

- аналитические основы риэлторской деятельности

Организационно-педагогические условия

Обучение проводится в очной форме, в группах до 20 человек

Сроки реализации образовательной программы

Продолжительность обучения: 3 недели (126 часов)

Регламентирование образовательного процесса на неделю: занятия проводятся каждый день 6 (шесть) дней в неделю

Промежуточная аттестация: реферат

Завершающая форма обучения: экзамен в виде теста

Материально-техническое оснащение:

1. Движимое имущество

№ п/п	Наименование имущества	Количество (шт.)	Оценочная стоимость (руб.)
1	Стол письменный	26	28600
2	Стул офисный	52	31200
3	Магнитно-маркерная доска	1	5000
4	Мультимедийное оборудование: - проектор - персональный компьютер - системный блок - монитор	 1 1 1 1	 36000 15000 10000 5000
	Итого	83	130800

Форма аттестации

1- Промежуточный аттестация в форме реферата на темы: «г. Нижний Новгород», «Район, в котором я живу», «Типы домов»,

- должны быть освещены все разделы задаваемых тем

2- Итоговая аттестация

- экзамен в виде теста

Положение о системе оценок и критериях оценки по программе «Специалист по недвижимости – Брокер»

Применяется при аттестации тестовый режим. Тесты затрагивают все программы обучения. Тесты состоят из 60 вопросов. В результате усвоения материала, обучающиеся показывают результат:

1) более 75% правильных ответов – отметка сдал
2) менее 25% правильных ответов – отметка не сдал.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Для итоговой аттестации специалистов по программе «Специалист по недвижимости – Брокер»

Вариант №1

	Что такое право собственности?	1. Право, получаемое кредитором на отчуждение заложенного имущества при не возврате долга 2. Право владения, пользования и распоряжения имуществом 3. Право арендатора на имущество на весь срок аренды 4. Право требовать законно причитающееся у кого-либо
	Что такое доверенность?	1. Документ, подтверждающий переход права собственности 2. Документ подтверждающий полномочия поверенного в осуществлении действий в интересах третьего лица 3. Письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами 4. Ценная бумага, по условиям которой она может быть заложена в банк
	Что такое преимущественное право покупки?	1. Права близких родственников 2. Права детей собственников 3. Преимущественное право покупки остальных участников долевой собственности при продаже доли в праве общей долевой собственности постороннему лицу 4. Права соседей
	Сервитут - это:	1. Документ (свидетельство) о праве собственности на недвижимость 2. Договор о залоге на недвижимость 3. Разновидность долгового обязательства 4. Право ограниченного пользования чужим недвижимым имуществом
	Что такое государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним?	1. Учет объектов недвижимости 2. Юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество 3. Учет собственников объектов недвижимости 4. Внесение записей в Единый государственный реестр на недвижимость
	Что подразумевается под перепланировкой жилого помещения?	1.Изменение конфигурации жилого помещения, требующая внесения изменений в технический паспорт жилого помещения 2.Отгораживание тамбура железной дверью 3. Остекление балконов и лоджий 4. Проведение различных изменений в оборудовании

		жилого помещения в виде установки, замены или переноса инженерных сетей, санитарно-технического, электрического или другого оборудования
	Требуется ли в настоящее время нотариальное удостоверение договора о безвозмездной передаче жилья в собственность?	1. Да 2. Нет 3. В некоторых случаях
	Какой документ подписывается и выдается гражданам при приватизации жилья?	1. Свидетельство о приватизации 2. Договор дарения 3. Договор о безвозмездной передаче жилья в собственность
	Если объект недвижимости находится под арестом (запрещение), в каком документе это отражено?	1.Договор приватизации 2.Справка из налоговой инспекции 3.Выписка из Единого государственного реестра на недвижимость 4.Договор купли-продажи 5.Выписка из Поземельной книги 6.Выписка из ФГУП «Ростехинвентаризация»
	Может ли зарегистрированный договор купли/продажи быть расторгнут?	1.Да 2.Нет 3.Да, по обоюдному желанию сторон 4.Да, по соглашению сторон (если он не исполнен) или на основании решения суда
	Может ли собственник владеть и пользоваться заложенной квартирой?	1.Да 2.Нет
	К чему влечет нарушение требований, предъявляемых к форме договора продажи недвижимости?	1.Его недействительности 2.Изменению договора между сторонами
	Что именно подлежит государственной регистрации при продаже жилых помещений?	1.Договор продажи недвижимости 2.Переход права собственности на недвижимость по договору от продавца к покупателю 3.Договор на оказание услуг по отчуждению жилых помещений
	Что такое кадастровый номер объекта недвижимости?	1.Порядковый номер в журнале записи объектов 2.Уникальный, не повторяющийся во времени и на территории номер объекта недвижимости, сохраняющийся, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права 3.Номер внесения в Единый государственный реестр на

		недвижимость
	С какого момента можно отчуждать квартиру, перешедшую в собственность по завещанию?	1.После смерти завещателя 2.После оформления «Свидетельства о вступлении в права наследства» 3.После регистрации в Федеральной службе государственной регистрации кадастра и картографии(Росреестр)
	Имеет ли право на предоставление имущественного налогового вычета в полном объеме при покупке родитель, оформивший объект недвижимости в долевую собственность с ребенком?	1.Да, имеет в полном объеме 2.Родитель не имеет право на получение имущественного налогового вычета вместо ребенка
	Срок действия доверенности, выданной в порядке передоверия:	1. Не более трех лет 2. Не более одного года 3. Не может превышать срока действия доверенности, на основании которой она выдана
	Требуется ли удостоверение доверенности на отчуждение квартиры лиц, проходящих службу в армии?	1. Да 2. Нет
	При продаже квартиры может ли одно лицо, имеющее доверенности как от продавца, так и от покупателя, расписаться в договоре за обе стороны ?	1. Да, может, один раз 2. Да, может, два раза 3. Нет, не может
	Какой орган, из перечисленных, осуществляет продажу муниципального недвижимого имущества в г. Н.Новгороде?	1. Управление Федеральной Регистрационной службы по Нижегородской области 2. Фонд имущества 3. Комитет по управлению городским имуществом и земельными ресурсами г.Н.Новгорода 4. Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии(Росреестр)
	Обязательно ли нотариальное оформление договора найма квартиры?	1.Да 2.Нет
	Каким документом (договором) оформляется сделка по передаче жилого дома (квартиры) только во владение и пользование гражданам?	1.Договор найма 2.Договор купли-продажи 3.Договор аренды
	Кто вправе обратиться за государственной регистрацией договора аренды недвижимого имущества?	1.Одна из сторон договора аренды. 2.Только собственник недвижимого имущества. 3.Только арендатор недвижимого имущества.

	Назовите основной документ, регламентирующий арендные отношения сторон (арендатора и арендодателя)	1.Договор аренды 2.Соглашение сторон
	На какой срок считается заключенным договор аренды, если сроки в нем не указаны?	1.На неопределенный срок 2.Один год
	В каком случае требуется государственная регистрация договора аренды нежилого помещения (здания)?	1.Если договор аренды заключен на год и более. 2.В любом
	В каком случае при сдаче квартиры во временное пользование необходимо разрешение органов опеки и попечительства?	1.Разрешение не требуется 2.Если собственниками квартиры являются несовершеннолетние до 18 лет
	Какие документы на землю являются правоподтверждающими?	1. Свидетельства о гос. регистрации на землю, договора аренды, государственные акты на землю 2. Только свидетельство о государственной регистрации
	Какое государственное учреждение выполняет регистрацию прав на земельный участок?	1. Земельный комитет 2. Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии(Росреестр) 3. Управление Федеральной Регистрационной Службы по Нижегородской области
	Что обязательно должен содержать в себе договор долевого участия согласно закона «О долевом участии…» № 214-ФЗ от 24.12.2004 года?	1. Определение подлежащего передаче конкретного объекта долевого строительства 2. Срок передачи объекта 3. Цену договора, сроки и порядок ее уплаты 4. Гарантийный срок на объект
	В случае смерти гражданина - дольщика к кому переходят его права и обязанности по договору долевого участия?	1. К наследникам 2. К застройщику 3. К любому физическому лицу
	Какую информацию обязан предоставить застройщик дольщику для ознакомления?	1. Информация о застройщике 2. Разрешение на строительство 3. Технико-экономическое обоснование проекта строительства 4. Заключение гос. экспертизы проектной документации 5. Проектную декларацию 6. Документы, подтверждающие права застройщика на земельный участок
	Каков срок принятия наследства?	1. 1 месяц 2. 3 месяца 3. 6 месяцев

	Граждане становятся полностью дееспособными:	1. При достижении 18 лет 2. При достижении 16 лет 3. При вступлении в зарегистрированный брак 4. При эмансипации
	Когда возникает правоспособность физического лица (гражданина)?	1. В момент рождения 2. В 14 лет 3. В 18 лет
	Когда граждане становятся совершеннолетними?	1. По достижении 14 лет 2. При вступлении в зарегистрированный брак 3. По достижении 18 лет 4. При эмансипации
	Что служит основанием для замены паспорта?	1. Достижение 20-летнего возраста 2. Изменение фамилии, имени, отчества 3. Изменение сведений о дате и/или месте рождения 4. Изменение пола 5. Непригодность паспорта вследствие износа, повреждения 6. Достижение 25 летнего возраста 7. Достижение 45 летнего возраста 8. Собственное желание
	Имущество, нажитое супругами в течение брака, является совместной собственностью?	1. Да 2. Нет 3. Да, если иное не оговорено в брачном договоре
	Требуется ли согласие супруга на отчуждение квартиры, приватизированной одним из них до брака, если второй супруг не прописан на этой жилой площади?	1. Требуется 2. Не требуется
	Требуется ли согласие супруга для осуществления сделки с недвижимостью, если правоустанавливающим документом является договор дарения?	1. Да 2. Нет
	Можно ли получить по наследству квартиру, не находящуюся в частной собственности?	1. Да 2. Нет
	Брачный договор это :	1. Соглашение супругов о содержании детей 2. Договор супругов, определяющий имущественные права и обязанности супругов в браке и/или в случае

		его расторжения
	Допускается ли подписание завещаний в отсутствие завещателя через представителей?	1. Да, допускается 2. Не допускается 3. Допускается при наличии доверенности 4. Допускается при наличии доверенности, заверенной нотариусом
	Когда прекращается правоспособность гражданина?	1. При признании гражданина недееспособным 2. По достижению пенсионного возраста 3. В момент смерти
	Когда имущество переходит к государству по наследству?	1. Если имущество завещано государству 2. Если у наследодателя нет наследников ни по закону, ни по завещанию 3. Если все наследники лишены завещателем права наследования 4. Если ни один из наследников не принял наследства;
46	Наследник отвечает по долгам наследодателя:	1. В пределах стоимости перешедшего к нему наследственного имущества 2. Не отвечает 3. В полном объеме
47	На основании, какого документа оказываются брокерские услуги?	1. Заявка 2. Соглашение 3. Договор 4. Акт выполненных работ
48	Кто имеет доступ к документам Потребителя, находящихся у Исполнителя?	1. Все желающие 2. Только сотрудники, оказывающие брокерскую услугу этому потребителю
49	Какие основные работы (услуги) включает в себя брокерская услуга?	1. экспертное определение продажной цены недвижимости с учетом запросов Потребителя на момент предложения услуги; 2. предоставление информации о наличии на рынке объектов недвижимости, которая могла бы удовлетворить потребность клиента; 3. формирование пакета правоустанавливающих и иных документов, необходимых для проведения сделки; 4. рекомендации по процедуре взаиморасчетов между участниками сделки; 5. Подготовка процедуры передачи недвижимости после регистрации прав. 6. Передача Потребителю пакета правоустанавливающих и иных документов по сделке для целей Государственной регистрации прав и иные действия в объеме подписанного договора между Потребителем и Исполнителем
50	Какие лица имеют право оказывать брокерскую услугу при совершении операций с объектами недвижимости	1. Юридические лица 2. Индивидуальные предприниматели,

	и правами на них?	зарегистрированные в установленном на территории Российской Федерации порядке. 3. Физические лица
51	Персонал Исполнителя брокерской услуги должен	1. Знать и выполнять свои функциональные обязанности; 2. Знать и выполнять установленную Исполнителем процедуру обслуживания Потребителей и рассмотрения жалоб и претензий Потребителей; 3. Повышать квалификацию и проходить аттестацию в установленном порядке
52	Обязан ли специалист по недвижимости – брокер до подписания Договора оказания брокерских услуг ознакомить Потребителя с проектом данного Договора и разъяснить его условия?	1. Нет, не обязан 2. Да, обязан
53	Должен ли представитель Исполнитель брокерской услуги лично сопровождать Потребителя при показе объекта недвижимости?	1. Да, должен 2. Нет, не должен 3. Не обязательно
54	Должен ли Исполнитель брокерской услуги иметь план работы по Договору оказания брокерской услуги и фиксировать этапы его выполнения?	1. Да, должен 2. Нет, не должен 3. Не обязательно
55	Должен ли в структуре договора на оказание брокерской услуги содержаться раздел о цене услуг или порядке её определения и порядке расчета между Потребителем и Исполнителем?	1. Да, должен 2. Нет, не должен 3. Не обязательно
56	Должен ли Исполнитель по требованию Потребителя предоставить документы, подтверждающие полномочия специалиста по недвижимости - брокера (приказ или доверенность) на право подписи Договоров от имени Исполнителя?	1. Да, должен 2. Нет, не должен
57	На каком основании специалист по недвижимости – брокер может заключить договор на оказание брокерской услуги?	1. На основании доверенности, выданной руководителем 2. На основании трудового договора 3. На основании действующего квалификационного аттестата 4. На основании Устава, если специалист по недвижимости – брокер, является руководителем компании
58	Вы рассказываете потенциальному покупателю о диапазоне цен на рынке	1. «Ну конечно, можно, однако рисков намного больше» 2. «Да, вопрос экономии при покупке всегда

	недвижимости. Клиент слушает и говорит, что ваши цены слишком высоки, самостоятельно можно найти и купить дешевле. Что Вы ответите клиенту?	актуален. Скажите, что для вас важно в квартире, которую вы хотите купить?» 3. «Зато у нас Вы можете получить грамотную консультацию, и посоветоваться с опытными специалистами»
59	Какова роль интонации агента в общении по телефону?	1. Формирует имидж и помогает добиваться результатов 2. Сигнализирует об уровне умственного развития собеседников 3. Интонация имеет второстепенное значение, главное – умение подбирать нужные слова и сообщать точную информацию
60	Если клиент в диалоге со специалистом открыт, активен и эмоционален; любит много говорить, но плохо слушает; обладает артистизмом и яркой быстрой речью; делится своими чувствами и переживаниями, то его решения будут скорее…	1. Обдуманными 2. Спонтанными 3. Окончательными

Вариант №2

1.	Что такое ипотека?	1. Кредит под залог недвижимости 2. Залог предприятий, строений, зданий, сооружений или иного объекта, непосредственно связанных с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им 3. Реализация заложенного имущества (зданий, сооружений, земельного участка) 4. Переход права собственности на здания, сооружения, а также прав пользования участком
2.	Что такое неустойка?	1. Упущенная выгода (т.е. сумма, которая могла быть, если бы были выполнены все договорные обязательства) 2. Сумма, уплачиваемая за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, в частности, в случае просрочки исполнения 3. Обязанность оплатить выполненную работу по договору 4. Право требования возмещения убытков
3.	Что такое закладная?	1. Именная ценная бумага 2. Договор залога недвижимости
4.	Кто такой брокер?	1. Индивидуальный предприниматель 2. Штатный сотрудник Исполнителя 3. Индивидуальный предприниматель или штатный сотрудник 4.Физическое лицо, работник или индивидуальный предприниматель, осуществляющий действия по организации продаж услуг на рынке недвижимости с возможностью получения права подписи на договорах с клиентами и\или выполняющий административные функции в отношении подчиненных работников.
5.	Что такое приватизация нежилых помещений?	1. Продажа городского имущества с аукциона или конкурса 2. Возможность получения государством дополнительных доходов в виде дивидендов с имущества 3. Возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности Российской Федерации (далее - федеральное имущество), субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, в собственность физических и (или) юридических лиц

6.	Какой дополнительный документ прикладывается к договору, если приватизируемое жилое помещение находится в доме-памятнике истории и культуры?	1. Выписка из ФГУП «Ростехинвентаризации» 2. Охранное обязательство 3. Никакой
7.	Кем подписывается договор о безвозмездной передаче жилья в собственность?	1. Начальником ЖЭУ 2. Гражданами, приобретающими жилье в собственность 3.Представителем собственника жилищного фонда, или доверенным лицом
8.	За счет чьих средств осуществляется ремонт и обслуживание приватизированных жилых помещений?	1. Городской (районной) администрации 2. Государственных 3. Собственников помещений
9.	Укажите основные документы, которые необходимо иметь при приватизации квартиры:	1. Заявление на приватизацию 2. Справка ФГУП «Ростехинвентаризация» с планом 3. Выписка из лицевого счета 4. Никакие 5. Справка о неучастии в приватизации 6. Документы, удостоверяющие личность 7. Договор социального найма 8.Справка ФГУП «Ростехинвентаризация», справка из поземельной книги, выписка из единого государственного реестра на недвижимость о том, что данный объект ранее не приватизировался
10.	Может ли собственник квартиры в возрасте от 14 до 18 лет продать ее?	1.Нет 2.Да, с предварительного разрешения органов опеки и попечительства 3.Да, с обязательным его присутствием, действуя с согласия его родителей 4.Да, с предварительного разрешения органов опеки и попечительства с обязательным присутствием самого собственника, действующего с согласия его родителей
11.	С какого момента возникает право собственности на вновь создаваемые объекты недвижимости?	1.С момента государственной регистрации 2.С момента утверждения акта
12.	Чей отказ требуется от преимущественного права покупки приватизированной комнаты в коммунальной квартире, где остальные	1.Соседей 2.Организации, которая осуществляет управление жилым фондом

	комнаты не приватизированы?	3.Собственников 4.Администрации района
13.	Предварительный договор заключается?	1.До заключения основного договора 2.Одновременно с основным договором 3.После оформления основного договора
14.	Кто вправе обратиться за государственной регистрацией прав?	1.Участники сделки 2.Родственники правообладателя 3.Супруг правообладателя 4.Доверенные лица участников сделки по доверенности, оформленной в соответствии с действующим законодательством
15.	Требуется ли государственная регистрация прекращения договора залога (ипотеки)?	1.Да 2.Нет
16.	В каком случае вносятся изменения в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество?	1.При смене паспорта 2.При смене фамилии 3.В случае изменения состава семьи 4.При изменении площади квартиры 5.При изменении адреса, по которому стоит на регистрационном учете собственник 6.При изменении семейного положения 7.При перепланировке
17.	При продаже квартиры может ли одно лицо, имеющее доверенности как от продавца, так и от покупателя, расписаться в договоре за обе стороны ?	1. Да, может, один раз 2. Да, может, два раза 3. Нет, не может
18.	Каков максимальный срок, на который выдается доверенность ?	1. Не ограниченный 2. 3 года 3. 5 лет
19.	Имеют ли право выдачи доверенности несовершеннолетние?	1. Имеют 2 .Не имеют 3. Имеют, с 14 лет с согласия родителей или попечителей
20.	Действительна ли доверенность на продажу, если в ней не указан адрес продаваемой квартиры ?	1 .Да 2. Нет
21.	Какой государственный орган осуществляет учет объектов жилой недвижимости в Нижегородской области?	1. Учреждение юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. 2. Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии (Росреестр) 3. Федеральное Государственное Унитарное Предприятие «Ростехинвентаризация – Федеральное

		БТИ» Нижегородский филиал, 4. Комитет по земельной реформе 5. Никакой 6. Ипотечный банк
22.	Договор аренды в соответствии с законодательством заключается на срок…	1.Не более 10 лет 2.От 3-х и более 3.Определяется договором 4. До 1 года
23.	Кто подписывает предварительный договор по аренде нежилого помещения?	1.Арендодатель и Арендатор 2.Арендодатель 3.Арендатор
24.	Требуется ли нотариальное удостоверение договора аренды нежилого помещения?	1.Нет 2.Да
25.	Для чего необходима выписка из лицевого счета, либо справка о составе семьи на сделку по найму жилья?	1.Для выяснения возраста, стоящих на регистрационном учете в данной квартире 2.Для того, чтобы знать, кто на момент сделки имеет право пользования данной квартирой 3 Для выяснения срока регистрации собственников
26.	Обязательно ли нотариальное оформление договора аренды квартиры?	1.Да 2.Нет
27.	При оформлении договора купли-продажи дома требуется ли оформлять куплю-продажу земельного участка под домом, если земля в собственности?	1. Да 2. Нет
28.	Для чего выполняется межевание земельного участка?	1. Для постановки земельного участка на государственный кадастровый учет и присвоение ему кадастрового номера 2. Для установления соответствия фактических размеров земли с документами на нее
29.	Какое государственное учреждение выполняет регистрацию прав на земельный участок?	1. Земельный комитет 2. Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии(Росреестр) 3. Управление Федеральной Регистрационной Службы по Нижегородской области
30.	Что обязательно должен содержать в себе договор долевого участия согласно закона «О долевом участии…» № 214-ФЗ от 24.12.2004 года?	1. Определение подлежащего передаче конкретного объекта долевого строительства 2. Срок передачи объекта 3. Цену договора, сроки и порядок ее уплаты 4. Гарантийный срок на объект
31.	Не позднее какого срока застройщик должен уведомить дольщика о том, что строительство дома не может быть	1. Не позднее чем за 1 месяц 2. Не позднее чем за 2 месяца 3. Не позднее чем за 3 месяца

	завершено в предусмотренные договором сроки?	
32.	Освобождается ли застройщик от ответственности за недостатки объекта долевого строительства?	1. Да 2. Нет
33.	С какого момента обязательства застройщика считаются исполненными?	1. С момента подписания передаточного акта или иного документа о передаче объекта 2. С момента уплаты дольщиком в полном объеме денежных средств
34.	Какую информацию обязан предоставить застройщик дольщику для ознакомления?	1. Информация о застройщике 2. Разрешение на строительство 3. Технико-экономическое обоснование проекта строительства 4. Заключение гос. экспертизы проектной документации 5. Проектную декларацию 6. Документы, подтверждающие права застройщика на земельный участок
35.	До какого возраста местом жительства несовершеннолетних признается место жительства их законных представителей (родителей, усыновителей, опекунов)?	1. Не достигших 18 лет 2. Не достигших 16 лет 3. Не достигших 14 лет
36.	Каков срок принятия наследства?	1. 1 месяц 2. 3 месяца 3. 6 месяцев
37.	Когда возникает правоспособность физического лица (гражданина)?	1. В момент рождения 2. В 14 лет 3. В 18 лет
38.	Что такое право собственности?	1. Право, получаемое кредитором на отчуждение заложенного имущества при не возврате долга 2. Право владения, пользования и распоряжения имуществом 3. Право арендатора на имущество на весь срок аренды 4. Право требовать законно причитающееся у кого-либо
39.	Допускается ли подписание завещаний в отсутствие завещателя через представителей?	1. Да, допускается 2. Не допускается 3. Допускается при наличии доверенности

		4. Допускается при наличии доверенности, заверенной нотариусом
40.	Чтобы прописать несовершеннолетнего ребенка к одному из родителей требуется ли согласие второго родителя ?	1. Да, обязательно всех прописанных 2. Да, но только собственников 3. Да, но только квартиросъемщиков 4. Не требуется 5. Да, требуется
41.	Обязательно ли снятие с регистрационного учета по месту жительства для регистрации договора купли/ продажи?	1. Да 2. Нет
42.	При отчуждении совместно нажитого супругами имущества, требуется согласие второго супруга?	1. Да 2. Нет 3. Да, если иное не оговорено в брачном договоре
43.	Требуется ли согласие супруга на отчуждение квартиры, приватизированной одним из них до брака, если второй супруг не прописан на этой жилой площади?	1. Требуется 2. Не требуется
44.	Можно ли получить по наследству квартиру, не находящуюся в частной собственности?	1. Да 2. Нет
45.	Имущество, полученное в порядке наследования и дарения, является совместной собственностью супругов?	1. Да 2. Нет
46.	Когда прекращается правоспособность гражданина?	1. При признании гражданина недееспособным 2. По достижению пенсионного возраста 3. В момент смерти
47.	Обязан ли специалист по недвижимости – брокер до подписания Договора оказания брокерских услуг ознакомить Потребителя с проектом данного Договора и разъяснить его условия?	3. Нет, не обязан 4. Да, обязан
48.	На основании, какого документа оказываются брокерские услуги?	1. Заявка 2. Соглашение 3. Договор 4. Акт выполненных работ
49.	Кто имеет доступ к документам Потребителя, находящихся у Исполнителя?	3. Все желающие 4. Только сотрудники, оказывающие брокерскую услугу этому потребителю
50.	Какие основные работы (услуги) включает в себя брокерская услуга?	7. экспертное определение продажной цены недвижимости с учетом запросов Потребителя на момент предложения услуги;

		8. предоставление информации о наличии на рынке объектов недвижимости, которая могла бы удовлетворить потребность клиента; 9. формирование пакета правоустанавливающих и иных документов, необходимых для проведения сделки; 10. рекомендации по процедуре взаиморасчетов между участниками сделки; 11. Подготовка процедуры передачи недвижимости после регистрации прав. 12. Передача Потребителю пакета правоустанавливающих и иных документов по сделке для целей Государственной регистрации прав и иные действия в объеме подписанного договора между Потребителем и Исполнителем
51.	Должен ли представитель Исполнитель брокерской услуги лично сопровождать Потребителя при показе объекта недвижимости?	4. Да, должен 5. Нет, не должен 6. Не обязательно
52.	Должен ли Исполнитель по требованию Потребителя предоставить документы, подтверждающие полномочия специалиста по недвижимости - брокера (приказ или доверенность) на право подписи Договоров от имени Исполнителя?	3. Да, должен 4. Нет, не должен
53.	Какой документ свидетельствует о полном завершении работ по Договору оказания Брокерских услуг?	1. приходный кассовый ордер об оплате комиссионного вознаграждения Исполнителю 2. устное соглашение 3. двусторонний акт, подписанный Потребителем и Исполнителем после выполнения сторонами всех обязательств по Договору
54.	Потребителю должны быть гарантированы	1. Конфиденциальность 2. Вежливое и доброжелательное отношение 3. Качество, точность, полнота оказанных услуг в объеме и на условиях, которые определены договором 4. Оперативное и объективное рассмотрение жалоб и претензий на действия Исполнителя
55.	Какова минимальная сумма страхования профессиональной ответственности исполнителя брокерской услуги при совершении операций с объектами недвижимости и правами на них, установленная на территории Нижегородской области?	1. Пятьсот тысяч рублей 2. Один миллион рублей 3. Три миллиона рублей 4. Пять миллионов рублей
56.	Какие лица имеют право оказывать брокерскую услугу при совершении операций с объектами недвижимости и правами на них?	1. Юридические лица 2. Индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в установленном на территории Российской Федерации порядке.

		3. Физические лица
57.	Считаете ли вы бесполезным продолжать разговор, если столкнулись с возражениями собеседника?	1. Да, особенно, если собеседник раздражен, то лучше прекратить разговор 2. Конечно, бесполезно 3. Скорее нет, зачастую возражения – это проявление заинтересованности в результате и желание добиться уступок
58.	Какова роль интонации агента в общении по телефону?	4. Формирует имидж и помогает добиваться результатов 5. Сигнализирует об уровне умственного развития собеседников 6. Интонация имеет второстепенное значение, главное – умение подбирать нужные слова и сообщать точную информацию
59.	Если клиент в диалоге со специалистом открыт, активен и эмоционален; любит много говорить, но плохо слушает; обладает артистизмом и яркой быстрой речью; делится своими чувствами и переживаниями, то его решения будут скорее…	4. Обдуманными 5. Спонтанными 6. Окончательными
60.	Вы рассказываете потенциальному покупателю о диапазоне цен на рынке недвижимости. Клиент слушает и говорит, что ваши цены слишком высоки, самостоятельно можно найти и купить дешевле. Что Вы ответите клиенту?	4. «Ну конечно, можно, однако рисков намного больше» 5. «Да, вопрос экономии при покупке всегда актуален. Скажите, что для вас важно в квартире, которую вы хотите купить?» 6. «Зато у нас Вы можете получить грамотную консультацию, и посоветоваться с опытными специалистами»

Вариант №1

1.	2
2.	3
3.	3
4.	4
5.	2
6.	1
7.	2
8.	3
9.	3
10.	4
11.	1
12.	1
13.	2
14.	2
15.	2,3
16.	1
17.	3
18.	1
19.	3
20.	3
21.	2
22.	1

Вариант №2

1.	2
2.	2
3.	1
4.	4
5.	3
6.	2
7.	2,3
8.	3
9.	1,2,3,6,7,8
10.	4
11.	1
12.	2
13.	1
14.	1,4
15.	1
16.	1,2,4,5,7
17.	3
18.	1
19.	3
20.	2
21.	2
22.	3

23.	1
24.	1
25.	1
26.	1
27.	2
28.	1
29.	2
30.	1,2,3,4
31.	1
32.	1,2,3,4,5,6
33.	3
34.	1,3,4
35.	1
36.	3
37.	1,2,3,4,5,7
38.	3
39.	2
40.	2
41.	2
42.	2
43.	2
44.	3
45.	1,2,3,4
46.	1
47.	3
48.	2
49.	1,2,3,4,5,6
50.	1,2
51.	1,2,3
52.	2
53.	1
54.	1
55.	1
56.	1
57.	1,4
58.	2
59.	1
60.	2

23.	1
24.	1
25.	2
26.	2
27.	1
28.	1
29.	2
30.	1,2,3,4
31.	2
32.	2
33.	1
34.	1,2,3,4,5,6
35.	3
36.	3
37.	1
38.	2
39.	2
40.	4
41.	2
42.	3
43.	2
44.	2
45.	2
46.	3
47.	2
48.	3
49.	2
50.	1,2,3,4,5,6
51.	1
52.	1
53.	3
54.	1,2,3,4
55.	3
56.	1,2
57.	3
58.	1
59.	2
60.	2

Учебный план

№ п.п	Наименование темы	Всего Ак/час	В том числе		
			Лекция	Прак., Семин.	Реферат.
1	Основные понятия рынка недвижимости	2	2		
2	Понятие и организация риэлторской деятельности. История её регулирования. Сертификация услуг на рынке недвижимости. Национальный стандарт профессиональной деятельности.	2	2		
3	Гражданское, жилищное и семейное законодательство в сфере недвижимости, нотариальное действия при операциях с недвижимостью.	20	12	8	
4	Учет недвижимости, регистрация прав на недвижимость и сделок с ней.	4		4	
5	Технология оказания риэлторских услуг.	4		4	
6	Основы оценки стоимости недвижимости.	2	2		
7	Психологические аспекты риэлторской деятельности.	12		12	
8	Информационное обеспечение риэлторской деятельности.	4	4		
9	Судебно-арбитражная практика в сфере недвижимости.	4	4		
10	Земельное законодательство.	4	4		
11	Ипотека на рынке недвижимости.	4	4		
12	Инвестиционная и девелоперская деятельность на рынке недвижимости.	4	4		
13	Налогообложение недвижимости.	4	4		
14	Страхование на рынке недвижимости.	4	4		
15	Риэлторская фирма и организация её деятельности.	6	2	4	
16	Промежуточная аттестация				2
17	Основы общего менеджмента.	8	6	2	
18	Трудоохранный менеджмент.	4	4		
19	Управление персоналом в риэлторских компаниях.	12		12	
20	Основы финансового менеджмента.	6	4	2	
21	Стратегический менеджмент.	6	4	2	
22	Основы маркетинга на рынке недвижимости	6	4	2	
	Итоговый контроль	2			
		126			

Календарный учебный график

№ п.п	Наименование темы	I неделя	II неделя	III неделя
1	Основные понятия рынка недвижимости	2		
2	Понятие и организация риэлторской деятельности. История её регулирования. Сертификация услуг на рынке недвижимости. Национальный стандарт профессиональной деятельности.	2		
3	Гражданское, жилищное и семейное законодательство в сфере недвижимости, нотариальное действия при операциях с недвижимостью.	20		
4	Учет недвижимости, регистрация прав на недвижимость и сделок с ней.	4		
5	Технология оказания риэлторских услуг.	4		
6	Основы оценки стоимости недвижимости.	2		
7	Психологические аспекты риэлторской деятельности.	12		
8	Информационное обеспечение риэлторской деятельности.		4	
9	Судебно-арбитражная практика в сфере недвижимости.		4	
10	Земельное законодательство.		4	
11	Ипотека на рынке недвижимости.		4	
12	Инвестиционная и девелоперская деятельность на рынке недвижимости.		4	
13	Основы общего менеджмента		8	
14	Страхование на рынке недвижимости.		4	
15	Риэлторская фирма и организация её деятельности.		6	
16	Налогообложение недвижимости.		8	4
17	Трудоохранный менеджмент.			4
18	Управление персоналом в риэлторских компаниях.			12
19	Основы финансового менеджмента.			6
20	Стратегический менеджмент.			6
21	Основы маркетинга на рынке недвижимости			6
22	Итоговый контроль			4
		126		

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

1. Основные понятия рынка недвижимости

1. Понятие «рынок недвижимости»

2. Классификация рынков недвижимости:

3. Основные сегменты рынка недвижимости:

- рынок жилья

- рынок нежилых помещений.

- земля

4. Особенности рынка недвижимости:

5. Структура рынка недвижимости

6. Функции рынка недвижимости

2. Понятие и организация риэлторской деятельности. История ее регулирования

1.Понятие «риэлтерская деятельность».

2.Основы законодательства Российской Федерации, регулирующего рынок недвижимости.

3.Недвижимость как объект права.

4.Право собственности и иные вещные права.

5.Основания возникновения права собственности.

6.Право общей собственности, порядок владения, пользования и распоряжения общей собственностью.

7.Условия продажи доли в праве собственности на жилое помещение одним из участников общей собственности.

8.Имущество супругов.

9.Понятие сделки.

10.Необходимые условия для совершения сделки.

11.Понятие и содержание правоспособности и дееспособности граждан. Признание гражданина недееспособным, ограничение дееспособности гражданина.

12.Права несовершеннолетних. Законодательная база Р.Ф.

3. Гражданское, жилищное и семейное законодательство в сфере недвижимости, нотариальные действия при операциях с недвижимостью.

1. Юридические лица как участники сделок.

2. Виды сделок с недвижимостью. Недействительность сделки.

3. Представительство и доверенность. Обязательства и меры их обеспечения.

4. Понятия и виды гражданско-правовой ответственности.

Жилищное законодательство

Права на жилые помещения. Договор социального найма. Коммерческий наем жилья. Приватизация жилья. Документы, необходимые для приватизации жилья и требования к их оформлению. Порядок и сроки приватизации.

Сделки с жилыми помещениями. Купля-продажа. Недействительность сделки купли-продажи. Обмен, условия, при которых обмен жилыми помещениями не допускается, признание обмена недействительным. Обмен жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда на жилые помещения, находящиеся в частной собственности граждан, необходимые документы и порядок обмена указанного жилья. Порядок регистрации граждан по месту жительства и перечень документов, предоставляемых гражданами для регистрации. Сроки регистрации.

5. Общие требования к пакету типовых документов агентства недвижимости: систематизация, технологическая законченность, взаимосвязанность форм.

6. Необходимость документирования - обеспечение фиксации всех юридически значимых действий и фактов.

7. Документы, как основания для возникновения, изменения и прекращения юридических прав и обязанностей сторон.

8. Последствия, которые порождаются отсутствием документа, его неполным или неверным оформлением.

9. Основные (типовые) формы документов: договоры, приложения к ним и прочие сопутствующие формы, используемые агентством недвижимости при оказании риэлтерских услуг (договор с продавцом, включая условия встречной покупки, договор с покупателем, расписка, уведомление, доверенность, акт).

10. Своевременность оформления документов и сроки их действия. Взаимосвязь сроков действия всех документов в сделке.

11. Нотариальное действие при операциях с недвижимостью

I. Нотариат. Нотариальное производство

Статус нотариуса.

1.. Лица, имеющие право на совершение нотариальных действий.

2.. Виды нотариальных действий.

II. Порядок совершения нотариальных действий

1. Процедура совершения нотариальной подписи.

2. Требования, предъявляемые к документам при совершении нотариальных действий.

3. Случаи, когда совершение нотариальных действий необходимо.

4. Отказ от совершения нотариальных действий, порядок обжалования.

5. Удостоверение сделок.

6. Удостоверение доверенностей.

III.Оформление наследственных прав.

1. Наследование по закону и по завещанию:

- приоритеты;

- ограничение завещания;

- обязательная доля в наследстве.

2. Оформление завещания у нотариуса.

3. Завещание, приравненное к нотариально удостоверенному завещанию.

4. Порядок удостоверение завещания (обязательность соблюдения процедуры, личное присутствие, порядок подписи, закрытое завещание).

5. Порядок отмены и (или) завещания.

6. Наследование по закону: соблюдение очередности наследования.

7. Принятие наследства (открытие наследства, место открытия наследства, наследственная масса, выявление круга наследников).

8. Способы принятия наследства.

9. Сроки для принятия наследства.

10. Восстановление пропущенного срока для принятия наследств

-судебный;

- внесудебный.

11. Перечень документов, необходимый для принятия наследства.

IV. Госпошлина.

1. Понятие.

2. Объекты взимания госпошлины.

3. Размеры за совершение нотариальных действий.

4. Льготы по уплате госпошлины.

4. Учёт недвижимости и регистрация сделок с недвижимостью

Учет недвижимости. Понятие государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Права и сделки, подлежащие государственной регистрации. Ведение единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Регистрация арестов и прочих обременении.

5. Технология оказания риэлторских услуг

Технология оказания риэлторских услуг сводится к следующим основным этапам:

1. Получение заявки;
2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора;
3. Сбор и анализ данных об объекте;
4. Юридическое сопровождение;

5. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риэлтора;

Основные направления деятельности риэлторов

А) Риэлтор выступает в качестве агента

Б) Риэлтор выступает в качестве поверенного

В) Риэлтор выступает в качестве брокера

Г) Риэлторская фирма выступает как дилер, когда объект недвижимости находится в собственности самого риэлтора (был приобретен ранее с целью последующей продажи)

Д) Посредническая деятельность

Е) Торговая деятельность

З) Деятельность по созданию с целью последующей продажи отдельного объекта недвижимости путем изменения правового режима ранее существовавшего объекта (имущественного комплекса)

Л) Деятельность по управлению недвижимостью

6. Основы оценки стоимости недвижимости

1.Виды стоимости.

2.Принципы оценки недвижимости как основные закономерности поведения субъектов рыночной экономики.

3. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

4. Основные подходы и методы оценки.

5. Оценка стоимости объекта затратным подходом.

6. Оценка стоимости объекта доходным подходом

7. Оценка стоимости объекта сравнительным подходом.

8. Согласование результатов оценки.

7. Психологические аспекты риэлторской деятельности

1. Почему клиенты уходят ор риэлтора?
2. От чего зависят доверительные отношения клиентов и риэлторов?
3. Как преуспеть в риэлтерском деле и стать успешным риэлтором?
4. Категория «трудных» клиентов в работе риэлтора
5. В чем состоит успешность риэлтора?
6. Как начинающему риэлтору преодолеть робость перед клиентом?
7. Психологические типы риэлторов

8. Информационное обеспечение риэлторской деятельности

1. Освещение информации по вопросам риелторской деятельности
2. Право на сбор информации

3. Информация, предоставляемая субъектам риелторской деятельности
4. Органы, осуществляющие информационное обеспечение риэлторской деятельности
5. Условия предоставления информации о юридических и физических лиц
6. Конфиденциальность информации, полученной при осуществлении риэлторской деятельности
7. Обжалование отказа в предоставлении информации
8. Реклама риэлторской деятельности

9. Судебно-арбитражная практика в сфере недвижимости

1. Досудебные мероприятия
2. Судебный процесс
3. Исполнительное производство

10. Земельное законодательство

Глава 1. Основные положения Земельного законодательства Российской Федерации

1.1. Основные положения, субъекты и объекты налогообложения

1.2. Основные элементы налогообложения

1.3. Порядок определения размера земельного налога

Глава 2. Анализ исчисления налога и авансовых платежей по налогу

2.1. Выявление и анализ трудностей, возникающих при расчете земельного налога

2.2. Земельный налог как источник формирования местных бюджетов в Российской Федерации

Глава 3. Основные направления совершенствования Российского законодательства о земельном налоге

a. Повышение ответственности плательщиков земельного налога за нарушение законодательства о налогах и сборах

b. Определение суммы налога по участкам, находящимся на территории нескольких муниципальных образований и повышение эффективности кадастровой оценки

c. Расширение полномочий представительных органов муниципальных образований по изменению ставок земельного налога с учетом интересов налогоплательщиков

11. Ипотека на рынке недвижимости

1. Законодательство и ипотека (очень кратко): закон об ипотеке, проблемы реализации, изменения по упрощению и выдачи жилищных кредитов (госпошлина).

2. Основные условия кредитования.

3. Основные документы, предоставляемые в банк заявителем.

4. Ипотечные программы, реально работающие в Нижнем Новгороде

12. Инвестиционная и девелоперская деятельность на рынке недвижимости

1. Развитие и создание объектов недвижимости (девелопмент)

2. Понятие и признаки девелопмента
3. Виды девелопмента и девелоперских договоров
4. Об ответственности
5. Перспективы правового регулирования
6. Финансовый анализ инвестиционных проектов

13. Налогообложение операций с недвижимостью

Налогообложение физических лиц при продаже недвижимого имущества. Имущественные налоговые вычеты при продаже, приобретении недвижимого имущества. Декларирование доходов физических лиц.

Налог на имущество физических лиц: плательщики, ставки, льготы, срок оплаты.

Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения: объект налогообложения, ставки налогов, перечень имущества освобожденного от налогообложения, порядок уплаты налогов. Особенность договора дарения недвижимого имущества.

14. Страхование на рынке недвижимости

1. Понятие «Страхование»
2. Правила страхования
3. Страховщик
4. Страховое возмещение
5. Добровольное страхование
6. Титульное страхование
7. Страхование дольщиков
8. Страхование профессиональной ответственности заказчика
9. Страхование профессиональной ответственности риелторов
10. Страхование банковских ипотечных кредитов

15. Риэлторская фирма и организация ее деятельности

1. Организационная структура
2. Технология осуществления риэлторской деятельности

- получение заявки:
- предварительный осмотр объекта и заключение договора:

- сбор и анализ данных об объекте:
- юридическое сопровождение сделки:

3. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риэлтора:

4. Основные направления деятельности риэлторов

16. Основы общего менеджмента

- Менеджмент: наука и практика
- Идеи, теории и практические подходы в менеджменте
- Понятие и свойства личности
- Трудовой коллектив
- Кадровый потенциал предприятия
- Организация, ее виды и структура
- Управленческая структура
- Организационная культура
- Власть менеджмента
- Полномочия субъектов управления
- Выбор стиля управления
- Конфликты и способы их разрешения

17. Трудоохранный менеджмент

Трудоохранный менеджмент является составной частью системы менеджмента организации, включает управление трудоохранной культурой, гигиеной труда, технической безопасностью на предприятии, трудоохранной психологией и информационной технологией. Научные и практические задачи охраны труда и трудоохранного менеджмента едины.

Система трудоохранного менеджмента включает взаимосвязанные элементы: трудоохранную управляющую систему (субъект управления) трудоохранную управляемую системой (объект управления), систему надзорных трудоохранных органов, трудоохранную информационную систему.

Задачи трудоохранного менеджмента – выявление и реализация управленческих решений по обеспечению охраны труда.

К функциям трудоохранного менеджмента на любом уровне относятся: организация, планирование, контроль за состоянием безопасности труда, стимулирование выполнения трудоохранных мероприятий.

18. Управление персоналом в риэлторских компаний

- Современные технологии работы в недвижимости
- менеджмент, направленный на развитие персонала

- психология делового общения
- развитие управленческого потенциала
- управление организационными изменениями
- коучинг руководителя
- управление человеческими ресурсами
- формирование эффективной командой
- управление временем для руководителей

19. Основы финансового менеджмента

- Базовые категории финансового менеджмента: капитал, прибыль, финансовые ресурсы, денежный поток
- Временная стоимость денег
- Альтернативные издержки в финансовом менеджменте
- Финансовые рынки
- Доходность и риск
- Определение цены капитала для обоснования инвестиционных решений

20. Стратегический менеджмент

- Анализ внешней среды фирмы
- Анализ ее внутренней обстановки
- Формирование миссии и целей фирмы
- Выбор и разработка стратегии на уровне стратегической зоны хозяйствования (СЗХ) фирмы
- Анализ портфеля диверсифицированной формы
- Проектирование организационной структуры
- Выбор степени интеграции и систем управления
- Управление комплексом «стратегия – структура – контроль»
- Определение нормативов поведения и политики фирмы в отдельных сферах ее деятельности
- обеспечение обратной связи результатов и стратегии компании
- Совершенствование стратегии, структуры, управления

21. Основы маркетинга на рынке недвижимости

Понятие, сущность и основные характеристики недвижимости:

- роль рынка недвижимости
- маркетинг в недвижимости
- маркетинговые услуги на рынке недвижимости
- задачи маркетинга на рынке недвижимости

Анализ рынка недвижимости:

- общая оценка рынка недвижимости
- вторичный рынок жилья
- первичный рынок недвижимости
- аренда жилья
- ипотечное кредитование
- коммерческая недвижимость

22. Итоговый контроль

Тест

Список литературы

1. Александр Санкин «Учебник Успешного риэлтора. Кладезь полезных советов»
2. Анна Моисеева, Сергей Тихоненко «Как продать квартиру выгодно. Вложите минимум. Получите максимум». Изд. ООО»Альпина Паблишер», 2016г.
3. Дейл Карнеги «Как завоевать друзей и оказывать влияние на люде», – Лидер, М, 2017г.
4. Джон Шоул «Реальные полномочия. Самостоятельность сотрудников как ключ к успеху»
5. Ольга Гриценко, Алексей Лагутин, Максим Омельянчук «Подготовка риелторов»

Список рекомендованной литературы:

1. «Наш клиент – продавец квартиры» Михаила Гороховского
2. «Риэлторское дело» под редакцией Александра Романенко
3. Д. Зеллер «Как стать успешным агентом по недвижимости «Для чайников»
4. Галина Парусова «Секреты риэлторского мастерства
5. Галина Парусова «Профессия риэлтор. 48 шагов на пути к успеху»
6. А.А. Батяев «Справочник риэлтора»
7. Григорий Апресов «12 аксиом риэлтора»
8. В.Г. Шабалин «Сделки с недвижимостью»
9. Г.М. Стерник «Технологии анализа рынка недвижимости»
10. Эндрю Джеймс Мак-Лин, Гари В. Элдред «Инвестирование в недвижимость»
11. В.В. Иванов, О.К. Хан «Управление недвижимостью»
12. Роберт Дилтс «Фокусы языка»
13. Аллан Пиз «Говорите точно»
14. Радислав Гандапас «Камасутра для оратора», «Презентационный конструктор»
15. А.В. Барышева «Как продать слона, или 51 прием заключения сделки»
16. Гарри Беквит «Продавая незримое»
17. Максим Котин, Чичваркин Евгений « Если из 100 раз тебя посылают 99»
18. Брук Куигг, Берн Виснер «Как правильно продавать»
19. Том Хопкинс «Искусство торговать»
20. Ханс-Кристиан Альтман «Супер – стратегия успешного продавца»
21. Зиг Зиглар «Секреты заключения сделок»
22. Д. Мэттсон «49 законов продаж»