

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "МОНОЛИТ-  
ДЕВЕЛОПМЕНТ"

УТВЕРЖДАЮ  
Приказом № 5  
От 02.02.2023г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
Программа повышения квалификации  
Наименование программы  
«Эксперт по недвижимости»

Документ о квалификации  
Удостоверение о повышении квалификации  
Общая трудоемкость  
32 академических часа

г. Сочи 2023 г.

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

## 1.1 Пояснительная записка

Нормативную правовую основу разработки программы составляют:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Перечень документов, с учетом которых создана программа:

1. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствия профессиональных стандартов (утв. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015г. №ДЛ-1/05);

2. Федеральный государственный образовательный стандарт Специалист по операциям с недвижимостью (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 года N 611н).

## 1.2 Цель и задачи программы

**Целью программы является** - освоение общих принципов и основных норм и правил, регулирующих оборот недвижимого имущества, повышение правовой культуры и правового сознания специалиста по недвижимости.

### **Задачи программы:**

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

## 1.3 Планируемые результаты освоения программы

Слушатель, освоивший программу, должен:

**обладать:**

Обобщенными трудовыми функциями			Трудовыми функциями		
код	Наименование	Уровень квалификации	Наименование	код	Уровень квалификации

А	Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости	5	Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, в том числе на строящиеся (за исключением услуг найма жилого помещения)	А/01.5	5
В	Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости	5	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)	В/01.5	5
			В/02.5	5	
			Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала		

**Слушатель должен знать:**

- Основы жилищного законодательства Российской Федерации;
- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей
- Требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество;
- Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных;
- Основы земельного законодательства Российской Федерации;

- Маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости;
- Методология осуществления продаж;
- Требования законодательства Российской Федерации о мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, в части улучшения их жилищных условий;
- Требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

**Слушатель должен уметь:**

- осуществлять коммуникацию и информационный обмен посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества;
- обрабатывать первичные данные по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него;
- проводить первичное консультирование клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество;
- проводить осмотр, фотографирование и видеосъемка объектов недвижимости для целей реализации прав на недвижимое имущество;
- проводить показ и презентацию объектов жилой недвижимости в соответствии с договором, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
- осуществлять коммуникацию между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору
- использовать вычислительную, копировальную, фото- и видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи;
- идентифицировать объекты недвижимости различных видов;
- работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами;
- фотографировать объекты недвижимости и осуществлять их видеосъемку для рекламных целей;
- определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании;
- информировать клиента о стоимости оказываемых услуг и прочих возможных расходах, связанных с реализацией прав на объекты жилой недвижимости, а также о порядке и сроках их оплаты;
- проводить консультирование 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)

- проводить переговоров с клиентом о заключении договора на реализацию прав на объекты жилой недвижимости;

- организовывать и сопровождать процедуру сделки с объектами жилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения жилого помещения, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки);

- осуществлять коммуникацию и информационный обмен посредством различных видов связи по первичным вопросам улучшения жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала;

- информировать клиента о стоимости оказываемых услуг и прочих возможных расходах, связанных с подготовкой и осуществлением сделки по улучшению жилищных условий клиента за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, а также о порядке и сроках оплаты данных услуг;

- консультировать клиента по составу документов, необходимых для совершения сделок по улучшению жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, а также отсутствию необходимости представления документов, находящихся в распоряжении федеральных и региональных органов исполнительной власти

#### **1.4. Целевая аудитория**

К освоению программы допускаются лица, имеющие профильное среднее профессиональное и (или) высшее образование.

#### **1.5 Трудоемкость обучения**

Срок реализации программы	1 месяц
Общее количество часов	32 часа
Продолжительность учебного часа	45 минут

#### **1.6 Формы организации образовательной деятельности и режим занятий**

**Форма обучения-** заочная.

Программа, построенная по блочному принципу, реализуется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

#### **1.7. Документ, выдаваемый по результатам освоения программы**

Документ о квалификации: удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 2.1. Учебный план программы, реализуемой с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

№ п/п	Наименование дисциплин(блоков)	Количество часов			
		Всего часов	Теория видео-лекции	Самостоятельная работа	Форма контроля
1	Блок 1 . Первый шаг в успешную карьеру. Психологическая основа работы эксперта по недвижимости.	6,2	1,2	5	
2	Блок 2. Основы инвестирования в недвижимость.	8,7	1,7	7	
3	Блок 3. Актуальные инструменты продаж- Часть 1.	5,9	0,9	5	
4	Блок 4 . Актуальные инструменты продаж – часть 2	9,2	2,2	7	
5	Блок 5. Бонусные занятия. Итоговое задание	2		2	Итоговая работа
<b>Итого</b>		<b>32</b>			

### 2.2 Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем	Количество часов			
		Всего часов	Теория видео-лекции	Самостоятельная работа	Форма контроля
<b>Блок 1 . Первый шаг в успешную карьеру. Психологическая основа работы эксперта по недвижимости</b>					
1	Вводный урок	0,1	0,1	-	
2	Урок 1. Мотивация и постановка целей	1,4	0,4	1	
3	Урок 2. Взлом ассоциативного ряда	1,3	0,3	1	
4	Урок 3. Распаковка экспертности.	1,3	0,3	1	

5	Урок 4. Конгруэнтность продавца	1,1	0,1	1	
6	Урок 5. Недвижимость	1		1	
<b>Блок 2. Основы инвестирования в недвижимость</b>					
7	Урок 1. 5 стратегий инвестирования	1,4	0,4	1	
8	Урок 2. Ипотека и как продать ипотечную квартиру	1,4	0,4	1	
9	Урок 3. Инвестиционный расчет	1,5	0,5	1	
10	Урок 4. ФЗ-214	1,1	0,1	1	
11	Урок 5. Типы договоров	1,2	0,2	1	
12	Урок 6. Бонусный урок Как правильно рассчитывать стоимость объекта для перепродажи.	1,1	0,1	1	
13	Урок 7. Оценка недвижимости	1		1	
<b>Блок 3. Актуальные инструменты продаж – часть 1</b>					
14	Урок 1. Категория клиента	1,2	0,2	1	
15	Урок 2. Стратегия воронки продаж	1,1	0,1	1	
16	Урок 3. Презентация компании и продукта	1,5	0,5	1	
17	Урок 4. Основные правила общения в социальных сетях.	1,1	0,1	1	
18	Урок 5. Оптимальное использование информационных технологий в профессиональной деятельности агента по недвижимости	1		1	
<b>Блок 4 . Актуальные инструменты продаж – часть 2</b>					
19	Урок 1. Скрипт и стратегия первого звонка	2	1	1	
20	Урок 2. Скрипт второго звонка	1,2	0,2	1	
21	Урок 3. ZOOM- стратегия	1,7	0,7	1	
22	Урок 4. Коммуникация с клиентом после задатка	1,2	0,2	1	

23	Урок 5. Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой	1		1	
24	Урок 6. Способы приобретения жилья.	1		1	
25	Урок 7. Бонусный урок- Режим дня и дисциплина	1,1	0,1	1	
<b>Блок 5 . Итоговое задание</b>					
26	Презентация итоговой работы	2		2	Итоговая работа
<b>Итого</b>		<b>32</b>			



### 2.3. Календарный учебный график

№ п/п	Наименование тем	Общая трудоемкость, час	Учебные недели <sup>1</sup>
<b>Блок 1 . Первый шаг в успешную карьеру. Психологическая основа работы эксперта по недвижимости</b>			
1	Вводный урок	0,1	1
2	Урок 1. Мотивация и постановка целей	1,4	1
3	Урок 2. Взлом ассоциативного ряда	1,3	1
4	Урок 3. Распаковка экспертности. Почему я?	1,3	1
5	Урок 4. Конгруэнтность продавца	1,1	1
6	Урок 5. Недвижимость	1	1
<b>Блок 2. Основы инвестирования в недвижимость</b>			
7	Урок 1. 5 стратегий инвестирования	1,4	2
8	Урок 2. Ипотека и как продать ипотечную квартиру	1,4	2
9	Урок 3. Инвестиционный расчет	1,5	2
10	Урок 4. ФЗ-214	1,1	2
11	Урок 5. Типы договоров	1,2	2
12	Урок 6. Бонусный урок Как правильно рассчитывать стоимость объекта для перепродажи.	1,1	2-3
13	Урок 7. Оценка недвижимости	1	2-3
<b>Блок 3. Актуальные инструменты продаж – часть 1</b>			
14	Урок 1. Категория клиента	1,2	3
15	Урок 2. Стратегия воронки продаж	1,1	3
16	Урок 3. Презентация компании и продукта	1,5	3

17	Урок 4. Основные правила общения в социальных сетях.	1,1	3
18	Урок 5. Оптимальное использование информационных технологий в профессиональной деятельности агента по недвижимости	1	3
<b>Блок 4 . Актуальные инструменты продаж – часть 2</b>			
19	Урок 1. Скрипт и стратегия первого звонка	2	3-4
20	Урок 2. Скрипт второго звонка	1,2	4
21	Урок 3. ZOOM- стратегия	1,7	4
22	Урок 4. Коммуникация с клиентом после задатка	1,2	4
23	Урок 5. Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой недвижимости.	1	4
24	Урок 6. Способы приобретения жилья.	1	4
25	Урок 7. Бонусный урок- Режим дня и дисциплина	1,1	4
<b>Блок 5 . Итоговое задание</b>			
26	Презентация итоговой работы	2	4

<sup>1</sup> Учебные недели отсчитываются с момента зачисления на обучение по образовательной программе.

2.4. Рабочие программы представлены в Приложении № 1.

### **3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

#### **3.1 Материально-технические условия реализации программы**

Образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой и обеспечивает проведение всех видов подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом реализуемой программы.

Обучение проводится с применением дистанционных образовательных технологий. Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационной образовательной среде, содержащей необходимые электронные образовательные ресурсы, перечисленные в блоках программы. Идентификация пользователя происходит по заранее сгенерированной паре логин/пароль.

Материалы для обучения размещены в электронной образовательной системе. Обучение осуществляется в Личном кабинете слушателя, доступ к которому производится по индивидуальному логину и паролю, который слушатель получает после заключения договора на оказание образовательных услуг. В Личном кабинете слушатель изучает видеолекции и выполняет задания для самостоятельной работы. Виды и количество электронных учебных занятий по каждому разделу образовательной программы указаны в учебно-тематическом плане. Слушатель имеет возможность получения консультаций преподавателя посредством заочного общения через электронную почту, а также онлайн-консультаций в чате с преподавателем.

Система позволяет осуществлять контроль посещения слушателем личного кабинета и предоставленных модулей.

#### **3.2. Требования к материально-техническим условиям со стороны обучающегося (потребителя образовательной услуги).**

Рекомендуемая конфигурация компьютера:

1. Разрешение экрана от 1280x1024.
2. Pentium 4 или более новый процессор с поддержкой SSE2.
3. 512 Мб оперативной памяти.
4. 200 Мб свободного дискового пространства.
5. Современный веб-браузер актуальной версии (Firefox 22, Google Chrome 27, Opera 15, Safari 5, Internet Explorer 8 или более новый).

#### **3.3. Учебно-методическое обеспечение программы**

Информационное обеспечение учебного процесса определяется возможностью свободного доступа обучающихся к сети Интернет.

Библиотечный фонд укомплектован электронными изданиями основной учебной литературы, к которым обеспечивается доступ обучающихся.

При реализации программ с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в Образовательной организации созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя:

1. Электронные информационные ресурсы.
2. Электронные образовательные ресурсы.
3. Совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств.

Данная среда способствует освоению обучающимися программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Электронная информационно-образовательная среда Образовательной организации обеспечивает возможность осуществлять следующие виды деятельности:

1. Планирование образовательного процесса.
2. Размещение и сохранение материалов образовательного процесса.
3. Фиксацию хода образовательного процесса и результатов освоения программы.
4. Контролируемый доступ участников образовательного процесса к информационным образовательным ресурсам в сети Интернет.
5. Проведение мониторинга успеваемости обучающихся.

### **3.4. Кадровое обеспечение программы**

Реализация программы повышения квалификации обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими, высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины.

## **4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

**(формы аттестации, контроля, оценочные материалы и иные компоненты)**

### **4.1. Виды контроля**

Оценка качества освоения Программы включает итоговое задание освоения Программы в форме итоговой работы.

Выполнение итогового задания обучающихся, завершающих обучение по Программе, является обязательной и осуществляется после успешного освоения образовательной Программы в полном объеме. Формой итогового задания является итоговая работа.

По результатам итоговой работы определяется уровень освоения Программы.

Обучающимся, не прошедшим испытаний по уважительной причине (по медицинским показаниям или в других исключительных случаях, документально подтвержденных), предоставляется возможность выполнить итоговое задание повторно.

### **4.2. Итоговая аттестация.**

Итоговое задание по программе повышения квалификации является обязательной и осуществляется после успешного освоения всех блоков образовательной программы в полном объеме. Итоговое задание проводится в форме итогового задания по билетам. Итоговое задание входит в период (время изучения) образовательной программы и проводится в форме, указанной в учебном плане отдельной строкой.

Итоговое задание предназначено для определения уровня полученных или усовершенствованных компетенций обучающихся.

По результатам итогового задания выставляются отметки «зачтено» и «не зачтено».

### **4.3. Критерии оценки достижения планируемых результатов**

Контрольно-измерительные материалы для итогового задания. Слушателям в личный кабинет направляется номер билета и его содержание, который нужно проработать. Содержание билета - кейс, портрет клиента и запрос. Задача слушателя: проработать кейс, чтобы Ваш клиент получил максимальную прибыль, а Вы получили максимальный доход. Всю информацию, включая подбор объекта и инвестиционный расчет, необходимо отправить на проверку.

На выполнение задания 2 часа.

Дифференцированная оценка выставляется в соответствии со следующими критериями:

Интервал	Оценка
Не выполнены все требования кейса	Не зачтено
Кейс полностью проработан	Зачтено

#### 4.4 Фонд оценочных материалов

##### Билет 1.

Клиент Наталья. Хочет купить квартиру для семейного отдыха, близко к морю. Рассматривает новостройку и возможность сдачи её в аренду, в их отсутствие. Денег нет, есть материнский капитал и возможность оплачивать небольшой взнос по ипотеке.

##### Билет 2.

Клиент Валентина, 65 лет, пенсия 20 000

Дочь Елена, зарплата 25 000

Есть 2 миллиона собственных средств. Задача: инвестировать на юге с целью перепродажи.

##### Билет 3.

Клиент Маша. Есть первоначальный взнос 7 миллионов, хочет инвестировать и заработать 4 миллиона за год.

##### Билет 4.

Клиент Любовь. Хочет инвестировать, рассматривала апартаменты, на руках имеет 5 миллионов. Ипотеку брать отказывается. К ней есть ИП, обороты в месяц более 1.3 миллиона в месяц.

##### Билет 5.

Клиент Вася. Хочет недвижимость для сдачи в аренду, есть 11 миллионов.

##### Билет 6.

Клиент Вероника. Есть 2 миллиона наличными. Задача: удвоить капитал за 1 год.

##### Билет 7.

Клиент Петр. Есть 2 миллиона на первоначальный взнос, зарплатный проект в Промсвязьбанке, нужна квартира с видом на море в Сочи от 35 м<sup>2</sup>, семья из 3-х человек. Важно – пешая доступность до детского сада.

### **Билет 8.**

Клиент Александр . Хочет купить квартиру для себя. Есть военный сертификат на 4 миллиона рублей. Голубая мечта жить у моря.

### **Билет 9.**

Клиент Катя. Есть первоначальный взнос в 700 00 тысяч, заработная плата 100 000 тысяч, работает не официально, хочет инвестировать.

### **Билет 10.**

Клиент Максим. Есть 3 миллиона наличными. Задача: гарантированный ежемесячный пассивный доход, который закрывает расходы по ипотеке.

### **Билет 11.**

Клиент Руслан, есть первоначальный взнос 5 миллионов, не работает, есть кредит 300 000 тысяч рублей, хочет инвестировать для сдачи в аренду.

### **Билет 12.**

Клиент Владимир. Есть жена. Банкрот. Соучредитель фирмы. Нет ПВ, но может платить 200 т.р. в месяц. Хочет инвестировать для перепродажи.

### **Билет 13.**

Клиент Ростислав. Банкрот. Есть жена. Соучредитель фирмы. Есть ПВ 1.5. млн, может платить 50 тр. Хочет инвестировать для пассивного дохода в готовый апартамент с управляющей компанией.

### **Билет 14.**

Клиент Диана. Работает в ВТБ. Хочет купить недвижимость для быстрой перепродажи в кратчайший срок. Денег нет.

### **Билет 15.**

Клиент Ирина. Подбирает для инвестиции: перепродажа либо пассивный доход. Наличными 4 млн. Апартаменты можно. Ипотека возможна. Задача: Предложить клиенту стратегию инвестирования, учитывая его ПВ 4 млн.

## **5. ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. А.Назайкин Недвижимость и как её рекламировать : Вершина, Москва: 2006
2. Н.С. Алексеева Введение в профессию (Операции с недвижимым имуществом) : Учеб.пособие. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. 2011
3. Г. Парусова Секреты риелторского мастерства / Г.В. Парусова – Ростов на дону/ Д: Феникс, 2008.- 221, [1] с.- Вершина успеха)
4. Ярослав Панькив, Сергей Сухарев Лучший учебник для риелтора Как стать успешным в профессии, 2014 г.



Приложение № 1  
к дополнительной профессиональной  
программе  
программа повышения квалификации  
«Специалист по недвижимости»

## **РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ БЛОКОВ**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА БЛОКА №1 Первый шаг в успешную карьеру. Психологическая основа работы эксперта по недвижимости**

### **Вводный урок.**

**Содержание учебного материала:** постановка целей и задач курса, изучение техники и стратегии работы с недвижимостью, 0,1 ч.

### **Урок 1** Мотивация и постановка целей, 1,4 ч.

#### **Содержание учебного материала**

Постановка личных целей, мотивация.

### **Урок 2** Взлом ассоциативного ряда., 1,3 ч.

#### **Содержание учебного материала**

Ассоциативный ряд. В этом уроке мы проработаем свои негативные ассоциативные ряды, связанные с профессией риэлтор, и поймем, каким именно ЭКСПЕРТОМ конкретно Вы хотите стать, а следовательно, над какими личными качествами и навыками нужно поработать, чтобы как можно быстрее достичь поставленную на прошлом уроке самую желанную и самую реальную цель.

### **Урок 3** Распаковка экспертности. Почему Я?, 1,3 ч.

#### **Содержание учебного материала**

3 правила поведения при контактах с клиентом: вы энтузиаст своего дела, любите недвижимость и людей, интересующихся ей; Вы сообразительны - можете ради клиента договориться с любыми органами на любом этапе, чтобы предложить клиенту максимально выгодные условия; Быть чутким и заботливым. Слышать, слушать клиента и говорить с ним на одном языке. Очень сложно постоянно находиться “в ресурсе”, “в моменте”, излучать позитив и экспертность, но существуют техники, позволяющие моментально вводить себя в работоспособное позитивное состояние и включать мозг на доступный максимум. В этом уроке рассматриваются техники, которыми рекомендовано пользоваться в моменты принятия сложных решений или для приободрения и своеобразного допинга для мозга. Данную технику каждый может подстроить под себя, в ней важен не способ достижения цели, а мотивация и настоящие эмоции, которые являются стимулятором для мозга.

### **Урок 4** Конгруэнтность продавца, 1,1 ч.

#### **Содержание учебного материала**

Понятие конгруэнтность. Как правильно вызвать доверие. Стратегия.

### **Урок 5.** Недвижимость, 1 ч.

#### **Содержание учебного материала**

Недвижимость как объект инвестирования. Типы недвижимости, классификация недвижимости. Рынок недвижимости. Участники и источники процесса финансирования недвижимости. Преимущества инвестирования в недвижимость. Ипотечное кредитование, ипотечное кредитование с использованием материнского капитала.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА БЛОКА 2. Основы инвестирования в недвижимость**

**Урок 1.** 5 стратегий инвестирования , 1,4 ч.

### **Содержание учебного материала**

Основы инвестирования в недвижимость. 3 этапа уровня финансовой осознанности. Финансовая безопасность. Финансовая независимость. Финансовая свобода. 5 стратегий инвестирования в недвижимость.

**Урок 2.** Ипотека и как продать ипотечную квартиру, 1,4 ч.

### **Содержание учебного материала**

Андеррайтинг - этап проверки предоставленных документов заемщика банком, анализ его платежеспособности, уточнение информации и телефонная верификация для вынесения финального решения. Заемщик - инвестор, физ. лицо (клиент). Кредитор - банк, выдающий ипотечный кредит. Банковская ячейка - физическое или виртуальное место хранения денег, арендуемое у банка, куда покупатель зачисляет сумму, необходимую для обеспечения сделки, на время регистрации объекта в государственных органах. Этапы оформления ипотечного кредита.

**Урок 3.** Инвестиционный расчет, 1,5 ч.

### **Содержание учебного материала**

В этом уроке, рассматриваются инструменты для расчета инвестиционного плана для покупки недвижимости за наличку, в ипотеку или в рассрочку. Сделав расчет один раз, ученики получают готовый шаблон, в котором для расчета нового проекта нужно будет поменять несколько переменных показателей.

Основной критерий инвестиционного расчета - инвестиционный срок, то есть определенный период времени, ограничивающийся точкой выхода (предполагаемой датой продажи объекта), на который Вы ориентируетесь при инвестиционном расчете.

Инвестиционный демпинг - искусственное снижение цены объекта из-за резко возросшего числа предложений на рынке. Может случиться, например, сразу после сдачи строящегося многоквартирного объекта, когда большинство инвесторов начинают продавать имущество.

Чистая прибыль от сделки = цена продажи объекта - первоначальные инвестиционные вложения - часть кредита, выплаченная за расчетный период - проценты по кредиту, выплаченные за расчетный период

**Урок 4** ФЗ-214 , 1,1 ч.

### **Содержание учебного материала**

ФЗ-214. Основные термины, основные положения, эскроу-счет, гарантии соответственно ФЗ-214, регистрация в Росреестре.

**Урок 5** Типы договоров, 1,2 ч.

### **Содержание учебного материала**

Договор оказания юридических услуг или договор бронирования, Договор долевого участия (ДДУ), Договор об уступке прав требования, Договор купли-продажи договор-задатка, Предварительный договор купли-

продажи, договор аванса.

**Урок 6** Бонусный рок. Как правильно рассчитать стоимость объекта перед перепродажей, 1,1 ч.

**Содержание учебного материала**

Договор на продажу, изучение стоимости объекта недвижимости, расчет стоимости, чек-лист, перепродажа, залогодержатели, рекомендации.

**Урок 7.** Оценка недвижимости.

**Содержание учебного материала**

Факторы влияющие на стоимость недвижимости. Основные виды стоимости недвижимости. Основные принципы оценки недвижимости. Подходы к оценке недвижимости. Структура отчета об оценке.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА БЛОКА 3. Актуальные инструменты продаж – часть 1**

**Урок 1** Категория клиента, 1,2 ч.

**Содержание учебного материала**

Категория X, Категория P, Категория D, Категория C, чек-листы, плюсы-минусы в работе с клиентами,

**Урок 2** Стратегия воронки продаж, 1,1 ч.

**Содержание учебного материала**

**Задача специалиста по работе с недвижимостью** – после каждого контакта с клиентом выводить его на следующий этап воронки.

7 этапов воронки продаж: 1. Первый звонок – делаем конкретное предложение, которое подходит под потребности клиента. Цель первого звонка – продать звонок ипотечного брокера, если клиенту доступна опция ипотеки. 2. Контакт клиента с ипотечным брокером. 3. Звонок с предложением конкретного объекта и обсуждение разговора с ипотечным брокером. 4. ZOOM-презентация объекта онлайн или видео-презентация на объекте. Задача – визуальное знакомство клиента с объектом и наше личное знакомство с клиентом. Данный этап увеличивает конверсию в сделку до 90%. 5. Закрывать клиента на бронь, даже если у него еще не одобрена ипотека. 6. Подача ипотечной заявки и ее одобрение. 7. Сделка, подготовка документов и получение вознаграждения.

**Урок 3** Презентация компании и продукта, 1,5 ч.

**Содержание учебного материала**

Клиент всегда покупает 3 вещи: продукт, Вашу экспертность и надежность Вашей компании.

Презентация компании должна содержать и максимально понятно отражать ценности и цели компании.

Презентация продукта: 1. Начинается с презентации района, в котором расположен объект. Клиент покупает только то, что подходит под его потребности. Наша задача – научиться говорить так, чтобы клиент нас слышал, и ему это откликалось в душе. Используя прием «характеристика –

преимущество – выгода» нужно выписать минимум 5-7 характеристик района и вывести их преимущество, а затем выгоду для клиента. 2. Презентация застройщика. Описываем завершенные проекты застройщика, его опыт, делая особый акцент на сегмент премиальной недвижимости, сроки выполнения работ и инвестиционную привлекательность сданных объектов. 3. Презентация объекта. Рассказываем от большего к меньшему: какой участок земли выделен под застройку, сколько будет построено объектов, какая будет инфраструктура в ЖК, и после этого переходим к презентации апартаментов или квартиры. Презентация должна быть правдивая и логически верная, так как клиент еще не знаком с Вами, и будет автоматически на подсознательном уровне искать несоответствия в Ваших словах. 4. Презентация квартиры. Очень вкусно описываем планировку квартиры, квадратуру, геометрическую форму, виды из окон и те мелочи, о важности которых Вам напрямую или косвенно скажет сам клиент. 5. После презентации квартиры называем ее стоимость и действующие кредитные программы, программы рассрочки, акции и скидки. Если клиент рассматривает покупку в ипотеку, то сразу предоставляем ему ипотечный расчет. 6. Рассказываем клиенту, как может проходить процесс покупки. Мы не делаем конкретное предложение о покупке, а просто закидываем информацию в голову клиента, чтобы он уже представлял путь, по которому мы его хотим провести. 7. Обработка возражений. Цель всей презентации – довести клиента до вопросов и возражений. Если Вы не получаете ни того, ни другого, значит либо объект не подходит клиенту, либо у вас не установлен раппорт. У любого заинтересованного клиента точно возникнут вопросы по презентации. Во время подготовки презентации Вам нужно создать собственную базу вопросов и возражений, которые потенциально может задать клиент, и письменно подготовить на них ответы. 8. Предложение о покупке. Если Вы чувствуете заинтересованность клиента, то можете сделать предложение о покупке.

**Урок 4** Основные правила общения в социальных сетях., 1,1 ч.

#### **Содержание учебного материала**

После контакта с клиентом мы отправляем всю проговоренную устно информацию в WhatsApp или другую согласованную с клиентом социальную сеть или мессенджер. Важно, чтобы вся аудиально прослушанная информация совпадала с ее визуальным представлением.

Скачиваем WhatsApp Business и оформляем свой профиль. Первое сообщение клиенту должно содержать: Вашу визитку: ФИО, контактные данные, сайт компании, ссылки на Ваши и корпоративные соц. сети. Информация по объекту: название объекта и его тезисное краткое описание. Не нужно писать большие многострочные сообщения. Опишите 4-5 главных преимуществ и характеристик, которые могут заинтересовать клиента и прикрепите несколько красивых рендеров объекта. Наша задача – визуально зацепить клиента в переписке. Официальный сайт застройщика. Предварительно нужно зафиксировав клиента в отделе продаж. Планировка конкретной квартиры, которую отправляли по телефону, и инвестиционный расчет. Голосовое

сообщение длительностью до 1 минуты, в котором вся отправленная информация будет презюмирована, и Вы еще раз проговорите время, дату и причину вашего следующего контакта.

**Урок 5.** Оптимальное использование информационных технологий в профессиональной деятельности агента по недвижимости , 1 ч.

**Содержание учебного материала.**

Единое информационное пространство и его достоинства. Информационные процессы. Информационные ресурсы. Мультилистинговая система. ГИС-технологии.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА БЛОКА 4 Актуальные инструменты продаж – часть 2**

### **Урок 1 Скрипт и стратегия первого звонка, 2 ч.**

#### **Содержание учебного материала**

-В структуре первого звонка есть 5 этапов:

Установление контакта. У Вас не будет второго шанса создать первое впечатление на клиента. У Вас есть ровно 4 секунды, чтобы дать понять клиенту, с кем он общается – с дилетантом или профессионалом.

-Выявление потребностей. Нам очень важно выяснить, что конкретно интересует клиента, чтобы сделать максимально подходящее предложение с первого звонка.

Разговор не должен превратиться в монолог, важно установить контакт с клиентом и научиться говорить на его языке. Задаем клиенту уточняющие вопросы, но ни в коем случае не превращаем разговор в допрос.

Задача – разговаривать клиента и получить от него максимально развернутые ответы. Клиент должен говорить больше Вас, примерно 60% от времени всего разговора.

В конце 2 блока говорим фразу-якорь: Исходя из того, что Вы сказали, у меня есть лучший вариант. Сейчас буквально в двух минутах расскажу. И начинаем блок презентации объекта.

-Презентация. Описание объекта должно быть построено эмоционально и логически верно. Очень важно чувствовать заинтересованность клиента и получать от него обратную связь во время презентации.

Цель презентации – довести клиента до возражения или вопроса. Если у клиента их нет, значит ему не понравилось предложение или презентация.

-Конференц-звонок в отдел продаж. Во время звонка подключаем представителя отдела продаж и знакомим клиента с ним. Рассказываем клиенту, как проходит процедура покупки и бронирования.

-Резюмирование. Необходимо проговорить, что конкретно будет происходить после созвона. Вам нужно описать, какие именно материалы Вы отправите клиенту, договориться на точное время следующего звонка обязательно в течение следующих двух суток.

### **Урок 2 Скрипт второго звонка, 1,2 ч.**

#### **Содержание учебного материала**

Цель второго звонка – перевести клиента на следующий этап (zoom или видеопрезентация), чтобы усилить его визуальный контакт, желание купить и закрыть на бронь.

Во время подготовки к звонку Вам нужно письменно ответить на вопросы: Что я хочу узнать?

Посмотрел ли? Принял ли решение? Возникли вопросы и возражения? Список вопросов зависит от того, на чем закончился ваш предыдущий контакт.

1. Что я хочу дать?

Что Вы можете рассказать клиенту, если он еще не готов дать ответ.

## 2. О чем я хочу договориться?

Каждый разговор с клиентом должен заканчиваться блоком резюмирования и договоренностью на следующий контакт.

**Урок 3 ZOOM- стратегия, 1,7 ч.**

### **Содержание учебного материала**

**ZOOM-презентация** необходима для личного знакомства с клиентом, формирование контакта глаза в глаза и повышения уровня доверия. Кроме того, мы можем познакомить клиента с объектом нужным нам образом, комментируя и обращая внимания на те детали, которые особо важны для клиента.

Смол толк - непринужденный разговор, который не относится к покупке недвижимости. Перед подачей основной информации нужно расслабить клиента, установить контакт и настроить его на получение важной информации.

1. Потребность клиента. При личном контакте нужно проговорить и освежить то, что действительно важно для клиента.
2. Презентация компании.
3. Презентация объекта. Отражаем максимально полезную информацию и яркие, сочные рендеры.
4. Вопросы клиента. В конце блока презентации прямо спросить у клиента: есть ли у Вас какие-либо вопросы?
5. Бронь объекта.

**Урок 4 Коммуникация с клиентом после задатка, 1,2 ч.**

### **Содержание учебного материала**

Правила коммуникации с клиентом после задатка:

**Правило 1.** Позвонить и поздравить клиента, похвалить за решимость, правильный и оперативный выбор.

**Правило 2.** Необходимо быть на связи с клиентом ежедневно до окончания регистрации и информировать его о всех процессах текущих процессах и снабжать новой информацией о комплексе или рынке недвижимости в целом.

**Правило 3.** Прививка. Важно попросить клиента не общаться с агентами по недвижимости в городе, иначе они могут сорвать сделку. Об этом можно говорить напрямую: цель других агентов – просто сломать сделку, зачастую даже без цели сделать лучшее предложение.

После завершения сделки Вам необходимо отправить зарегистрированные документы клиенту, позвонить, поздравить, отправить подарок от компании и сфотографировать клиента с подарком.

После сделки:

- Важно не реже 1 раза в месяц контактировать с клиентом: предоставлять актуальную информацию о купленном объекте, изменении его стоимости, этапах и выполнении сроков строительства, информировать об изменениях на рынке недвижимости, поздравлять с днем рождения и всеми праздниками.



- Предлагаем купить еще один и или несколько объектов, так как клиент уже знаком с Вами, доверяет и проще соглашается с Вашими предложениями.
- Важно мониторить текущие ипотечные ставки, чтобы в случае их снижения предложить клиенту рефинансирование под более выгодный процент.
- Нужно своевременно предложить перепродажу объекта. Как только стоимость объекта начнет приближаться к прогнозируемой, даже если предполагаемый срок выхода из сделки еще не наступил, нужно сделать предложение о перепродаже, оставив клиенту возможность самостоятельно принять решение.
- Информировать клиента о новых стартах продаж и новостях Вашей компании.
- Просим написать письменный или записать видео-отзыв.

**Урок 5** Бонусный урок- Режим дня и дисциплина, 1,1 ч.

#### **Содержание учебного материала**

В работе очень важно соблюдать баланс между работой с клиентами, изучением рынка, анализом конкурентов, обучением новым навыкам, отдыхом и личной жизнью. Преобладание любой из сфер над другими вызовет дисбаланс и не позволит Вам быть достаточно конкурентоспособным или позитивно настроенным.

Обязательно составляйте свой режим дня, придерживайтесь его и повышайте свою эффективность.

**Урок 6.** Организация и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них на вторичном рынке жилой недвижимости.

#### **Содержание учебного материала.**

Сделка. Недействительная сделка. Виды сделок. Права покупателя. Купля-продажа. Мена. Дарение. Рента. Приватизация. Изменение права использования и владения. Прием-передача объекта недвижимости. Права и обязанности арендатора и арендодателя.

**Урок 7.** Способы приобретения жилья, 1 ч.

#### **Содержание учебного материала.**

Категории рынка недвижимости. Плюсы приобретения жилья на первичном рынке. Плюсы приобретения жилья на вторичном рынке. Операции, которые можно осуществлять с жильем. Сбор необходимой информации. Договор и его содержание. Перечень документов.

#### **Блок 5 – Итоговое задание.**

Презентация итоговой работы, 2 ч.

#### **Содержание учебного материала**

Инструкция по выполнению итоговой работы.