

# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Центр опережающей профессиональной подготовки Архангельской области»  
(АНО ДПО «ЦОПП АО»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ДПО «ЦОПП АО»

\_\_\_\_\_ А.А. Климова

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА – ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

*«Специалист по работе с недвижимостью  
с использованием технологии Искусственного интеллекта»*

Разработчики составители:

**Варакина Анна Вячеславовна,**  
директор Агентства недвижимости  
«Твой Риэлтор»

Копылова Дарья Дмитриевна,  
методист АНО ДПО «ЦОПП АО»

Архангельск 2024

СОГЛАСОВАНО

ИП Углов А.В.

 А.В. Углов

от « 24 » сентября 2024 г.

РАССМОТРЕНО

на заседании методического совета

от « 23 » сентября 2024 г.

Протокол № 11

Председатель Зубов Е.И.

## Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Планируемые результаты .....	5
3. Учебный план .....	23
4. Календарный учебный график .....	23
5. Учебно-тематический план.....	23
6. Содержательная характеристика .....	24
7. Организационно-педагогические условия .....	30
8. Форма аттестации .....	32
9. Контроль результатов обучения.....	33
10. Приложения .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

## 1. Пояснительная записка

### **Аннотация**

Программа повышения квалификации "Специалист по работе с недвижимостью с использованием технологии Искусственного интеллекта" является актуальной в условиях динамичного развития рынка недвижимости и повышенных требований к профессиональным компетенциям. По данным сервисов ДОМКЛИК, М2, Банки.РУ за 2023 год и первое полугодие 2024 года в России наблюдается рост объема сделок с недвижимостью, включая покупку, продажу и аренду, что обусловлено повышением интереса как со стороны частных лиц, так и корпоративных клиентов.

Согласно данным McKinsey & Company (международная консалтинговая компания), в 2023 году около 30% рутинных операций (поисковые системы, анализ данных) в сфере недвижимости уже были автоматизированы с использованием ИИ, что повышает требования к квалификации специалистов.

Анализ этих сервисов показывает, что рынок недвижимости становится все более конкурентным и требует от специалистов глубоких знаний в области права, финансов, маркетинга и управления проектами. Проблемы из-за недостаточного понимания правовых аспектов сделок приводят к финансовым потерям и репутационным рискам.

ИИ уже активно применяется в анализе рынка, прогнозировании цен и управлении объектами недвижимости. Однако недостаток знаний в этой области ограничивает потенциал специалистов и компаний. В отчете PWC говорится, что 54% компаний, использующих ИИ в недвижимости, отмечают значительное улучшение эффективности операций.

Программа повышения квалификации позволит новым специалистам и уже действующим риелторам не только актуализировать знания, но и освоить новые инструменты работы, такие как цифровые платформы, аналитика данных и современные методы продвижения, освоить инструменты ИИ для автоматизации процессов, анализа больших объемов данных и улучшения качества обслуживания клиентов. Это особенно важно в условиях цифровизации отрасли и изменения клиентских ожиданий. Это повысит конкурентоспособность слушателей данной программы на рынке и позволит адаптироваться к новым требованиям, обеспечивая более эффективное и точное принятие решений в сфере недвижимости.

### **Целевая аудитория:**

а) категория слушателей: лица от 18 лет, специалисты различных сфер деятельности, планирующие оказывать услуги на рынке недвижимости.

б) требования к уровню профессионального образования:

- 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

**Цель:** программа повышения квалификации направлена на формирование у слушателей общепрофессиональных компетенций в области операций с недвижимостью, грамотный анализ и понимание правил функционирования рынка недвижимости в разных регионах России и зарубежья, подготовка и юридически правильное проведение сделок с объектами недвижимости, а также профессиональное развитие у слушателя навыка работы с ИИ в сфере недвижимости, обеспечение его квалификации профессиональной деятельности.

Таким образом данная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

**Задачи:**

- изучить теоретические основы и общие принципы управления недвижимостью;
- освоить организацию и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них;
- освоить оформление договоров и документов, фиксирующих исполнение договорных обязательств, организацию их согласования и подписания сторонами;
- приобретение навыков по работы с ИИ в сфере недвижимости.

Нормативные правовые основания для разработки дополнительных профессиональных программ-программ повышения квалификации:

Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ;

Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 N 499 (ред. от 15.11.2013) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам" (Зарегистрировано в Минюсте России 20.08.2013 N 29444)

- Приказом Минтруда России от 10.09.2019 № 611н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2019 №56601).

- Методических рекомендаций по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учётом соответствующих профессиональных стандартов, утверждённые Министерством образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015 года № ДЛ-1/05вн.;

**Сокращение и термины, которые будут использованы в программе**

ДПО – дополнительное профессиональное образование

СПО – среднее профессиональное образование

## **2. Планируемые результаты**

Планируемые результаты освоения для программ ПК –

профессиональные компетенции в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения.

В соответствии с требованиями профессионального стандарта «Специалист по недвижимости» (Приказ Минтруда России от 10.09.2019 №611н) выпускник должен быть готов к выполнению предусмотренных профессиональным стандартом трудовых функций квалификации, относящихся к обобщенной трудовой функции «Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости».

ПК.01 (В/01.5) – 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).

ПК.02 (В/02.5) – Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала.

ПК.03 (В/03.5) – Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, не относящиеся к жилой недвижимости, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, не относящиеся к жилым территориальным зонам (далее - нежилая недвижимость).

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
В/01.5 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).	- Жилищное законодательство 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	- Использовать вычислительную, копировальную, фото-, видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи - Ставить задачи вспомогательному персоналу и контролировать их выполнение - Идентифицировать различные объекты жилой недвижимости - Осуществлять маркетинговые исследования рынка недвижимости в сегменте жилой недвижимости - Работать с	- Осуществление коммуникаций и информационного обмена посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты жилой недвижимости - Постановка задач вспомогательному персоналу и контроль за их выполнением - Проведение анализа спроса и предложения на рынке недвижимости в сегменте жилой недвижимости

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>- Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации об участии в долевом строительстве</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации, регламентирующее электронный документооборот и использование электронной подписи</p> <p>- Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного</p>	<p>электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами</p> <p>- Консультировать 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)</p> <p>- Читать технические паспорта, кадастровые планы и справки, чертежи, поэтажные планы и экспликации объектов жилой недвижимости</p> <p>- Выявлять особенности объекта жилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера</p> <p>- Осуществлять подготовку и сбор документов, необходимых для совершения сделки с объектами жилой недвижимости</p> <p>- Осуществлять запрос сведений, в том числе в</p>	<p>- Отнесение объекта жилой недвижимости в соответствующую ценовую группу на рынке жилой недвижимости соответствующего региона</p> <p>- Информирование 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</p> <p>- Консультирование клиента в рамках определения его потребностей при реализации прав на объекты жилой недвижимости</p> <p>- 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)</p> <p>- Информирование</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>права, ипотеки</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов</li> <li>- Налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц при сделках с объектами жилой недвижимости</li> <li>- Земельное законодательство Российской Федерации</li> <li>- Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации</li> <li>- Законодательство Российской Федерации об ипотечном кредитовании</li> <li>- Порядок и инструменты в сфере финансового кредитования и страхования объектов жилой недвижимости</li> <li>- Трудовое законодательство Российской Федерации</li> <li>- Основы оценки рыночной стоимости</li> </ul>	<p>электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки с объектом жилой недвижимости с последующей регистрацией права или обременений на объект недвижимости</li> <li>- 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)</li> <li>- Осуществлять подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде</li> <li>- Составлять отчеты по результатам выполненной работы...</li> </ul>	<p>продавца и покупателя обо всех выявленных сервитутах, обременениях и особенностях объекта жилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Осмотр объектов недвижимости для их правовой идентификации и проверки технического состояния</li> <li>- Консультирование клиента по составу документов, необходимых для совершения сделок с объектом жилой недвижимости, а также по отсутствию необходимости представления документов, находящихся в распоряжении иных федеральных и региональных органов исполнительной власти</li> <li>- Ознакомление с документами о праве собственности на объект жилой недвижимости и их первичная проверка</li> </ul>



Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>объектов жилой недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке жилой недвижимости</li> <li>- Порядок организации работ по реализации прав на объекты жилой недвижимости</li> <li>- Методы маркетинга и особенности ценообразования на рынке жилой недвижимости</li> <li>- Методология осуществления продаж объектов жилой недвижимости</li> <li>- Правила и порядок предоставления различных субсидий, льгот и финансовой поддержки покупателям объектов жилой недвижимости</li> <li>- Основные принципы градостроительных норм, в том числе по звукоизоляции, энергосбережению и инсоляции объектов жилой недвижимости</li> <li>- Топография и</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ознакомление с правами и (или) документами на земельный участок, отнесенный к жилым территориальным зонам, и их первичная проверка</li> <li>Проведение переговоров с клиентом о заключении договора на реализацию прав на объекты жилой недвижимости</li> <li>- Составление плана и контроль за проведением рекламных мероприятий при реализации прав на объекты жилой недвижимости</li> <li>- Организация и проведение переговоров между участниками сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами жилой недвижимости</li> <li>- Консультирование клиента по вопросам проведения сделки с объектом жилой недвижимости с привлечением кредитных средств, субсидий и (или)</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>географические особенности мест расположения объектов жилой недвижимости и недостатки (риски), связанные с ними</p> <p>- Строительные конструкции, типы планировок объектов жилой недвижимости, сроки службы строительных материалов</p> <p>- Методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных</p> <p>- Этика делового общения и основы конфликтологии</p> <p>- Порядок составления установленной отчетности</p> <p>- Правила пожарной безопасности</p> <p>- Требования охраны труда</p>		<p>иных средств финансовой поддержки покупателей</p> <p>- Консультирование клиента по вопросам заключения договоров со страховыми организациями по страхованию объектов недвижимости</p> <p>- Подготовка и сбор необходимых материалов и документов к совершению сделки с объектом жилой недвижимости</p> <p>- Расчет необходимых затрат клиента на осуществление сделки с объектом недвижимости с последующей регистрацией права или обременений на объект недвижимости</p> <p>- Сопровождение и соответствующая организация процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения на жилое помещение, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки)</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Организация процедуры передачи объекта жилой недвижимости покупателю или нанимателю</li> <li>- Составление отчетов об исполнении договора на реализацию прав на объекты жилой недвижимости</li> </ul>
<p>В/02.5) Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Жилищное законодательство Российской Федерации</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, в части улучшения их жилищных условий</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество</li> <li>- Требования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Использовать вычислительную, копировальную, фото-, видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи</li> <li>- Идентифицировать различные объекты жилой недвижимости</li> <li>- Работать с электронными базами данных, со специализированными, в том числе ипотечными, мобильными приложениями, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами в кредитных организациях, с электронными поисковыми системами</li> <li>- Консультировать клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости, конструктивным и качественным характеристикам объектов жилой</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществление коммуникаций и информационного обмена посредством различных видов связи по первичным вопросам улучшения жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</li> <li>- Проведение анализа спроса и предложения на рынке недвижимости в сегменте жилой недвижимости, подходящей по своим параметрам для улучшения жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</li> <li>- Консультирование</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации об участии в долевом строительстве</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации, регламентирующее электронный документооборот и использование электронной подписи</p> <p>- Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки</p>	<p>недвижимости, подходящих по своим параметрам для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, а также стоимости содержания объектов жилой недвижимости</p> <p>- Читать технические паспорта, кадастровые планы и справки, чертежи, поэтажные планы и экспликации объектов жилой недвижимости</p> <p>- Выявлять особенности, в том числе правового, физического, географического и экологического характера, объектов жилой недвижимости, подходящих по своим параметрам для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Оформлять и осуществлять подготовку и сбор документов, необходимых для совершения сделки с объектами жилой недвижимости, подходящих по своим параметрам для улучшения жилищных условий за счет средств</p>	<p>клиента в рамках определения его потребностей при улучшении жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Информирование 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</p> <p>- Консультирование клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости, по конструктивным и качественным характеристикам объектов жилой недвижимости, подходящих по своим параметрам для улучшения</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>- Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов</p> <p>- Налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц при сделках с объектами жилой недвижимости</p> <p>Земельное законодательство Российской Федерации</p> <p>- Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации</p> <p>- Законодательство Российской Федерации об ипотечном кредитовании</p> <p>- Порядок и инструменты в сфере финансового кредитования и страхования объектов жилой недвижимости</p> <p>- Трудовое законодательство Российской Федерации</p> <p>- Основы оценки рыночной стоимости объектов жилой</p>	<p>ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Консультировать клиента по работе с кредитными организациями, кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, в том числе по условиям ипотечного кредитования</p> <p>- Осуществлять запросы сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости</p> <p>- Определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки с объектом жилой недвижимости за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала с последующей регистрацией обременения или права собственности на</p>	<p>жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, а также по стоимости содержания объектов жилой недвижимости (коммунальные платежи, налоги и прочие платежи)</p> <p>- Ознакомление с документами о праве собственности на объекты жилой недвижимости, предназначенными для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, и их первичная проверка</p> <p>- Информирование клиента обо всех выявленных сервитутах, обременениях и особенностях, в том числе правового, физического, географического и экологического характера, объектов жилой недвижимости, подходящих по своим параметрам для улучшения жилищных условий</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке жилой недвижимости</li> <li>- Порядок организации работ по реализации прав на объекты жилой недвижимости</li> <li>- Методы маркетинга и особенности ценообразования на рынке жилой недвижимости</li> <li>- Методология осуществления продаж объектов жилой недвижимости</li> <li>- Правила и порядок предоставления различных субсидий, льгот и финансовой поддержки покупателям объектов жилой недвижимости</li> <li>- Основные принципы градостроительных норм, в том числе по звукоизоляции, энергосбережению и инсоляции объектов жилой недвижимости</li> <li>- Топография и географические</li> </ul>	<p>объект недвижимости, в том числе производить предварительный расчет по ипотеке</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Организовывать и сопровождать процедуру сделки с объектами жилой недвижимости, предназначенными для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, до окончания регистрации обременения или права собственности на объект жилой недвижимости</li> <li>- Осуществлять подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде</li> <li>- Составлять отчеты по результатам выполненной работы</li> </ul>	<p>за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Консультирование 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</li> <li>- Консультирование клиента и осуществление коммуникаций с оценочными организациями, с кредитными организациями, кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>особенности мест расположения объектов жилой недвижимости и недостатки (риски), связанные с ними</p> <p>- Строительные конструкции, типы планировок объектов жилой недвижимости, сроки службы строительных материалов</p> <p>- Методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных</p> <p>- Этика делового общения и основы конфликтологии</p> <p>- Порядок составления установленной отчетности</p> <p>- Правила пожарной безопасности</p> <p>- Требования охраны труда</p>		<p>- Осуществление коммуникаций с организациями, ответственными за предоставление материнского (семейного) капитала, и органами, осуществляющими контроль за использованием материнского (семейного) капитала</p> <p>- Осуществление запросов сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости, предназначенных для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Организация и проведение переговоров между участниками сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами жилой недвижимости,</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
			<p>предназначенными для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Подготовка и сбор необходимых материалов и документов к совершению сделки с объектом жилой недвижимости, предназначенным для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p> <p>- Сопровождение и соответствующая организация процедуры и места проведения сделки с объектом жилой недвижимости, предназначенным для улучшения жилищных условий за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала, до окончания регистрации обременения или права собственности на объект жилой</p>



Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
			недвижимости - Организация процедуры передачи объекта жилой недвижимости покупателю
В/03.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, не относящиеся к жилой недвижимости, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, не относящиеся к жилым территориальным зонам (далее - нежилая недвижимость).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма</li> <li>- Требования законодательства Российской Федерации об участии в долевом строительстве и об инвестиционной деятельности</li> <li>- Требования законодательства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Использовать вычислительную, копировальную, фото-, видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи</li> <li>- Ставить задачи вспомогательному персоналу и контролировать их выполнение</li> <li>- Идентифицировать различные объекты нежилой недвижимости</li> <li>- Осуществлять маркетинговые исследования рынка недвижимости в сегменте нежилой недвижимости</li> <li>- Работать с электронными базами данных, с электронными поисковыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами</li> <li>- Консультировать клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости объектов нежилой недвижимости и по стоимости содержания объектов нежилой недвижимости</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществление коммуникаций и информационного обмена посредством различных видов связи по первичным вопросам реализации прав на объекты нежилой недвижимости</li> <li>- Постановка задач вспомогательному персоналу и контроль за их выполнением</li> <li>- Проведение анализа спроса и предложения на рынке нежилой недвижимости</li> <li>- Определение объекта нежилой недвижимости в соответствующую ценовую группу на рынке нежилой недвижимости соответствующего региона</li> <li>- Информирование клиента о стоимости оказываемых услуг и прочих возможных расходах, связанных с реализацией прав на объекты нежилой</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>Российской Федерации о защите персональных данных</p> <p>- Требования законодательства Российской Федерации, регламентирующее электронный документооборот и использование электронной подписи</p> <p>- Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки</p> <p>- Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов</p> <p>- Земельное законодательство Российской Федерации</p> <p>- Налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц и организаций при</p>	<p>(коммунальные платежи, налоги и прочие платежи)</p> <p>- Читать технические паспорта, кадастровые планы и справки, чертежи, поэтажные планы и экспликации объектов нежилой недвижимости</p> <p>- Выявлять особенности объекта нежилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера</p> <p>- Осуществлять подготовку и сбор документов, необходимых для совершения сделки с объектами нежилой недвижимости</p> <p>- Осуществлять запросы сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости</p> <p>- Определять необходимые затраты клиента на осуществление сделки с объектом нежилой недвижимости с последующей регистрацией права или обременения на объект недвижимости</p> <p>- Организовывать и сопровождать</p>	<p>недвижимости, а также порядке и сроках их оплаты</p> <p>- Консультирование клиента в рамках определения его потребностей при реализации прав на объекты нежилой недвижимости</p> <p>- Консультирование клиента по местоположению и доступу, по типу и размеру, по стоимости и по другим характеристикам объектов нежилой недвижимости, а также по стоимости содержания объектов нежилой недвижимости (коммунальные платежи, налоги и прочие платежи)</p> <p>- Информирование продавца и покупателя обо всех выявленных сервитутах, обременениях и особенностях объекта нежилой недвижимости, в том числе правового, физического, географического и экологического характера</p> <p>- Осмотр объектов нежилой недвижимости для их правовой идентификации и</p>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<p>сделках с объектами нежилой недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации</li> <li>- Трудовое законодательство Российской Федерации</li> <li>- Законодательство Российской Федерации о залоге недвижимого имущества</li> <li>- Порядок и инструменты в сфере финансового кредитования и страхования объектов нежилой недвижимости</li> <li>- Основы оценки рыночной стоимости объектов нежилой недвижимости</li> <li>- Стандарты и инструкции профессиональной деятельности, правила предоставления услуг на рынке нежилой недвижимости</li> <li>- Порядок организации работ по реализации прав на объекты нежилой недвижимости</li> </ul>	<p>процедуру сделки с объектами нежилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения нежилого помещения, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществлять подачу документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде</li> <li>- Составлять отчеты по результатам выполненной работы</li> </ul>	<p>проверки технического состояния</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Консультирование клиента по составу документов, необходимых для совершения сделок с нежилой недвижимостью, а также отсутствию необходимости представления документов, находящихся в распоряжении иных федеральных и региональных органов исполнительной власти</li> <li>- Ознакомление с документами о праве собственности на объект нежилой недвижимости и их первичная проверка</li> <li>- Ознакомление с правами и (или) документами на земельный участок, не относящийся к жилым территориальным зонам, и их первичная проверка</li> <li>- Проведение переговоров с клиентом о заключении договора о реализации прав на объекты нежилой недвижимости</li> <li>- Составление плана и контроль за</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Методы маркетинга и особенности ценообразования на рынке нежилой недвижимости</li> <li>- Методология осуществления продаж объектов нежилой недвижимости</li> <li>- Правила и порядок предоставления различных субсидий, льгот и финансовой поддержки покупателям объектов нежилой недвижимости</li> <li>- Основные принципы градостроительных норм, в том числе по звукоизоляции, энергосбережению и инсоляции объектов нежилой недвижимости</li> <li>- Топография и географические особенности мест расположения объектов нежилой недвижимости и недостатки (риски), связанные с ними</li> <li>- Строительные конструкции, типы планировок объектов нежилой недвижимости, сроки службы строительных материалов</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>проведением рекламных мероприятий при реализации прав на объекты нежилой недвижимости</li> <li>- Организация и проведение переговоров между участниками сделки, направленных на достижение согласия между ними по существенным условиям сделки с объектами нежилой недвижимости</li> <li>- Консультирование клиента по вопросам проведения сделки с объектом нежилой недвижимости с привлечением кредитных средств и (или) иных средств финансовой поддержки покупателей</li> <li>- Консультирование клиента по вопросам заключения договоров со страховыми организациями по страхованию объектов недвижимости</li> <li>- Подготовка и сбор необходимых материалов и документов к совершению сделки с объектом нежилой</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Методы управления информационными данными, в том числе размещения, обработки и поиска данных</li> <li>- Этика делового общения и основы конфликтологии</li> <li>- Порядок составления установленной отчетности</li> <li>- Правила пожарной безопасности</li> <li>- Требования охраны труда</li> </ul>		<p>недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществление запросов сведений, в том числе в электронном виде, из Единого государственного реестра недвижимости об объектах недвижимости</li> <li>- Расчет необходимых затрат клиента на осуществление сделки с объектом нежилой недвижимости с последующей регистрацией права или обременения на объект недвижимости</li> <li>- Сопровождение и соответствующая организация процедуры и места проведения сделки с объектом нежилой недвижимости до окончания регистрации права или обременения на нежилое помещение, возникающего на основании договора (в соответствии с видом сделки)</li> <li>- Организация процедуры передачи объекта нежилой недвижимости покупателю или арендатору (в соответствии с</li> </ul>

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции		
	Знания	Умения	Практический опыт трудовые действия (при наличии)
			<p>видом сделки)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществление подачи документов на государственную регистрацию прав и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде</li> <li>- Составление отчетов по исполнению договора на реализацию прав на объекты нежилой недвижимости</li> </ul>

### 3. Учебный план

Наименование модулей	Трудо- емкость	В том числе			Форма аттестации
		Л	ПЗ/ЛР	СР	
<b>Модуль 1: Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора.</b>	18	6	4	8	Тест 1
<b>Модуль 2: Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.</b>	26	8	6	12	Тест 2
<b>Модуль 3: Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.</b>	26	8	6	12	Тест 3
<b>Итоговая аттестация</b>	2		2		Тест 4
<b>Всего</b>	<b>72</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>32</b>	

### 4. Календарный учебный график

Форма обучения: очно–заочная.

Трудоемкость 72 академических часа, включая все виды контактной и самостоятельной работы.

Период освоения: от 3 до 5 недель.

### 5. Учебно-тематический план

Наименование модулей, тем	Трудо- емко сть	В том числе					Формы аттестации (промежуточной, итоговой)
		аудиторные занятия		внеаудиторные занятия			
		Л	ПЗ/ЛР	Л	ПЗ/ЛР	СР	
<b>Модуль 1. Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора.</b>	18	6	4			8	<b>Тест 1</b>
Тема 1.1 Функционал. Трудоустройство. Защита прав риелтора.		2	2			2	
Тема 1.2 Внедрение технологии ИИ в работу риелтора. Продвижение, документооборот, аналитика.		4	2			6	
<b>Модуль 2 Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.</b>	26	8	6			12	<b>Тест 2</b>
Тема 2.1 Анализ рынка недвижимости.		2	2			5	

Наименование модулей, тем	Трудоёмкость	В том числе					Формы аттестации (промежуточной, итоговой)
		аудиторные занятия		внеаудиторные занятия			
		Л	ПЗ/ЛР	Л	ПЗ/ЛР	СР	
Тема 2.2 Взаимодействие с клиентами.		2	2			3	
Тема 2.3 Организация сделок с недвижимостью.		4	2			4	
<b>Модуль 3 Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.</b>	26	8	6			12	<b>Тест 3</b>
Тема 3.1 Виды права собственности. Обременения и ограничения прав собственника.		4	2			4	
Тема 3.2 Ипотечные сделки. Оформление ипотеки.		2	2			4	
Тема 3.3 Налогообложение при разных видах сделок.		2	2			4	
<b>Итоговая аттестация</b>	2		2				<b>Тест 4</b>
<b>Всего</b>	<b>72</b>	<b>22</b>	<b>18</b>			<b>32</b>	

## 6. Содержательная характеристика

**Модуль 1. Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора**  
(количество часов – 8, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа – 4).

### Пояснительная записка

**Цель:** Подготовка слушателей к успешной деятельности на рынке недвижимости, обеспечив их необходимыми знаниями и навыками оказания различных видов услуг как специалиста по недвижимости. Программа акцентирует внимание на защите профессиональных прав риелторов, включая страхование ответственности, и эффективное взаимодействие с банковскими, юридическими и социальными службами. Введение в искусственный интеллект и его применение в риелторской практике позволит выпускникам использовать современные технологии для повышения эффективности работы, оптимизации процессов и улучшения качества предоставляемых услуг, что обеспечит конкурентное преимущество на рынке.



Развить у риелторов навыки продвижения своих услуг с использованием ИИ. В программе рассмотрены методы поддержания долгосрочных отношений с клиентами, возможности социальных сетей и мессенджеров, а также применение ИИ для разработки стратегий продвижения. Слушатели научатся анализировать целевую аудиторию, выстраивать с ней коммуникацию и создавать текстовые и визуальные материалы с помощью ИИ.

**Планируемые результаты обучения:** Слушатели смогут работать самостоятельно или в агентстве, защищать свои права, взаимодействовать с банками и юристами, применять ИИ для повышения эффективности работы и защиты профессиональной ответственности.

Слушатели смогут эффективно продвигать свои услуги, привлекать и удерживать клиентов, используя современные инструменты и технологии, что обеспечит рост их профессиональной репутации и бизнеса.

### **Содержание тем**

**Тема 1.1. «Функционал. Трудоустройство. Защита прав риелтора.»** (количество часов - 6, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа - 2).

**Основные вопросы, раскрываемые в теме:**

1. Роль риелтора на рынке недвижимости: обязанности и задачи. Терминология. Этапы оказания услуг.
2. Трудоустройство: Риелтора как самозанятый или работник в агентстве недвижимости.
3. Защита прав риелтора. Страхование профессиональной ответственности риелтора.
4. Взаимодействие с банковскими, юридическими и социальными службами.

**Практическое задание.**

Изучение основных терминов в работе риелтора. На основе разобранного лекционного материала оформление чек-листа по этапам работы с клиентом от первой встречи (звонка) до заключения сделки. (Приложение 1)

**Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Составление списка служб (адреса, контакты, сайты) необходимых для работы риелтора в населенном пункте, где планирует действовать слушатель.

**Тема 1.2. «Внедрение технологии ИИ в работу риелтора. Продвижение, документооборот, аналитика»** (количество часов - 6, из них лекции - 4, практические - 2, самостоятельная работа - 6).

**Основные вопросы, раскрываемые в теме:**

1. Что такое ИИ. Введение: история и развитие, подключение.

2. Возможности соцсетей и мессенджеров
3. Основы продвижения в соцсетях с помощью ИИ
4. Разработка стратегии продвижения с использованием ИИ
5. Подготовка текстовых и визуальных материалов с ИИ

#### **Практическое задание.**

Подключение к технологии ИИ. Анализ имеющихся у слушателей соцсетей предназначенных для работы на эффективность. Написание продающих объявлений для работы с помощью ИИ. Составление маркетинг плана для продвижения слушателя как риелтора.

#### **Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Коррекция своих соцсетей по рекомендациям курса. Применение ИИ для составления текстов и визуальных материалов.

### **Модуль 2. Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.**

(количество часов – 26, из них лекции - 8, практические - 6, самостоятельная работа – 12)

#### **Пояснительная записка**

**Цель:** обучение слушателей анализу рынка недвижимости, с акцентом на классификацию объектов, правила работы с новостройками и вторичным жильем, а также на выявление инвестиционных возможностей. В рамках программы слушатели изучат особенности различных сегментов рынка, научатся определять перспективные объекты для инвестирования и разрабатывать стратегии работы на рынке новостроек и вторичной недвижимости.

Обучение слушателей эффективному взаимодействию с клиентами и использованию ИИ для улучшения качества обслуживания. В рамках программы слушатели изучат типы клиентов и стратегии работы с ними, методы формирования клиентской базы, а также использование ИИ для обработки возражений и автоматизации составления запросов и писем. Особое внимание уделяется навыкам ведения переговоров, проведению показов и организации первой встречи с покупателем.

Научить организовывать сделки с недвижимостью, включая покупку, продажу, аренду и подбор объектов, с акцентом на управление рисками. Программа охватывает все этапы сделки, от подготовки документов и организации процесса до регистрации права собственности и закрытия сделки.

**Планируемые результаты обучения:** Слушатели будут обладать необходимыми навыками для точного анализа рыночных тенденций, принятия обоснованных решений при подборе недвижимости и эффективного сопровождения инвестиционных сделок.

Слушатели смогут эффективно взаимодействовать с клиентами,

повышая их удовлетворенность и доверие, а также оптимизировать процессы с помощью ИИ, что улучшит их профессиональные результаты.

Слушатели смогут уверенно организовывать сделки, грамотно подготавливать и проверять документы, эффективно взаимодействовать при регистрации прав и правильно проводить расчеты, что обеспечит надежное завершение сделок и удовлетворение потребностей клиентов.

### **Содержание тем**

**Тема 2.1. «Анализ рынка недвижимости»** (количество часов - 9, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа - 5).

#### **Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Обзор рынка недвижимости, классификация объектов недвижимости.
2. Правила работы на рынке новостроек, на рынке вторичной недвижимости.
3. Недвижимость для инвестиций.

#### **Практическое задание.**

Основываясь на материале лекции в диалоге со слушателями, выявить преимущества и риски работы на разных рынках недвижимости: новостройки, вторичный рынок, коммерция.

#### **Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Используя поисковые системы интернет и сервисы объявлений АВИТО, ЦИАН, ДОМКЛИК и интернет-ресурсы сделать обзор рынка недвижимости в своем населенном пункте: новостройки, вторичный рынок. Проведение оценки объекта недвижимости для продажи по заданным параметрам. (Приложение 2)

**Тема 2.2. «Взаимодействие с клиентами»** (количество часов - 8, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа - 3).

#### **Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Типы клиентов и работа с ними. Формирование клиентской базы.
2. Использование ИИ для работы с возражениями.
3. Составление запросов и писем для клиентов и всех органов, структур в работе риелтора с помощью ИИ.
4. Ведение переговоров с клиентом. Проведение показов, первая встреча с покупателем.

#### **Практическое задание.**

Основываясь на материале лекции в диалоге со слушателями, составить список основных возражений при работе с клиентами. Используя технологию ИИ разобрать пример составления аргументированного ответа на возражение.

#### **Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Составление аргументированного ответа на все разобранные возражения клиентов с помощью технологии ИИ.

**Тема 2.3. «Организация сделок с недвижимостью»** (количество часов - 10, из них лекции - 4, практические - 2, самостоятельная работа - 4).

**Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Покупка и продажа, сдача в аренду и подбор недвижимости. Этапы сделки. Возможные риски.
2. Организация проведения сделки и подготовка документов.
3. Порядок взаимодействия при регистрации права собственности.
4. Закрытие сделки и способы расчетов.

**Практическое задание.**

Изучение типовых предварительных договоров купли-продажи (ДКП), договоров долевого участия (ДДУ), актов приема-передачи объектов недвижимости по образцу. (Приложение 3)

**Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Изучение и заполнение примеров типовых договоров.

**Модуль 3. Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.**

(количество часов – 26, из них лекции - 8, практические - 6, самостоятельная работа – 12)

**Пояснительная записка**

**Цель:** обучение слушателей правовому регулированию сделок с недвижимостью и эффективному использованию ИИ для проверки и подготовки документов. В рамках программы слушатели изучат виды права собственности, правоустанавливающие документы, обременения и ограничения прав собственника, а также способы их снятия. Особое внимание уделяется применению ИИ для автоматизации и повышения точности проверки и подготовки документов.

Дать знания и навыки в области ипотечных сделок и оформления ипотеки. Слушатели освоят процесс выбора подходящих ипотечных программ, детально изучат этапы оформления ипотеки для новостроек и объектов вторичного рынка, а также работу с кредитной документацией. Модуль включает методы первичной консультации клиентов по ипотечным вопросам.

Предоставить понимание налоговых обязательств при сделках с недвижимостью. Слушатели изучат налоги, связанные с продажей имущества, включая сроки владения и налогообложения, налоговые вычеты при покупке недвижимости, различные варианты расчета налогов, а также санкции за уклонение от уплаты налогов.

**Планируемые результаты обучения:** Слушатели смогут грамотно и оперативно оформлять сделки, снижая риски благодаря использованию современных технологий, что повысит их конкурентоспособность и профессиональную компетентность на рынке недвижимости.

Слушатели смогут профессионально консультировать клиентов

по выбору ипотечных программ, грамотно сопровождать ипотечные сделки и эффективно работать с кредитной документацией, что повысит их компетентность и успешность в сфере недвижимости.

Слушатели будут компетентны в расчете налоговых обязательств, смогут эффективно консультировать клиентов по налоговым вопросам.

### **Содержание тем**

**Тема 3.1. «Виды права собственности. Обременения и ограничения прав собственника»** (количество часов - 10, из них лекции 4, практические - 2, самостоятельная работа - 4).

#### **Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Виды права собственности - правоустанавливающие документы.
2. Обременения и ограничения прав собственника. Способы снятия ограничения и обременения.
3. Проверка и подготовка документов для сделок с применением ИИ.

#### **Практическое задание.**

Проверка предоставленных образцов документов на наличие обременений. Описание примера продажи комнаты в коммунальной квартире. составление алгоритма действий для снятия соответствующего обременения и ограничения для клиента. (Приложение 4)

#### **Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Описание процедуры продажи совместной собственности.

(Приложение 5)

**Тема 3.2. «Ипотечные сделки. Оформление ипотеки»** (количество часов - 8, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа - 4).

#### **Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Выбор ипотечной программы.
2. Основные этапы ипотечной сделки для новостроек и объектов вторичного рынка.
3. Кредитная документация. Первичная консультация клиента.

#### **Практическое задание.**

Прописать алгоритм сбора и проверки необходимых документов для заключения ипотечной сделки. (Приложение 6)

#### **Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала. Изучение ипотечных программ и наличие льготных варианты для данного населенного пункта в разных банках, сравнение преимуществ для клиента.

**Тема 3.3. «Налогообложение при разных видах сделок»** (количество часов - 8, из них лекции - 2, практические - 2, самостоятельная работа - 4).

#### **Основные вопросы, раскрываемые в теме.**

1. Налоги при продаже недвижимого имущества. Сроки владения

- и налогообложения.
2. Налоговый вычет при покупке недвижимости.
  3. Варианты расчета налогов.
  4. Санкции за уклонение от уплаты налогов.

**Практическое задание.**

Решение практических 2 практических задач по расчету налога по заданным параметрам. (Приложение 7)

**Самостоятельная работа.**

Повтор и закрепление лекционного и практического материала.

Решение практических 2 практических задач по расчету налога по заданным параметрам. (Приложение 7)

## 7. Организационно-педагогические условия

### Материально–техническое обеспечение.

№ п/п	Наименование	Кол-во
1.	Аудитория на 15 рабочих мест, оснащенная в соответствии с современными техническими требованиями	1
2.	Стулья	15
3.	Доступ в сеть интернет, (Сетевое оборудование для доступа в интернет), Wifi	
4.	Оборудование для публичных выступлений и презентаций: – аудиосистема; – Проектор, экран; – устройство для показа презентаций.	1 1 1
5.	Подключение к информационным системам ИИ посредством использования веб браузеров	

**Информационно-методическое обеспечение:**

Для реализации программы используется компьютерное и мультимедийное оборудование для применения видео– и аудиовизуальных средств обучения с подключением к сети Интернет.

Кадровую реализацию программы обеспечивает АНО ДПО «ЦОПП АО»

**Основная литература.**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Юрайт, 2020. Основной законодательный документ, регулирующий право собственности и сделки с недвижимостью.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.: Юридическая литература, 2021. Ключевой источник для информации о налогах при сделках с недвижимостью.
3. Федеральный закон "О государственной регистрации недвижимости" от 13 июля 2015 года № 218-ФЗ. - М.: Проспект, 2021. Закон, регламентирующий регистрацию прав на недвижимость.
4. Федеральный закон "О защите прав потребителей" от 07 февраля 1992 года № 2300-1. - М.: Юрайт, 2021. Закон, включающий нормы о защите прав потребителей, применимые к сфере недвижимости.

#### **Дополнительная литература.**

1. Савельев, А.Н. "Ипотечные сделки и правовые основы ипотечного кредитования в России". - М.: Альпина Паблишер, 2019. Детальное описание оформления ипотечных сделок и связанных правовых аспектов.
2. Рубцов, П.В. "Налогообложение недвижимости в России". - М.: Финансы и статистика, 2020. Книга о налогообложении в сфере недвижимости и налоговых льготах.
3. Сергеева, И.А. "Рынок недвижимости и его регулирование". - М.: Юрайт, 2021. Издание, охватывающее темы анализа рынка недвижимости и регулирования сделок.
4. Суханов, Е.А. "Право собственности в России: история, теория, практика". - М.: Норма, 2019. Книга о видах права собственности и их применении в юридической практике.
5. Беляева, Л.А. "Риелторское дело: теоретические и практические основы". - М.: Проспект, 2020. Практическое руководство для риелторов, включающее основные обязанности и этапы оказания услуг.
6. Пронин, М.С. "Использование ИИ в риелторской практике: автоматизация и перспективы". - СПб.: Питер, 2021. Исследование возможностей искусственного интеллекта в сфере недвижимости.

#### **Интернет-ресурсы.**

Банки.РУ, domclick.ru, RBC.ru, consultant.ru

#### **Сетевая форма обучения.**

В соответствии с договором о сетевом взаимодействии (№\_\_ от «\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_г) в реализации программ участвуют следующие организации:

<b>№</b>	<b>Наименование организации</b>	<b>Участвует в реализации следующих разделов (модулей), тем</b>	<b>Формы участия</b>
1	ИП Углов А.В.	1,2,3 модули, все виды аттестации.	привлечение материально-технических, научно-технических, учебно-методических, организационно-

№	Наименование организации	Участвует в реализации следующих разделов (модулей), тем	Формы участия
			методических, информационно-коммуникационных и иных ресурсов и средств обучения.

## 8. Форма аттестации

### **Промежуточная аттестация.**

В рамках дополнительной профессиональной программы – программы повышения квалификации «Специалист по работе с недвижимостью с использованием технологии Искусственного интеллекта» предусмотрено проведение промежуточных аттестаций в форме теста по завершении 1, 2, 3 модулей (см. приложения 8, 9, 10).

### **Итоговая аттестация.**

Освоение программы завершается итоговой аттестацией. Итоговая аттестация является обязательной для обучающихся.

Итоговая аттестация проводится в форме<sup>1</sup> тестирования (см. приложения 11).

Порядок прохождения итоговой аттестации определяется Положением «Об итоговой аттестации слушателей по дополнительным профессиональным программам в АНО ДПО «ЦОПП АО»

Экзаменуемый должен ответить на вопросы в форме тестов. Результаты итогового экзамена оцениваются по четырех бальной системе: «Отлично», «Хорошо», «Удовлетворительно», «Неудовлетворительно». Оценки проставляются в зависимости от количества правильных ответов на вопросы:

- «Отлично»;
- «Хорошо»;
- «Удовлетворительно»;
- «Неудовлетворительно».

Оценка «отлично» (задание выполнено более чем на 92%) выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил материал курса, не затрудняется с ответами на вопросы;

---

<sup>1</sup> Итоговая аттестация осуществляется в таких формах как междисциплинарный экзамен, демонстрационный экзамен, экзамен, зачет, защита реферата, защита итоговой аттестационной (квалификационной) работы (образовательной программы, пособия, методики, инновационного проекта и др.), защита расчетно-графической работы, защита проекта, тестирование, собеседование, опрос, круглый стол, деловая игра и др.

К итоговой аттестации допускаются обучающиеся, не имеющие академической задолженности и в полном объеме учебный план программы.



Оценка «хорошо» (задание выполнено более чем на 75%) выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения;

Оценка «удовлетворительно» (задание выполнено не менее чем на 50%) выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, испытывает затруднения при ответе на вопрос;

Оценка «неудовлетворительно» (задание выполнено менее чем на 50%) выставляется обучающемуся, который не знает значительной части материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на вопросы или не справляется с ними самостоятельно.

Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Оценка качества освоения программы осуществляется в форме промежуточной аттестации (при наличии – в соответствии с учебным и учебно–тематическим планами) и итоговой аттестации обучающихся.

## 9. Контроль результатов обучения

ОТФ - В	Деятельность при оказании услуг по реализации объектов недвижимости	
ТФ 1 - В/01.5	Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты жилой недвижимости	
<b>Трудовые действия</b>	<b>Перечень модулей</b>	<b>Формы аттестации по модулю</b>
<p><b>Коммуникация и анализ.</b> Ведется информирование клиентов по вопросам стоимости, местоположения и характеристик объектов жилой недвижимости, а также консультирование по документам и правовым аспектам сделки. Продавцы и покупатели получают полную информацию об обременениях и особенностях объектов.</p> <p><b>Организация процессов.</b> Постановка задач вспомогательному персоналу, контроль выполнения рекламных мероприятий, проведение переговоров и оформление всех необходимых документов. Осуществляется подготовка сделки, расчеты и контроль за передачей прав на объект.</p> <p><b>Контроль и сопровождение.</b> Анализ</p>	<p>Модуль 1: Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора.</p> <p>Модуль 2: Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.</p> <p>Модуль 3: Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.</p>	<p>Модуль 1: тест 1 (приложение 8)</p> <p>Модуль 2. Тест 2 (приложение 9)</p> <p>Модуль 3: тест 3 (приложение 10)</p>

<p>спроса и предложения на рынке, оценка недвижимости для отнесения её в соответствующую ценовую группу. Полное сопровождение клиента на всех этапах сделки, включая регистрацию права собственности и завершение сделки.</p>		
<p>ТФ 2 - В/02.5</p>	<p>Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p>	
<p><b>Коммуникация и консультирование.</b> Ведется активное взаимодействие с клиентами по вопросам улучшения жилищных условий с использованием ипотеки и/или материнского капитала. Осуществляется консультация по объектам недвижимости, их правовым характеристикам, а также по составу необходимых документов и возможным расходам.</p> <p><b>Анализ и проверка объектов.</b> Проводится анализ спроса и предложения на рынке жилой недвижимости, подходящей для улучшения условий проживания. Проверяются документы на объекты, включая выявление обременений и ограничений, а также юридическая и экологическая проверка.</p> <p><b>Организация сделки.</b> Организуются переговоры между участниками сделки, подготовка всех документов и материалов, а также сопровождение клиента до завершения сделки, включая регистрацию права собственности или обременений на объект недвижимости.</p>	<p>Модуль 1: Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора.</p> <p>Модуль 2: Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.</p> <p>Модуль 3: Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.</p>	<p>Модуль 1: тест 1 (приложение 8)</p> <p>Модуль 2. Тест 2 (приложение 9)</p> <p>Модуль 3: тест 3 (приложение 10)</p>
<p>ТФ 3 - В/03.5</p>	<p>Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты нежилой недвижимости</p>	
<p><b>Коммуникация и консультирование .</b> Обеспечивается информационный обмен с клиентами по вопросам продажи, аренды или покупки нежилой недвижимости. Консультирование включает характеристику объектов (местоположение, тип, размер, стоимость) и выявление возможных обременений и сервитутов.</p> <p><b>Анализ и подготовка сделки.</b> Проводится анализ рынка нежилой</p>	<p>Модуль 1: Основы работы риелтора. ИИ в работе риелтора.</p> <p>Модуль 2: Изучение рынка недвижимости, работа с клиентами, виды сделок.</p>	<p>Модуль 1: тест 1 (приложение 8)</p> <p>Модуль 2. Тест 2 (приложение 9)</p> <p>Модуль 3: тест 3 (приложение 10)</p>

<p>недвижимости, оценка спроса и предложения, а также отнесение объектов в соответствующие ценовые категории. Осуществляется сбор и проверка документов для сделки, включая правовую идентификацию объектов и запросы из ЕГРН.</p> <p><b>Организация и сопровождение сделки.</b> Организуются переговоры между участниками сделки, расчет затрат, подготовка необходимых документов и контроль за передачей объекта покупателю или арендатору. Сопровождается процесс регистрации прав на объект и подача документов на кадастровый учет.</p>	<p>Модуль 3: Правовое регулирование. Регламентация документов. Налогообложение в сфере недвижимости.</p>	
---	--	--