

УТВЕРЖДАЮ:

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ УК
«ПОЛЕЗНЫЕ ЛЮДИ»**

Генеральный директор



/ Ю.С.Паршиков

«03» 09 2024г.

М. П.



**Дополнительная профессиональная программа
программа повышения квалификации
«Специалист по операциям с недвижимостью»**

Содержание

1. Пояснительная записка.
2. Цель программы.
3. Задачи программы.
4. Планируемый результат обучения.
5. Организационно-педагогические условия.
6. Календарный учебный график.
7. Учебный план.
8. Рабочая программа «Основы риелторской деятельности».
9. Рабочая программа «Поиск клиентов».
10. Рабочая программа «Отработка возражений».
11. Рабочая программа «Работа на встречах».
12. Рабочая программа «Маркетинг объектов недвижимости».
13. Рабочая программа «Работа с покупателями».
14. Рабочая программа «Юридическое сопровождение сделок».
15. Рабочая программа «Законы и право».
16. Рабочая программа «Подготовка к аттестации».
17. Рабочая программа «Налоги для риэлторов».
18. Рабочая программа «Продвижение в социальных сетях».
19. Оценочные материалы.
20. Список методических материалов.

1. Пояснительная записка

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Специалист по операциям с недвижимостью» (далее – программа) разработана в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Приказом Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2019 г. № 611н «Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по операциям с недвижимостью».

По предназначению программа является учебно-познавательная и направлена на совершенствование и/или получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и/или повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации. Основной целью обучения является обеспечение комплексного развития квалификации специалистов рынка недвижимости (риелторов).

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

Возраст обучающихся: от 18 лет.

Нормативный срок обучения (срок освоения программы): 55 часов (программа рассчитана на 14 дней).

Язык, на котором осуществляется обучение – русский.

Форма обучения: очная и/или с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Формы, порядок и периодичность проведения промежуточной и итоговой аттестации обучающихся: промежуточная аттестация проводится в форме тестирования по окончании модулей, итоговая аттестация проводится в форме тестирования по окончании последнего модуля.

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

2. Цель программы

Основной целью обучения является обеспечение комплексного развития квалификации специалистов рынка недвижимости (риелторов), включающая в себя реализацию лицами, прошедшими обучение, следующих ключевых задач.

3. Задачи программы

В области личностного роста:

- осознание социальной роли риэлтора и своей профессиональной принадлежности, формирование основ профессиональной идентичности, развитие чувства гордости за свою деятельность и понимания социальной ответственности перед потребителями;
- развитие этичности, доброжелательности и эмоционально-нравственной отзывчивости, понимания и сопереживания чувствам других людей;
- формирование уважительного отношения к иному мнению, профессиональным навыкам и компетенциям других профессиональных участников рынка недвижимости;
- развитие навыков сотрудничества в различных профессиональных ситуациях, умение бесконфликтного решения профессиональных задач и нахождения выходов из спорных ситуаций;
- овладение навыками адаптации и совершенствования профессиональных знаний в условиях динамического изменения и развития рынка недвижимости.

В области метапредметного развития:

- развитие способности принимать и сохранять цели и задачи профессиональной деятельности, находить наилучшие методы ее осуществления, соответствующие требованиям законодательства Российской Федерации, Основного стандарта и Кодекса Российской Гильдии Риэлторов;
- формирование умения планировать, контролировать и оценивать совершаемые профессиональные действия в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации;
- определять наиболее эффективные способы достижения результата;
- формирование умения понимать причины успеха/неуспеха в профессиональной деятельности и способности конструктивно действовать даже в ситуациях неуспеха;
- развитие навыков активного использования современных информационных и коммуникационных технологий для решения профессиональных задач.

В области профессионального развития

- освоения новых профессиональных знаний и навыков (умений), обеспечивающих возможность высококачественного выполнения работ и оказания потребителям риэлторских услуг.

4. Планируемый результат обучения

В результате освоения программы слушатели должны приобрести профессиональные компетенции в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения:

Должны осуществлять трудовые действия:

- осуществлять коммуникации 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;
- размещение информации о клиентах и об объектах недвижимости в базах данных;
- провести первичную консультацию клиента в рамках определения его потребностей при приобретении (реализации) прав на недвижимое имущество;
- подготовить материалы и провести мероприятия по рекламированию объектов недвижимости для целей реализации прав на них;
- произвести осмотр, фотографирование и видеосъемка объектов недвижимости для целей реализации прав на недвижимое имущество;
- осуществлять показ и презентацию объектов жилой недвижимости в соответствии с договором, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- осуществлять коммуникации с нотариальными организациями;
- осуществлять коммуникации с кредитными организациями, с кредитными потребительскими кооперативами и организациями, осуществляющими предоставление займов на приобретение жилого помещения, в том числе за счет средств материнского (семейного) капитала;
- осуществлять коммуникации с участниками сделки, осуществлять курьерские функции и вспомогательные действия при сопровождении сделок, при организации мест проведения сделок, процедуры сделки с объектом недвижимости и при организации регистрации права или обременения объекта недвижимости, возникающего на основании договора найма жилой недвижимости или аренды нежилой недвижимости;
- осуществлять коммуникации между участниками сделки при организации передачи объекта недвижимости покупателю или нанимателю, арендатору.

Должны уметь:

- 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;
- рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них;
- устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
- осуществлять подачу документов в различные органы государственной и муниципальной власти;
- осуществлять подачу документов на государственную регистрацию прав и/или государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде;
- продвигать свои услуги в социальных сетях.

Должны обладать необходимыми знаниями:

- основы жилищного законодательства РФ;
- требования законодательства РФ о защите прав потребителей;
- требования законодательства РФ о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и/или государственной регистрации прав на недвижимое имущество;

- требования законодательства РФ, регламентирующие электронный документооборот и использование электронной подписи;
- основы гражданского законодательства РФ в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки;
- основы налогового законодательства РФ в части налогообложения доходов физических и юридических лиц при сделках с недвижимым имуществом;
- основы земельного законодательства РФ;
- основы семейного законодательства РФ в части имущественных отношений супругов;
- маркетинг и особенности ценообразования на рынке недвижимости;
- методология осуществления продаж;
- этика делового общения.

5. Организационно-педагогические условия

Организационно-педагогические условия реализации образовательной программы обеспечивают ее реализацию в полном объеме, качество подготовки обучающихся, соответствие применяемых форм, средств, методов обучения планируемым результатам освоения программы.

Услуги оказываются Исполнителем очно в оборудованном учебном классе.

В случае оказания услуг с использованием дистанционных образовательных технологий, дистанционного обучения услуги оказываются через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», посредством предоставления доступа (пароля) к обучающей платформе. Обучающийся получает доступ к обучающей платформе при наличии у него технической возможности воспользоваться этим доступом. В общем случае, для получения доступа к обучающей платформе необходимо иметь компьютер с доступом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» или мобильное устройство, имеющее выход в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».

Для всех видов аудиторных занятий продолжительность одного занятия устанавливается 45 минут.

Имеется учебный класс для проведения занятий лекционного типа, промежуточной и итоговой аттестации. Учебный класс укомплектован специализированной мебелью:

Стол для обучающихся 15 шт.

Стул для обучающихся 15 шт.

Ноутбук 1 шт.

Интерактивная доска 1 шт.

Стол для преподавателя 1 шт.

Стул для преподавателя 1 шт.

Обучение с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения включает в себя лекции в виде видео-уроков в записи.

При реализации образовательных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения расписание занятий составляется с учетом дневной и недельной динамики умственной работоспособности обучающихся и трудности учебных предметов. Продолжительность урока не должна превышать 40 минут.

Реализация программы обеспечена педагогическими работниками, которые имеют высшее образование. Все преподаватели, участвующие в реализации данной программы, являются специалистами с большим опытом практической деятельности.

6. Календарный учебный график

Образовательный процесс начинается после заключения договора об оказании платных образовательных услуг, в соответствии с условиями договора.

Образовательный процесс может осуществляться в течение всего календарного года ежедневно (с понедельника по пятницу) по мере формирования учебных групп.

Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается 45 минут, после каждого учебного занятия предусматривается перерыв по 10 минут.

При реализации образовательных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения расписание занятий составляется с учетом дневной и недельной динамики умственной работоспособности обучающихся и трудности учебных предметов. Обучение должно заканчиваться не позднее 18.00 часов. Продолжительность урока не

должна превышать 40 минут. Режим рабочего дня, в том числе во время учебных занятий должен включать различные виды активности.

График учебного процесса			Сводные данные по бюджету времени	
№ недели	1	2	Недели	Часы
	Т ПА	Т ПА ИА	2	55 часов

Т – теоретическое обучение, ПА – промежуточная аттестация, ИА – итоговая аттестация

В случае обучения с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения задания открываются с момента предоставления доступа к обучающей платформе, на прохождение программы дается 14 дней.

7. Учебный план

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	<p>Основы риелторской деятельности:</p> <p>1.1. Введение.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как проходит обучение. <p>1.2. Обзор рынка недвижимости.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как работает рынок недвижимости и его тренды. • Какие инструменты нужно использовать в работе. <p>1.3. Воронка продаж.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое воронка продаж. <p>1.4. Успешный риелтор.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как правильно ставить и декомпозировать цели. • Какие этапы в работе риелтора. 	4 часа	Тестирование
2	<p>Поиск клиентов:</p> <p>2.1. Основные способы поиска клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие виды поиска клиентов существуют. • Где и как эффективно создавать клиентскую базу. • Подробный разбор всех способов поиска. <p>2.2. Холодные звонки.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Холодного звонка». • Отработка возражений при звонке. <p>2.3. Партнерские продажи.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое партнерские продажи. 	4 часа	Тестирование
3	<p>Отработка возражений:</p> <p>3.1. Техника продаж.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Психология и природа возражений. • Основные возражения в работе риелтора. <p>3.2. Работа с возражениями.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Отработка возражений». <p>3.3. Аргументация.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работа с аргументацией. 	4 часа	Тестирование
4	<p>Работа на встречах:</p> <p>4.1. Подготовка к встрече.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как подготовиться к встрече. 	7 часов	Тестирование

	<p>4.2. Аналитика рынка.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аналитика рынка недвижимости. <p>4.3. Аналитика ЦИАН и ДомКлик.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аналитика ЦИАН. • Аналитика ДомКлик. <p>4.4. Алгоритм встречи.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Встреча с клиентом». • Продажа риелторских услуг. <p>4.5. Папка агента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • СПИН-технология переговоров. <p>4.6. Задание по блоку встречи.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какую информацию необходимо собрать при встрече. 		
5	<p>Маркетинг объектов недвижимости:</p> <p>5.1. Маркетинг ППП.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как подготовить объект к продаже. <p>5.2. Фотография.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как делать фотографии. <p>5.3. Видео контент.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Создание видео-обзоров. <p>5.4. Копирайтинг.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Копирайтинг в недвижимости. <p>5.5. Продвижение.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Эффективное продвижение объектов на рынке. 	6 часов	Тестирование
6	<p>Работа с покупателями:</p> <p>6.1. Работа с покупателем.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражениями. • Работа с обратной связью. • Скрипт «Входящий звонок». <p>6.2. Снижение цены.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Снижение стоимости объекта» <p>6.3. Презентация.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Презентация объектов недвижимости. <p>6.4. Услуги подбора.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продажа услуг по подбору недвижимости. 	5 часов	Тестирование
7	<p>Юридическое сопровождение сделок:</p> <p>7.1. Теоретические основы.</p> <ul style="list-style-type: none"> • На что обратить внимание при оформлении сделки. <p>7.2. Перечень документов в сделках.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Этапы подготовки к сделке. • Перечень документов. <p>7.3. Сделки с сертификатами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • На что обратить внимание при сделках с сертификатами. <p>7.4. Залоговые объекты.</p> <ul style="list-style-type: none"> • На что обратить внимание при залоговых объектах. 	5 часов	Тестирование
8	<p>Законы и право:</p> <p>8.1. Правовой режим.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правовой режим для риелторской деятельности. <p>8.2. Аванс и задаток.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аванс. • Задаток. 	4 часа	Тестирование
9	<p>Подготовка к аттестации:</p> <p>9.1. Физические лица.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме физические лица. 	7 часов	-

	<p>9.2. Юридические лица.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме юридические лица. <p>9.3. Объекты гражданских правоотношений.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме объекты гражданских правоотношений. <p>9.4. Кадастровый учет.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме кадастровый учет. <p>9.5. Имущество супругов.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме имущество супругов. <p>9.6. Гражданско-правовой договор.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме гражданско-правовой договор. <p>9.7. Жилищные отношения.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вопросы и ответы по теме жилищные отношения. 		
10	<p>Налоги для риелторов:</p> <p>10.1. Налоги для риелторов.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Понятие и дата получения дохода. • Льготные сроки владения. • Расчет налога по теме. • Доначисление НДС гражданам. • Незаконная предпринимательская деятельность в недвижимости. 	3 часа	Тестирование
11	<p>Продвижение в соцсетях:</p> <p>11.1. Бесплатное продвижение в соцсетях.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка стратегии продвижения. • Подготовка аккаунтов и сообществ. • Контент-планирование. <p>11.2. Платное продвижение.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Платная реклама в соц.сетях • Продвижение на YouTube 	4 часа	Тестирование
	Итоговая аттестация	2 часа	Тестирование
		55 часов	

8. Рабочая программа «Основы риелторской деятельности»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	<p>Введение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как проходит обучение. 	0,5	-
2	<p>Обзор рынка недвижимости:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как работает рынок недвижимости и его тренды. • Какие инструменты нужно использовать в работе. 	1	-
3	<p>Воронка продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что такое воронка продаж. 	1	-
4	<p>Успешный риелтор:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как правильно ставить и декомпозировать цели. • Какие этапы в работе риелтора. 	1	-
	Промежуточная аттестация	0,5	Тестирование
	Итого	4	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как работает рынок недвижимости и его тренды, какие инструменты нужно использовать в работе, что такое воронка продаж, как правильно ставить и декомпозировать цели, какие этапы в работе риелтора.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями об основах риелторской деятельности и особенностях ценообразования на рынке недвижимости, необходимые для дальнейшего ее освоения.

Тестирование по окончании данного модуля направлено на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Введение.

Теоретический материал основан на изучение темы:

- Как проходит обучение.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Введение в курс».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Обзор рынка недвижимости.

Теоретический материал основан на изучение тем:

- Как работает рынок недвижимости и его тренды.
- Какие инструменты нужно использовать в работе.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Обзор рынка».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №3. Воронка продаж.

Теоретический материал основан на изучение темы:

- Что такое воронка продаж.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Воронка продаж».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Успешный риелтор.

Теоретический материал основан на изучение темы:

- Как правильно ставить и декомпозировать цели.
- Какие этапы в работе риелтора.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Успешный риелтор».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончании модуля: тестирование.

Тест по теме «Основы риелторской деятельности».

1 вопрос: Из каких этапов состоит встреча с собственником недвижимости? (выберите несколько вариантов)

- Осмотр объекта
- Приветствие
- Общение с ЛПП
- Интервью с собственником
- Вступление в контакт
- Самопрезентация
- Регламент встречи

- Презентация риэлторской услуги
 - Подписание договора
 - Заключение сделки
- 2 Вопрос: Перечислите способы поиска клиентов на "холодном рынке".
- Расклейка
 - Рекомендации
 - Звонки
 - Соцсети
 - Раздача визиток
 - Список
- 3 вопрос: Какие основные этапы содержит "Воронка продаж" агента? (выберите несколько вариантов).
- Реклама
 - Заключение договора
 - Знакомство
 - Звонки
 - Переговоры
 - Встреча
 - Аванс (предоплата)
 - Сделка
 - Показ объекта
 - Поиск клиента
- 4 вопрос: Как называется этап работы с входящими звонками и презентациями объектов недвижимости?
- Поиск клиентов
 - Работа на встречах
 - Работа с покупателями
 - Сопровождение сделок
 - Маркетинг
- 5 вопрос: Какая цель "холодного" звонка?
- Договор
 - Продажа объекта
 - Встреча
 - Познакомиться
 - Пригласить в офис
- 6 вопрос: Что в оценке стоимости квартиры является самым весомым фактором? (выберите один вариант).
- Характеристики
 - Состояние
 - Расположение
 - Наличие документов
 - Отсутствие долгов
 - Сроки продажи
- 7 вопрос: Какая цель встречи с собственником недвижимости?
- Познакомиться
 - Подписать договор
 - Узнать ситуацию
 - Привести покупателя
 - Взять предоплату
- 8 вопрос: Сколько исходящих активностей необходимо совершать ежедневно, направленных на поиск новых клиентов?
- 100
 - 40
 - 30

- 20
- 10

9. Рабочая программа «Поиск клиентов»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Основные способы поиска клиентов: <ul style="list-style-type: none"> • Какие виды поиска клиентов существуют. • Где и как эффективно создавать клиентскую базу. • Подробный разбор всех способов поиска. 	1	-
2	Холодные звонки: <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Холодного звонка». • Отработка возражений при звонке. 	2	-
3	Партнерские продажи: <ul style="list-style-type: none"> • Что такое партнерские продажи. 	1	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	4	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание какие виды поиска клиентов существуют, где и как эффективно создавать клиентскую базу, подробный разбор всех способов поиска, скрипт «Холодного звонка», отработка возражений при звонке.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о методах маркетинга на рынке недвижимости.

Тестирование направлено на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Основные способы поиска клиентов.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Какие виды поиска клиентов существуют.
- Где и как эффективно создавать клиентскую базу.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Основные способы поиска клиентов».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Холодные звонки.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Скрипт «Холодного звонка».
- Отработка возражений при звонке.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Холодные звонки».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающимся предлагаются раздаточные материалы «Скрипт звонка», «Анкета по объекту», «Список».

Занятие №3. Партнерские продажи.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Что такое партнерские продажи.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Партнерские продажи».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончанию модуля: тестирование.

Тест по теме «Поиск клиентов»

1 вопрос: Какая ценность риэлторской услуги? (выберите несколько вариантов).

- Быстро
- Дешево
- Безопасно
- Удобно
- Комфортно
- Выгодно
- Легко
- Дорого

2 вопрос: Какое возражение клиента является "ложным" или неконструктивным? (выберите один вариант).

- Я не готов платить такую комиссию!
- Для меня это слишком дорого!
- Я не работаю с агентами!
- Пусть продают все, так быстрее!
- Приходите с клиентов и тогда заключу договор!

3 вопрос: Для чего нужна CRM-система? (выберите один вариант).

- Запись и хранение номеров телефонов
- Общение с клиентами
- Учет взаимоотношений с клиентами
- Хранение документов

4 вопрос: Как отработать возражение клиента: а вы с клиентом придете?

- Нет, я не вожу клиентов после осмотра квартиры
- Я сначала приду сам, потом с клиентом
- Понимаю вас, было бы идеально, чтобы я сразу привел клиента...
- Хорошо, как будет клиент я вам позволю

5 вопрос: Какая минимальная конверсия допустима на этапе поиска клиентов?

- 1%
- 5%
- 10%
- 20%

6 вопрос: Из каких этапов состоит алгоритм исходящих звонков? (выберите несколько вариантов).

- Сбор информации
- Выявление потребностей
- "Вбить крюк"
- Продажа встречи
- Завершение сделки
- Презентация агентства
- Работа с возражениями
- Самопрезентация
- Установление контакта
- Подтверждение договоренностей

7 вопрос: Какие техники необходимо использовать на этапе установления контакта с клиентом? (выберите несколько вариантов).

- Small Talk
- Присоединение
- Уточнение
- Техника Сократа
- Compliments
- Перефразирование

8 вопрос: Какой этап в телефонных переговорах следует за установлением контакта? (выберите один вариант).

- Продажа встречи
- Выявление потребностей
- Работа с возражениями
- Завершение сделки
- Презентация АН
- "Вбить крюк"

9 вопрос: Какая цель исходящего звонка по "холодной базе"?

- Договор
- Встреча
- Познакомиться
- Посмотреть объект

10 вопрос: По какому типу договора нужно работать с клиентом? (выберите один вариант)

- Ко-эксклюзивный
- Эксклюзивный
- Неэксклюзивный
- Можно без договора

11 вопрос: Перечислите способы поиска клиентов на "тёплом рынке".

- Список 100
- Расклейка
- Работа на территории
- Соцсети
- Рекомендации

12 вопрос: Какие вопросы относятся к мотивационным? (выберите несколько вариантов)

- Кто является собственником?
- Как давно продаете?
- Какая ситуация по продаже?
- Как быстро нужно продать?
- Кто принимает решение?
- На основании чего владеете квартирой?
- Сколько собственников в квартире?
- Что будет, если не продать в эти сроки?

13 вопрос: На какой недвижимости необходимо сфокусироваться в начале карьеры? (выберите один вариант)

- Первичное элит-класс
- Вторичное бизнес-класс
- Первичное эконом-класс
- Вторичное комфорт-класс
- Вторичное эконом-класс

10. Рабочая программа «Отработка возражений»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Техника продаж: <ul style="list-style-type: none"> • Психология и природа возражений. • Основные возражения в работе риелтора. 	1	-
2	Работа с возражениями: <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Отработка возражений». 	1	-
3	Аргументация: <ul style="list-style-type: none"> • Работа с аргументацией. 	1	-

Промежуточная аттестация	1	Тестирование
Итого	4	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание психологии и природы возражений, об основных возражениях в работе риелтора, скрипт «отработки возражений», аргументаций.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о методологии осуществления продаж, умениями определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании необходимых для дальнейшего освоения программы.

Тестирование по окончанию модуля направлено на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Техника продаж.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Психология и природа возражений.
- Основные возражения в работе риелтора.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Техника продаж».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Работа с возражениями.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Скрипт «Отработка возражений».

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Работа с возражениями».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающимся предлагается раздаточный материал «Скрипт отработки возражений».

Занятие №3. Аргументация.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Работа с аргументацией.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Аргументация».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончанию модуля: тестирование.

Тест по теме «Работа с возражениями».

1 вопрос: Какие типы возражений бывают?

- Лживые
- Неискренние
- Ложные
- Искренние
- Истинные
- Дружелюбные

2 вопрос: Какие аргументы нужно использовать, когда клиент возражает "Приводите клиента сразу!"

- Посмотреть объект для создания презентации
- Сначала нужно заключить договор
- Пообщаться с собственником
- 3 вопроса (входная дверь, запах в подъезде, вид из окна)
- Узнать ситуацию по сделке

- Изучить документы, чтобы разработать стратегию сделки
- 3 вопрос: Что имеет ввиду клиент, когда говорит "Я буду сам продавать"
- Хочет продать быстрее
 - Хочет сэкономить
 - Хочет контролировать сделку
 - Хочет получить новый опыт
- 4 вопрос: Какие из возражений является конструктивными (Истинными)?
- Я не работаю с агентствами
 - Я подумаю
 - У вас слишком высокая комиссия, в другом АН дешевле
 - Я буду продавать сам
 - У меня есть знакомый риэлтор
- 5 вопрос: Какой тип у возражения "Я не работаю с Агентами"?
- Истинное
 - Ложное
 - Честное
 - Правдивое
 - Нерациональное
- 6 вопрос: Как называется этап работы с возражением, когда необходимо согласиться с клиентом?
- Согласие
 - Принятие
 - Присоединение
 - Успокоение
 - Ответ
 - Уточнение

11. Рабочая программа «Работа на встречах»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Подготовка к встрече <ul style="list-style-type: none"> • Как подготовиться к встрече. 	1	-
2	Аналитика рынка <ul style="list-style-type: none"> • Аналитика рынка недвижимости. 	1	-
3	Аналитика ЦИАН и ДомКлик <ul style="list-style-type: none"> • Аналитика ЦИАН • Аналитика ДомКлик 	1	-
4	Алгоритм встречи <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Встреча с клиентом». • Продажа риелторских услуг. 	1	-
5	Папка агента <ul style="list-style-type: none"> • СПИН-технология переговоров. 	1	-
6	Задание по блоку встречи <ul style="list-style-type: none"> • Какую информацию необходимо собрать на встрече. 	1	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	7	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как подготовиться к встрече, аналитика рынка недвижимости, скрипт «Встречи с клиентом», продажа риелторских услуг, СПИН-технология переговоров.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями этике делового общения, об особенностях ценообразования на рынке недвижимости, умениями работать с электронными базами данных, с электронными правовыми системами, с цифровыми рабочими (личными) кабинетами, идентифицировать объекты недвижимости различных видов.

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Подготовка к встрече.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Как подготовиться к встрече.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Подготовка к встрече».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Аналитика рынка.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Аналитика рынка недвижимости.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Аналитика рынка».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №3. Аналитика ЦИАН и ДомКлик.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Аналитика ЦИАН.
- Аналитика ДомКлик.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Аналитика ЦИАН и ДомКлик».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Алгоритм встречи.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Скрипт «Встреча с клиентом».
- Продажа риелторских услуг.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Алгоритм встречи».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №5. Папка агента.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- СПИН – технология переговоров.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данная тема будет изучаться в форме видео-лекции «Папка агента».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №6. Задание по блоку встречи.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Какую информацию необходимо собрать на встрече.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Задание по блоку встречи».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончании модуля: тестирование.

Тест по теме «Работа на встречах».

1 вопрос: Какой этап встречи следует за установлением контакта? (выберите один вариант)

- Интервью с собственником
- Выявление потребностей
- Работа с возражениями
- Регламент встречи
- Завершение сделки
- Презентация риэлторской услуги

2 вопрос: Какой минимальный пакет документов собственника необходим для работы? (выберите несколько вариантов)

- Свидетельство о праве собственности (ЕГРН)
- Свидетельство о рождении детей
- Технический паспорт
- Свидетельство о смерти
- Документ - основание
- Паспорт собственника
- СНИЛС

3 вопрос: Какой длительности "тест" стартовой стоимости объекта мы можем предложить клиенту? (выберите один вариант)

- 1-2 недели
- 2-3 недели
- 3-4 недели
- 1-2 месяца

4 вопрос: На каком этапе встречи нужно выяснять ситуацию и мотивацию клиента? (выберите один вариант)

- Установление контакта
- Регламент встречи
- Интервью с собственником
- Осмотр объекта
- Презентация риэлторской услуги
- Отработка возражений
- Завершение сделки

5 вопрос: Клиент готов начать работу с вами. Ваш следующий шаг?

- Сделать фотографии
- Подписать договор
- Сделать предпродажную подготовку
- Запустить рекламу

6 вопрос: С помощью какой техники нужно выяснять потребности клиента? (выберите один вариант)

- Техника Сократа
- Small Talk
- СПИН
- НТКЗЯ
- Присоединение

7 вопрос: Что имеет ввиду собственник, когда говорит "Не буду заключать эксклюзив, пусть продают все!"

- Хочет сэкономить
- Хочет продать быстрее
- Хочет контролировать процесс
- Выбирает среди агентов

8 вопрос: Что необходимо взять с собой на встречу? (выберите несколько вариантов)

- Бланк аналитики

- Паспорт
- Гарантийное письмо
- Договор на оказание услуг
- Папка агента
- Журналы
- Бланк осмотра объекта
- Бахилы
- Акт выполненных работ
- Визитки

9 вопрос: Какие типы вопросов необходимо задавать, используя СПИН-технология переговоров?

- Продающие
- Системные
- Наводящие
- Извлекающие
- Исследующие
- Проблемные
- Ситуационные
- Направляющие

10 вопрос: Какая цель встречи с собственником на квартире?

- Познакомиться
- Посмотреть объект
- Узнать ситуацию по объекту
- Заключение договора на продажу
- Привести клиента-покупателя

12. Рабочая программа «Маркетинг объектов недвижимости»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Маркетинг ППП • Как подготавливать объекты к продаже.	1	-
2	Фотография • Как делать фотографии.	1	-
3	Видео контент • Создание видео-обзоров	1	-
4	Копирайтинг • Копирайтинг в недвижимости	1	-
5	Продвижение • Эффективное продвижение объектов на рынке.	1	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	6	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как подготавливать объекты к продаже, как делать фотографии, создание видео-обзоров, копирайтинг в недвижимости, эффективное продвижение объектов на рынке.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о маркетинге объектов недвижимости, умениями использовать вычислительную, копировальную, фото- и видеотехнику, различные виды телекоммуникационной связи, фотографировать объекты недвижимости и осуществлять их видеосъемку для рекламных целей, рекламировать объекты недвижимости для целей реализации прав на них.

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Маркетинг ППП (предпродажная подготовка).

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Как подготавливать объекты к продаже

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Маркетинг ППП».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающимся выдаются раздаточные материалы «Предпродажная подготовка», «Продающий текст».

Занятие №2. Фотография.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Как делать фотографии.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Фотография».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №3. Видео контент.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Создание видео-обзоров.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Видео контент».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Копирайтинг.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Копирайтинг в недвижимости.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Копирайтинг».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №5. Продвижение.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Эффективное продвижение объектов недвижимости.

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Продвижение».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончанию модуля: тестирование.

Тест по теме «Маркетинг».

1 вопрос: Какой тип рекламы используется для охвата покупателей на локальном рынке?

- Визитки
- Социальные сети
- Баннер
- Доски объявлений

2 вопрос: Какое минимальное количество фотографий необходимо делать для жилых помещений (комната)

- 1
- 2
- 3
- 4

3 вопрос: Что обязательно должен содержать продающий текст? (выберите 5 вариантов)

- Описание объекта
- Состояние района
- Призыв к действию
- Характеристики объекта
- Удаленность от автобусных остановок
- Описание инфраструктуры
- Гарантии и обязанности
- Юридические аспекты
- Заголовок
- Состояние подъезда

4 вопрос: С помощью какой рекламы эффективнее привлечь молодую ЦА?

- Социальные сети
- Раздача визиток
- Фарминг
- Доски объявлений
- Листовки
- Банерная реклама

5 вопрос: Как называется этап подготовки объекта к рекламной кампании?

- Генеральная уборка
- Предпродажная подготовка
- Упаковка
- Ремонт

6 вопрос: Какая цель предпродажной подготовки?

- Навести порядок
- Сделать красивую "картинку"
- Подготовить к продаже
- Убрать хлам

7 вопрос: Что такое фарминг?

- Раздача листовок
- Работа на территории
- Промоушен
- Переговоры

8 вопрос: Как часто необходимо делать отчет о проделанной работе для своих клиентов?

- 1 раз в месяц
- 2 раза в неделю
- 1 раз в неделю
- 1 раз в 2 недели

9 вопрос: Через какой период необходимо снижать стоимость объекта, если отсутствует входящий трафик покупателей?

- Через 1 месяц
- Через 2 недели
- Через 2 месяца
- Через 1 неделю

10 вопрос: Что нужно сделать, чтобы лучше понять потребности и боли целевой аудитории? (выберите один вариант)

- Портрет
- Профиль
- Макет
- Шаблон

13. Рабочая программа «Работа с покупателями»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Работа с покупателями <ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражениями. • Работа с обратной связью. • Скрипт «Входящий звонок». 	1	-
2	Снижение цены <ul style="list-style-type: none"> • Скрипт «Снижение стоимости объекта». 	1	-
3	Презентация <ul style="list-style-type: none"> • Презентация объектов недвижимости. 	1	-
4	Услуги подбора <ul style="list-style-type: none"> • Продажа услуг по подбору недвижимости. 	1	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	5	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как продавать услуги по подбору недвижимости, как проводить презентацию объектов недвижимости, как работать с возражениями, как работать с обратной связью, а так же обучающиеся получают скрипт «Входящий звонок».

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о ценообразовании на рынке недвижимости, умениями устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Работа с покупателями.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Работа с возражениями
- Работа с обратной связью
- Скрипт «Входящий звонок»

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Работа с покупателями».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающимся выдаются раздаточные материалы «Входящие звонки», «Отчет о продвижении».

Занятие №2. Снижение цены.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Скрипт «Снижение стоимости объекта»

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Снижение цены».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающимся выдаются раздаточные материалы «Снижение цены».

Занятие №3. Презентация.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Презентация объектов недвижимости

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Презентация».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Услуги подбора.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Продажа услуг по подбору недвижимости

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Услуги подбора».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончанию модуля: тестирование.

Тест по теме «Работа с покупателями».

1 вопрос: Как называется предоплата за объект с целью его бронирования, которая вносится покупателем продавцу?

- Аванс
- Задаток
- Предоплата
- Обеспечительный

2 вопрос: Какую информацию необходимо выяснять у покупателей, при входящем звонке?

- Ситуацию
- Мотивацию
- Критерии поиска
- Наличие прописки
- Способ оплаты
- Пожелания

3 вопрос: Какая цель презентации объекта?

- Показать объект
- Задаток
- Познакомиться с покупателем
- Выявить потребности покупателя

4 вопрос: Какие ключевые потребности у покупателя, при выборе объекта?

- Быстро и выгодно
- Безопасно и выгодно
- Выгодно и комфортно
- Выгодно и быстро

5 вопрос: При каком количестве просмотров спрос считается высоким?

- 1-2 раза в неделю
- 2-5 раз в неделю
- 1-2 раза в месяц
- 5-6 раз в месяц

6 вопрос: Нужно ли на встречу брать с собой документы по продаваемому объекту?

- Да
- Нет

7 вопрос: К какому типу потребностей относится покупатель, который хочет купить квартиру с целью сдачи в аренду?

- Эконом
- Социальные
- Бизнес
- Инвестор

8 вопрос: Через какой период необходимо позвонить покупателю после показа объекта, чтобы узнать его решение?

- Через день
- На следующий день
- Через 2 дня
- Не нужно звонить, сам позвонит

9 вопрос: Как правильно презентовать объект недвижимости? (выберите один вариант)

- Подробно рассказывать об объекте, обращая внимание на все детали
- Молча сопровождать покупателей, отвечая на их вопросы
- Делать презентацию характеристик, исходя из потребностей
- Не участвовать в презентации, чтобы собственник рассказал все подробности

14. Рабочая программа «Юридическое сопровождение сделок»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Теоретические основы <ul style="list-style-type: none">• На что обратить внимание при оформлении сделки.	1	-
2	Перечень документов в сделках <ul style="list-style-type: none">• Этапы подготовки к сделке.• Перечень документов.	1	-
3	Сделки с сертификатами <ul style="list-style-type: none">• На что обратить внимание при сделках с сертификатами.	1	-
4	Залоговые объекты <ul style="list-style-type: none">• На что обратить внимание при сделках с залоговыми объектами.	1	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	5	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание на что стоит обратить внимание при оформлении сделки.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют умениями осуществлять подачу документов на государственную регистрацию и (или) государственный кадастровый учет объекта недвижимости, в том числе в электронном виде, умениями осуществлять подачу документов в различные органы государственной и муниципальной власти, знаниями требований законодательства РФ о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество, основ семейного законодательства РФ в части имущественных отношений супругов, основ гражданского законодательства РФ в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки, основ земельного и жилищного законодательства РФ.

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Теоретические основы.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- На что обратить внимание при оформлении сделки

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Теоретические основы».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Перечень документов в сделках.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Этапы подготовки к сделке
- Перечень документов

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Перечень документов в сделке».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающемуся выдаются раздаточные материалы (образцы документов) – договор оказания услуг (подбор), договор купли-продажи недвижимости, юридическая проверка объекта недвижимости (таблица).

Занятие №3. Сделки с сертификатами.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- На что обратить внимание при сделках с сертификатами

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции.

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Залоговые объекты.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- На что обратить внимание при сделках залоговыми объектами

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции.

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончанию модуля: тестирование.

Тест по теме «Юридическое сопровождение».

1 вопрос: По достижению какого возраста младшего ребенка можно воспользоваться Материнским Капиталом без привлечения кредитных средств, напрямую через Пенсионный фонд?

- 1 год
- 2 года
- 3 года
- 4 года
- 5 лет

2 вопрос: Что такое сделка?

- Договор, зарегистрированный в установленном законом порядке.
- Действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.
- Юридический поступок граждан и юридических лиц, направленный на возникновение гражданских прав и обязанностей.
- События
- Акт приобретения имущества

3 вопрос: Какой документ нужно составить у нотариуса, чтобы исполнить обязательство о выделении долей детям, после распоряжения Материнским Капиталом?

- Договор дарения
- Соглашение о выделении долей

4 вопрос: Кто имеет право пожизненного проживания в квартире после ее продажи?

- Несовершеннолетние дети бывшего собственника
- Близкие родственники бывшего собственника
- Отказавшиеся от приватизации граждане, которые были прописаны в квартире на момент ее приватизации
- Инвалиды, которые были прописаны в квартире бывшего собственника

5 вопрос: К какому виду сделок относится оформление нотариальной доверенности?

- Односторонняя
- Двусторонняя
- Многосторонняя

6 вопрос: Возможно ли продать квартиру, которая находится в залоге у Сбербанка?

- Нет
- Да, если будет погашена сумма основного долга

- Да, можно даже без погашения основного долга, если покупатель берет ипотеку в Сбербанке
- 7 вопрос: Возможно ли продать квартиру, которая находится в залоге у банка?
- Нет
 - Да, если будет погашена сумма основного долга
 - Да, можно даже без погашения основного долга и в другом банке
- 8 вопрос: Какие долги по коммунальным услугам переходят на нового собственника?
- Электричество
 - Газ
 - Капитальный ремонт
 - Интернет и ТВ
 - Обслуживание помещения
- 9 вопрос: Какой из предложенных вариантов является документом основания регистрации недвижимости?
- Кадастровый паспорт
 - Договор дарения
 - Свидетельство о регистрации
 - Выписка из ЕГРН
- 10 вопрос: В какой форме могут совершаться сделки?
- В устной, простой письменной или путем обмена правоустанавливающими документами.
 - В простой письменной форме или в нотариальной форме.
 - В устной или письменной (простой или нотариальной).
 - Только путем составления документа, выражающего содержание сделки и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами.

15. Рабочая программа «Законы и право»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Правовой режим <ul style="list-style-type: none"> • Правовой режим для риелторской деятельности 	1	-
2	Аванс и задаток <ul style="list-style-type: none"> • Аванс • Задаток 	2	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	4	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание о законодательстве и правовых режимах для риелторской деятельности.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями требований законодательства РФ о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество, основ семейного законодательства РФ в части имущественных отношений супругов, основ гражданского законодательства РФ в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки, основ земельного и жилищного законодательства РФ.

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Правовой режим.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Правовой режим для риелторской деятельности

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Правовой режим».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Аванс и задаток.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Аванс
- Задаток

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Аванс и задаток».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающемуся выдаются раздаточные материалы (образцы документов) – предварительный договор, расписка.

Промежуточная аттестация по окончании модуля: тестирование.

Тест по теме «Законы и право».

1 вопрос: Аванс - это

- Предварительная оплата за выполняемые работы, услуги или поставляемые товары
- Способ обеспечения исполнения обязательств
- Деньги или имущество, которые одна сторона передаёт другой как доказательство заключения договора, в счёт исполнения обязательств по нему и как средство обеспечения исполнения обязательств
- Зафиксированная договором часть страховой премии, уплачиваемая страхователем в сроки, установленные законом или договором

2 вопрос: Задаток - это

- Предварительная оплата за выполняемые работы, услуги или поставляемые товары
- Способ обеспечения исполнения обязательств
- Деньги или имущество, которые одна сторона передаёт другой как доказательство заключения договора, в счёт исполнения обязательств по нему и как средство обеспечения исполнения обязательств
- Зафиксированная договором часть страховой премии, уплачиваемая страхователем в сроки, установленные законом или договором

3 вопрос: Ипотека может возникать?

- По желанию залогодержателя
- При залоге недвижимого имущества

4 вопрос: В какой форме может быть составлен договор об ипотеке?

- В письменной или устной в случаях, предусмотренных законом.
- В простой письменной.
- Только в нотариальной.

5 вопрос: В договоре для обозначения предварительного платежа упоминается задаток. Договор не выполнен по вине стороны, получившей этот платеж. Какова судьба внесенного платежа?

- Не будет возвращен.
- Будет возвращен в полном объеме.
- Будет возвращен в двукратном размере.

6 вопрос: Какой должна быть форма соглашения о задатке?

- Устная
- Простая письменная форма
- Письменная форма с указанием существенных условий сделки, в обеспечение которой принимается задаток.

7 вопрос: Предмет ипотеки – это

- Имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из гражданского оборота.

- Способ обеспечения денежных обязательств.
 - Недвижимое имущество.
- 8 вопрос: Какую ответственность несет продавец, если он принял аванс за квартиру, а потом передумал ее продавать?
- Должен вернуть аванс в двойном размере
 - Должен вернуть сумму аванса
 - Может оставить аванс себе
 - Должен вернуть аванс с процентами с учетом ключевой ставки ЦБ
- 9 вопрос: Какие из перечисленных мер не могут обеспечивать исполнение обязательств?
- Неустойка (штраф, пени)
 - Поручительство
 - Банковская гарантия
 - Задаток
 - Аванс
 - Залог
 - Удержание имущества должника
- 10 вопрос: В каком случае необходимо получать разрешение на сделку органов опеки и попечительства?
- Если несовершеннолетний ребенок проживает фактически и не является собственником
 - Если несовершеннолетний ребенок является собственником (или имеет долю собственности)
 - Если несовершеннолетний ребенок прописан и не является собственником.
 - Если несовершеннолетний ребенок проживает один.

16. Рабочая программа «Подготовка к аттестации»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Физические лица • Вопросы и ответы по теме физические лица	1	-
2	Юридические лица • Вопросы и ответы по теме юридические лица	1	-
3	Объекты гражданских правоотношений • Вопросы и ответы по теме объекты гражданских правоотношений	1	-
4	Кадастровый учет • Вопросы и ответы по теме кадастровый учет	1	-
5	Имущество супругов • Вопросы и ответы по теме имущество супругов	1	-
6	Гражданско-правовой договор • Вопросы и ответы по теме гражданско-правовой договор	1	-
7	Жилищные отношения • Вопросы и ответы по теме жилищные споры	1	-
	Итого	7	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как подготовиться к аттестации и сдать тест с первого раза.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о подготовке к аттестации, знаниями ответов на все вопросы по темам аттестации.

Занятие №1. Физические лица.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме физические лица

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Физические лица».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №2. Юридические лица.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме юридические лица

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Юридические лица».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №3. Объекты гражданских правоотношений.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме объекты гражданских правоотношений

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Объекты гражданских правоотношений».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №4. Кадастровый учет.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме кадастровый учет

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Кадастровый учет».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №5. Имущество супругов.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме имущество супругов

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Имущество супругов».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №6. Гражданско-правовой договор.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме гражданско-правовой договор

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Гражданско-правовой договор».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Занятие №7. Жилищные отношения.

Теоретический материал основан на изучении темы:

- Вопросы и ответы по теме жилищные отношения

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Жилищные отношения».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

А также обучающемуся выдаются раздаточные материалы «Комплект вопросов».

17. Рабочая программа «Налоги для риелтора»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Налоги для риелторов <ul style="list-style-type: none">• Понятие и дата получения дохода.• Льготные сроки владения.• Расчет налога по сделке.• Доначисление НДС гражданам.• Незаконная предпринимательская деятельность в недвижимости.	2	-
	Промежуточная аттестация	1	Тестирование
	Итого	3	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание о понятиях и дате получения дохода, о льготных сроках владения, расчете налога по сделке, доначислениях НДС гражданам, незаконной предпринимательской деятельности в недвижимости.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями основ налогового законодательства РФ в части налогообложения физических и юридических лиц при сделках с недвижимым имуществом.

Тестирование по окончании модуля направлены на закрепление теоретического материала.

Занятие №1. Налоги для риелторов.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Понятие и дата получения дохода
- Льготные сроки владения
- Расчет налога по сделке
- Доначисление НДС гражданам
- Незаконная предпринимательская деятельность в недвижимости

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Налоги для риелторов».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Промежуточная аттестация по окончании модуля: тестирование.

Тест по теме «Налогообложение».

1 вопрос: В 2017 году по договору участия в долевом строительстве приобретена квартира. В договоре указано, что квартира передается с «черновой отделкой». Какие дополнительные расходы покупатель может предъявить для предоставления имущественного вычета?

- Ремонт квартиры
- Расходы на разработку проектно-сметной документации;
- Расходы на приобретение отделочных материалов; расходы на отделочные работы, расходы на разработку проектно-сметной документации.
- Расходы на приобретение строительных и отделочных материалов;
- Расходы, связанные с отделкой

2 вопрос: Какая сумма, полученная от продажи недвижимости, не облагается налогом при продаже недвижимости, если она находилась в собственности менее 3-х лет?

- Сумма, затраченная на покупку квартиры
- Сумма продажи, но не более 1 000 000 рублей
- Сумма, затраченная на покупку указанной квартиры или сумма продажи, но не более 1 000 000 руб. на выбор
- Сумма продажи.
- Сумма продажи, но не более 2 000 000 рублей

3 вопрос: Какова величина налогового вычета при покупке недвижимости?

- 250 000 руб
- 1 000 000 руб
- 2 000 000 руб

4 вопрос: Какая сумма, полученная от продажи недвижимости, не облагается налогом при продаже недвижимости, если она находилась в собственности более 5-х лет?

- Сумма, затраченная на покупку квартиры
- Сумма продажи, но не более 2 000 000 рублей
- Сумма продажи, но не более 1 000 000 рублей
- Любая сумма продажи

5 вопрос: При приобретении квартиры в совместную собственность сегодня, в каком размере предоставляется имущественный вычет каждому собственнику

- Пропорционально их долям распределяется 2 000 000 руб.
- По договоренности между собой, распределяется 2 000 000 руб.
- Пропорционально их долям распределяется 1 000 000 руб.
- По договоренности между собой, распределяется 1 000 000 руб.
- По 2 000 000 руб. каждому

6 вопрос: В 2019 году сын получил по наследству от родителей квартиру. В 2020 году продал эту квартиру за 2 300 000 рублей. Необходимо ли ему платить налог НДФЛ с дохода, полученного от продажи этой квартиры, если да то с какой суммы?

- Нет, так как он получил квартиру от близких родственников
- Да, с суммы 2 300 000 руб., потому что получил квартиру бесплатно
- Да, с суммы 1 300 000 руб., так как предоставляется льгота 1 000 000 руб.
- Да, с суммы 300 000 руб., так как предоставляется льгота 2 000 000 руб.

7 вопрос: Бабушка подарила внуку квартиру. Должен ли внук заплатить налог НДФЛ 13% со стоимости квартиры?

- Да
- Нет

8 вопрос: При приобретении квартиры в долевую собственность сегодня, в каком размере предоставляется имущественный вычет каждому собственнику?

- Пропорционально их долям распределяется 2 000 000 руб.
- По договоренности между собой, распределяется 2 000 000 руб.
- Пропорционально их долям распределяется 1 000 000 руб.
- По договоренности между собой, распределяется 1 000 000 руб.
- По 2 000 000 руб. каждому

9 вопрос: Гражданин в 2017 году приобрел квартиру в собственность за 2 млн. руб. В 2019г. эту квартиру продал за 2,5 млн. рублей. Возникает ли в этой ситуации доход, подлежащий налогообложению НДФЛ, если да то с какой суммы?

- Нет, не возникает, так как прошло более 3-х лет
- Да возникает 13% с 1 500 000 руб., так как льгота 1 000 000 руб
- Да возникает 13% с 500 000 руб., так как льгота 2 000 000 руб
- Да возникает 13% с 500 000 руб, так как купил за 2 000 000 руб.

10 вопрос: Иванов получил по наследству в 2019 году автомашину и гараж. В 2020 году продал эту машину за 400 000 рублей, а гараж за 200 000 рублей. Каким имущественным вычетом он может воспользоваться при продаже имущества?

- На машину 250 000 руб., на гараж 1 000 000 руб.

- На машину 250 000 руб., на гараж 200 000 руб.
- На машину 250 000 руб., на гараж 250 000 руб.
- На машину 400 000 руб., на гараж 200 000 руб.

11 вопрос: В 2019 году супруги приобрели квартиру в долевую собственность (по 1/2 доли) за 3 500 000 руб. В каком размере супруга имеет право получить имущественный вычет?

- 1 000 000 руб.
- 1 750 000 руб
- 2 000 000 с нотариального согласия супруга
- 3 500 000 руб

18. Рабочая программа «Продвижение в социальных сетях»

Учебно-тематический план рабочей программы

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей)	Всего часов	Формы аттестации
1	Бесплатное продвижение в соцсетях <ul style="list-style-type: none"> • Разработка стратегии продвижения • Подготовка аккаунтов и сообществ • Контент-планирование 	2	-
2	Платное продвижение <ul style="list-style-type: none"> • Платная реклама в соц.сетях • Продвижение на YouTube 	2	-
	Итоговая аттестация	2	Тестирование
	Итого	6	

Содержание программы модуля

Теоретический материал основан на изучении информации дающей понимание как разработать стратегию продвижения, подготовке аккаунтов и сообществ, контент-планировании, платной рекламе в социальных сетях, продвижении на YouTube.

В результате освоения рабочей программы, обучающиеся овладеют знаниями о продвижении в социальных сетях.

Занятие №1. Бесплатное продвижение в социальных сетях.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Разработка стратегии продвижения
- Подготовка аккаунтов и сообществ
- Контент-планирование

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Бесплатное продвижение в социальных сетях».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Задание №2. Платное продвижение.

Теоретический материал основан на изучении тем:

- Платная реклама в соц.сетях
- Продвижение на YouTube

При реализации программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, электронного обучения данное задание изложено в форме видео-лекции «Платное продвижение».

При реализации программы в очной форме, данная тема реализуется в учебном классе.

Итоговая аттестация: проводится в конце последнего модуля в форме тестирования. Обучающемуся предлагается на выбор один из трех билетов, в каждом билете по 30 вопросов. Для того, чтобы успешно пройти итоговую аттестацию, обучающемуся необходимо правильно ответить на 80% вопросов в билете.

1 билет.

1 вопрос: Что понимается под правоспособностью граждан? ст. 17 ГК РФ

- Мера возможного поведения гражданина.
- Совокупность прав, которыми может обладать гражданин.
- Способность иметь гражданские права и нести обязанности.
- Способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять права, создавать для себя обязанности и исполнять их.

2 вопрос: Как совершают сделки несовершеннолетние от 14 до 18 лет? ст. 26 ГК РФ

- Совершают сделки с письменного согласия своих родителей, усыновителей, попечителей, кроме тех сделок, которые на основании закона они могут совершать самостоятельно.
- Совершают любые сделки только с согласия законных представителей.
- Самостоятельно не участвуют в сделках
- От их имени совершают сделки их законные представители.

3 вопрос: Над кем устанавливается опека? ст. 32 ГК РФ*

- Только над гражданами, признанными недееспособным.
- Только над гражданами ограниченными в дееспособности.
- Только над малолетними.
- Над гражданами, признанными судом недееспособными, вследствие психического расстройства, и малолетними.
- Над гражданами, признанными судом недееспособными, вследствие психического расстройства, и несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет..
- Над гражданами, которые по состоянию здоровья не могут самостоятельно осуществлять и защищать свои права и исполнять обязанности.

4 вопрос: Приравниваются ли усыновленные дети в личных неимущественных и имущественных правах и обязанностях к родственникам по происхождению? ст.137 СК РФ

- Да.
- Нет.
- Приравниваются только в личных не имущественных правах и обязанностях

5 вопрос: Что такое юридическое лицо?

- Лицо, имеющее юридическое образование
- Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.
- Коллектив.

6 вопрос: Что из перечисленного не относится к недвижимому имуществу? ст.130 ГК РФ*

- 1.Объекты незавершенного строительства.
- 2.Многолетние насаждения.
- 3. Суда внутреннего плавания.
- 4.Космические объекты.

7 вопрос: В случае регистрации прав на долю в общей долевой собственности при перераспределении долей необходимо ли согласие других собственников? ст. 24 ФЗ «О гос. регистрации прав...»

- Да, согласие должно быть выражено в письменной форме, оформленной в органе, осуществляющем государственную регистрацию, или заверено нотариально.
- Да, согласие должно быть дано в устной или простой письменной форме при подаче документов на регистрацию.
- Нет, перераспределение долей – это право каждого участника собственности.

8 вопрос: Какие последствия наступают в случае, если извещенные собственники в праве общей долевой собственности не предоставят в орган, осуществляющий регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, надлежаще оформленные согласия (или отказы) на отчуждение доли? п.1 ст. 24 ФЗ «О гос. регистрации прав...»

- Заявителю отказывается в регистрации перехода прав на долю в общем имуществе.

- Регистрация приостанавливается до истечения месяца со дня извещения продавцом доли остальных участников долевой собственности, если на день подачи заявления такой срок не истек.
 - Регистрация приостанавливается до момента получения (оформления) ответа участников долевой собственности или вступления в законную силу решения суда по данному вопросу.
 - Регистрация будет произведена без их согласия
- 9 вопрос: Может ли нотариус, удостоверивший сделку с объектом недвижимости, являться представителем сторон по сделке в органе регистрации прав на недвижимое имущество? п.1 ст.16 ФЗ №. 122-ФЗ от 21.07.1997г «О гос регистрации прав на недв. имущ. и сделок с ним»
- Да
 - Нет
- 10 вопрос: Какие сделки совершаются в простой письменной форме? ст. 161 ГК РФ*
- Сделки юридических лиц между собой и с гражданами, а также сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в 10 раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, а в случаях, установленных законом – независимо от суммы сделки.
 - Сделки между юридическими лицами, а также с участием граждан, если сумма сделки не менее чем в 10 раз превышает установленный законом минимальный размер оплаты труда.
 - Сделки, в которых момент совершения сделки не совпадает с моментом ее исполнения.
 - Договоры, завещания, доверенности, а также иные сделки в случаях, установленных законом или соглашением сторон.
- 11 вопрос: Какая из перечисленных сделок относится к односторонним? п. 2ст. 154 ГК РФ
- Купля-продажа.
 - Дарение.
 - Мена.
 - Завещание.
 - Ипотека.
- 12 вопрос: Что такое доверенность? ст. 185 ГК РФ
- Документ, подтверждающий переход права собственности.
 - Письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами.
 - Право поверенного совершать определенные действия в совместных интересах третьего лица.
 - Ценная бумага.
- 13 вопрос: В каких случаях доверенность должна быть нотариально удостоверена? п. 2 ст. 185 ГК РФ
- Для представительства на общем собрании акционеров акционерного общества, а также в иных случаях, предусмотренных законом.
 - Доверенность на получение заработной платы и иных платежей, связанных с трудовыми отношениями, на получение вознаграждения авторов и изобретателей, пенсий, пособий и стипендий, вкладов граждан в банках и на получение корреспонденции, в том числе денежной и посылочной, а также для совершения сделок, связанных с недвижимостью
 - На совершение сделок, требующих нотариальной формы, и в случаях, предусмотренных законом.
- 14 вопрос: С какого момента возникает право собственности на жилое помещение, построенное в порядке долевого участия в строительстве? ст. 219 ГК РФ
- С момента государственной регистрации права.
 - С момента передачи жилого помещения и документов на него строителями участнику долевого строительства по окончании строительства дома.
 - С момента окончания строительства.
 - С момента подачи заявления о выдаче свидетельства о праве собственности на жилое помещение.
- 15 вопрос: Что такое сервитут? ст. 274 ГК РФ*
- Ограничение в распоряжении собственностью.

- Зарегистрированное право ограниченного пользования чужой недвижимостью
- 16 вопрос: Какой из перечисленных видов относится к общей собственности? ст.244 ГК РФ
- Кооперативная собственность.
 - Государственная собственность.
 - Долевая собственность.
 - Собственность акционерного общества.
- 17 вопрос: Что означает понятие приобретательная давность на недвижимое имущество? ст. 234 ГК РФ
- Понятие приобретательской давности в законодательстве отсутствует.
 - Открытое и добросовестное владение имуществом как своим собственным непрерывно в течение 15 лет.
 - Обладание предоставленным в пользование имуществом в течение длительного времени.
- 18 вопрос: Может ли обязательство создавать обязанности для третьих лиц? п.3 ст. 308 ГК РФ
- Может.
 - Может, если исполнение обязательства возложено должником на третье лицо.
 - Может, если третье лицо одобрит такое создание обязанностей.
 - Может, если это предусмотрено законом, иными правовыми актами, либо вытекает из существа обязательства.
 - Не может
- 19 вопрос: Прекращается ли обязательство при наличии условий невозможности его исполнения? п.1 ст. 416 ГК РФ
- Прекращается.
 - Не прекращается.
 - Прекращается при согласии на то кредитора.
 - Прекращается, если невозможность исполнения вызвана обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает.
- 20 вопрос: Что такое неустойка? п.1 ст. 330 ГК РФ
- Упущенная выгода (т.е. та сумма, которая могла быть, если бы были выполнены все договорные обязательства).
 - Денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.
 - Обязанность оплатить выполненную работу по договору.
 - Право требования возмещения убытков.
- 21 вопрос: Могут ли удовлетворяться требования кредитора за счет удержания имущества, принадлежащего должнику или третьему лицу, которому оно должно быть передано по указанию должника? ст. ст. 359, 360 ГК РФ*
- Да.
 - Нет.
- 22 вопрос: Прекращается ли право залога в случае гибели имущества (предмета залога)? ст. 352 ГК РФ
- Да
 - Нет
- 23 вопрос: В каком случае договор дарения является ничтожным? п.3. ст. 572 ГК РФ*
- 1 балл
- Договор, предусматривающий передачу дара, одаряемому после смерти дарителя.
 - Дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает пять установленных законом минимальных размеров оплаты труда и договор заключен в письменной форме.
 - Договор заключен в устной форме.
- 24 вопрос: В случае, если по договору аренды недвижимости сторонами не установлен срок аренды, то каким образом арендодатель может вернуть себе имущество? ст. 610 ГК РФ
- Имеет право расторгнуть договор в любое время, предупредив арендатора за 1 месяц до даты расторжения.
 - Имеет право расторгнуть договор в любое время, предупредив об этом арендатора за 3 месяца до даты расторжения.
 - Не имеет права расторгнуть договор до тех пор, пока этого не пожелает арендатор.

- Через 15 лет арендатор обязан вернуть имущество.

25 вопрос: Может ли арендная плата на основании договора быть установлена в виде доли от дохода, получаемого арендатором? ст. 614 ГК РФ

- Да
- Нет

26 вопрос: Каков минимальный размер пожизненной ренты? ст. 597 ГК РФ

- Не менее 1 Прожиточного минимума
- Не менее 2 МРОТ.
- Законодательством не установлен.
- Не менее 3 МРОТ.

27 вопрос: Какие жилые помещения относятся к государственному жилищному фонду? ст. 19 ЖК РФ

- Находящиеся в собственности Российской Федерации и городов Российской Федерации.
- Находящиеся в собственности Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.
- Находящиеся в собственности Российской Федерации.
- Находящиеся в собственности субъектов Российской Федерации и городов Российской Федерации.
- Находящиеся в собственности Российской Федерации и административных образований Российской Федерации.

28 вопрос: Что такое приватизация? 1 ст. Закона «О приватизации жилых помещений»

- Возможность получения государством дополнительных доходов в виде дивидендов с имущества.
- Бесплатная передача в собственность граждан на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственном или муниципальной жилищном фонде.
- Оплата государственных долгов имуществом, переходящим предприятиям.

29 вопрос: Вправе ли член ЖСК продать свою квартиру, если паевой взнос полностью не выплачен? Ст.129 ЖК РФ

- Да
- Нет

30 вопрос: Что собой представляет товарищество собственников жилья? ст. 135 ГК РФ

- Общественное объединение
- Ассоциация.
- Объединение жильцов многоквартирного дома.
- Объединение собственников помещений в многоквартирном доме.

2 билет.

1 вопрос: С какого момента возникает у гражданина правоспособность? (ст.17 ГК РФ)

- Частично по достижению 14 лет, а в полном объеме с 18 лет.
- С 18 лет, а при эмансипации с 16 лет.
- С 18 лет, а при вступлении в брак до достижения 18-ого возраста, либо при эмансипации соответственно с момента вступления в брак, либо принятия решения об эмансипации.
- С момента рождения.
- С 18 лет.

2 вопрос: Какой орган принимает решение о признании гражданина недееспособным или об ограничении его дееспособности? ст. ст. 29-30 ГК РФ

- Суд.
- Орган местного самоуправления.
- Орган опеки и попечительства.
- Орган внутренних дел.
- Орган здравоохранения.

3 вопрос: Над кем устанавливается попечительство?

- Только над малолетними.
- Только над гражданами, страдающими психическими расстройствами, а также злоупотребляющими спиртными напитками или наркотическими веществами.

- Над несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет, а также гражданами, ограниченными судом в дееспособности.
- Над гражданами, признанными недееспособными и несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет.

4 вопрос: Что такое постановка гражданина на регистрационный учет? Постановление Пр.РФ «Об утверждении правил регистрации...»

- Право собственности на квартиру.
- Договор найма (аренды) с государством на квартиру.
- Обязанность проживания по данному адресу.
- Регистрация гражданина по месту его жительства или месту пребывания.

5. Может ли юридическое лицо иметь обособленное имущество? ст. 48 ГК РФ

- Может
- Не может.
- Государственные и муниципальные унитарные предприятия – не могут, другие юридические лица – могут.
- Может иметь в собственности или хозяйственном ведении.
- Может иметь в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении.

6. Какая вещь называется недвижимой? ст. 130 ГК РФ

- Земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, а так же подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.
- Земельные участки, недра, обособленные водные объекты и все то, что прочно связано с землей, в том числе здания, сооружения, и только объекты завершенного строительства. Права на недвижимую вещь подлежат государственной регистрации.
- Жилые помещения.
- Жилые и не жилые помещения

7 вопрос: Какой документ выдается заявителю при подаче документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним? п. 6 ст. 16 ФЗ «О гос. регистрации прав...»

- 1.Копия заявления с отметкой о принятии.
- 2.Правоустанавливающий документ с отметкой о принятии.
- 3. Расписка с перечнем документов с указанием даты представления и времени с точностью до минуты.
- 4.Расписка с перечнем документов.

8 вопрос: Кто должен обратиться в регистрационный орган при государственной регистрации права аренды недвижимого имущества?п.1 ст. 26 ФЗ «О гос. регистрации прав...»

- Обе стороны договора аренды.
- Одна из сторон договора аренды.
- Арендодатель.
- Арендатор.

9 вопрос: Что такое сделка? ст. 153 ГК РФ

- Акт приобретения имущества.
- События.
- Договор, зарегистрированный в установленном законом порядке.
- Юридический поступок граждан и юридических лиц, направленный на возникновение гражданских прав и обязанностей.
- Действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

10 вопрос: Как быть в случае, если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписать сделку? ст. 160 ГК РФ

- Указанную сделку подписывает близкий родственник, в присутствии 3 свидетелей, которые также ставят свою подпись с указанием инициалов и паспортных данных.

- Вместо подписи такого гражданина в соответствующем месте соответствующего документа (договора, завещания и т.п.) ставится отпечаток указательного пальца правой руки, и сделка удостоверяется нотариально.
 - Сделку подписывает другой гражданин, его подпись должна быть засвидетельствована нотариусом или другим соответствующим должностным лицом с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.
- 11 вопрос: Какой будет сделка, по которой залог оформлен путем подписания сторонами договора купли-продажи? ст. 170 ГК РФ
- Мнимой.
 - Притворной
 - Правомерной
- 12 вопрос: От чьего имени действует лицо, которому выдана доверенность? ст. 182 ГК РФ
- От собственного имени.
 - От собственного имени, но с указанием, что действует в интересах лица, выдавшего доверенность.
 - Либо от собственного имени, либо от имени лица, выдавшего доверенность, в зависимости от того, как определено соглашением сторон.
 - От имени лица, выдавшего доверенность.
- 13 вопрос: В каких случаях допускается передоверие? п. 1 ст. 187 ГК РФ
- По указанию доверителя.
 - Если лицо, которому выдана доверенность, по состоянию здоровья или другим заслуживающим внимания обстоятельствам не может или утратило интерес к выполнению функций представителя.
 - Если существует соглашение о недопустимости отказа от доверенности, а лицо, которому выдана доверенность, утратило интерес к выполнению функций представителя.
 - Если лицо, которому выдана доверенность, уполномочено на совершение передоверия доверенностью либо вынуждено к этому силою обстоятельств для охраны интересов лица, выдавшего доверенность.
- 14 вопрос: Укажите, к какому из правомочий собственника объекта Вы отнесете право подарить или обменять этот объект? ст. 209 ГК РФ
- Право пользования.
 - Право владения.
 - Право распоряжения.
- 15 вопрос: Сохраняется ли сервитут в случае перехода прав на земельный участок к другому лицу? ст. 275 ГК РФ
- Да
 - Нет, требуется соглашение с новым владельцем (собственником).
- 16 вопрос: Каким образом может быть отчуждена квартира, находящаяся в общей долевой собственности? ст. 246 ГК РФ
- По соглашению всех участников общей долевой собственности.
 - Только при условии отчуждения каждым сособственником своей доли в праве собственности, а не имущества в целом.
 - Одним из участников общей долевой собственности, с согласия других участников.
 - Любым участником общей долевой собственности.
 - По соглашению большинства участников общей долевой собственности.
- 17 вопрос: Каким образом возможно приобрести право собственности на объект недвижимого имущества на основании принципа приобретательной давности? ст. 234 ГК РФ
- В судебном порядке.
 - На основании свидетельских показаний в федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем регистрацию прав на недвижимое имущество.
 - Вариант 3
- 18 вопрос: Прекращается ли обязательство смертью должника? ст. 418 ГК РФ
- Прекращается.
 - Прекращается, если наследники отказались принять на себя долг умершего.
 - Прекращается, если нет иных наследников, кроме государства.

- Прекращается, если исполнение не может быть произведено без личного участия должника либо обязательство иным образом неразрывно связано с личностью должника.
 - Не прекращается.
- 19 вопрос: Какие из перечисленных мер не могут обеспечивать исполнение обязательств? п. 1 ст.329 ГК РФ 1 балл
- Неустойка (штраф, пени)
 - Поручительство.
 - Банковская гарантия.
 - Задаток.
 - Аванс.
 - Залог.
 - Удержание имущества должника.
- 20 вопрос: Могут ли стороны обязательства увеличить размер законной неустойки? ст.332 ГК РФ
- Могут, по договоренности
 - Не могут
- 21 вопрос: Предмет ипотеки – это: ст. 5 ФЗ №. 102 «Об ипотеке»
- Имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из гражданского оборота.
 - Недвижимое имущество.
 - Способ обеспечения денежных обязательств.
- 22 вопрос: Застройщик вправе привлекать денежные средства участников долевого строительства после: п.1, ст.3/№. 214-ФЗ
- Получения разрешения на строительство, опубликования проектной декларации, государственной регистрации договора аренды или права собственности на выделенный земельный участок.
 - Государственной регистрации договора аренды или права собственности на земельный участок, получения разрешения на строительство, начала строительных работ на выделенном земельном участке.
 - Государственной регистрации договора аренды или права собственности на земельный участок, согласования проектной документации, получения разрешения на строительство.
- 23 вопрос: Требуется ли согласие супруга продавца для осуществления сделки купли-продажи объектов недвижимого имущества?
- Требуется в любом случае.
 - Требуется только при условии, что квартира (комната) была приобретена по возмездной сделке в период брака.
 - Требуется только в том случае, когда квартира (комната) была приватизирована после заключения брака.
 - Не требуется.
- 24 вопрос: В каком случае необходимо получать разрешение на сделку органов опеки и попечительства?
- Если несовершеннолетний ребенок проживает фактически и не является собственником.
 - Если несовершеннолетний ребенок является собственником (или имеет долю собственности).
 - Если несовершеннолетний ребенок прописан и не является собственником.
 - Если несовершеннолетний ребенок проживает один.
- 25 вопрос: Объекты земельных отношений: ст. 6 ЗК РФ
- Земля как природный объект и природный ресурс; земельный участок; часть земельного участка.
 - Земельный участок.
 - Земельная доля.
- 26 вопрос: В каких случаях осуществляется наследование по закону? ст. 1111 ГК РФ
- Когда и поскольку оно не изменено завещанием.
 - При наличии двух завещаний.
 - При отсутствии близких родственников.

27 вопрос: Какова должна быть форма завещания? ст. 1124 ГК РФ

- Письменная с нотариальным удостоверением.
- Простая письменная с приложением подписи двух свидетелей.
- Простая письменная с приложением подписи трех свидетелей.

28 вопрос: Кто является наследниками первой очереди? ст. 1142 ГК РФ

- Дети и супруг
- Дети и родители
- Дети, родители, родные братья и сестры.
- Дети, родители и супруг

29 вопрос: На какие виды недвижимого имущества, при покупке, предоставляется налоговый вычет в размере фактически произведенных расходов, но не более 2 млн. рублей? ст 220 п.2 НК РФ

- Все виды недвижимого имущества
- Жилые дома, квартиры, комнаты или доли в них.
- Жилые дома, квартиры, комнаты или доли в них, земельные участки.
- Жилые дома, квартиры, комнаты или доли в них, земельные участки, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельные участки, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли в них

30 вопрос: Иванов получил по наследству в 2009 году автомашину и гараж. В 2010 году продал эту машину за 400 000 рублей, а гараж за 200 000 рублей. Каким имущественным вычетом он может воспользоваться при продаже имущества?

- На машину 250 000 руб., на гараж 1 000 000 руб.
- На машину 250 000 руб., на гараж 200 000 руб.
- На машину 250 000 руб., на гараж 250 000 руб.
- На машину 400 000 руб., на гараж 200 000 руб.

3 билет.

1 вопрос: Что такое дееспособность гражданина? ст. 21 ГК РФ

- Установленная законом мера должного поведения гражданина.
- Способность гражданина иметь права и нести обязанности.
- Способность гражданина нести ответственность за свои действия.
- Способность быть субъектом права.
- Способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать гражданские обязанности и исполнять их.

2 вопрос: В какой возрастной период несовершеннолетние самостоятельно несут имущественную ответственность по сделкам совершенным ими? ст. 26 ГК РФ

- До 16 лет.
- С 16 до 18 лет.
- До 14 лет.
- С 14 до 18 лет.
- До 18 лет.

3 вопрос: Может ли физическое лицо по российскому законодательству иметь в собственности несколько квартир? ст. 18 ГК РФ

- Да
- Нет

4 вопрос: Можно ли зарегистрировать (прописать) лицо в жилом помещении на ограниченный срок? Постановление Пр.РФ «Об утверждении правил регистрации...»

- Да, если лицо регистрируется по месту пребывания.
- Нет.
- Да, если лицо регистрируется по месту жительства с указанием срока регистрации.

5 вопрос: С какого момента возникает правоспособность у юридического лица? ст. 49 и 51 ГК РФ

- С момента утверждения учредительных документов на собрании учредителей.
- С момента государственной регистрации юридического лица.
- С момента создания исполнительных органов юридического лица.

- С момента получения лицензии юридическим лицом.
- 6 вопрос: Какие права на недвижимость подлежат государственной регистрации? ст. 131 ГК РФ
- Право собственности, хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения и право пользования недвижимым имуществом.
 - Права владения, пользования и распоряжения на недвижимое имущество.
 - Право собственности, хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также другие вещные права, предусмотренные законодательством, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение.
 - Все права на недвижимое имущество.
- 7 вопрос: В течение какого срока орган, осуществляющий регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, обязан предоставить заявителю информацию об объекте недвижимости (если Единый гос.реестр прав ведется на бумажном носителе)? п.2 ст.7 ФЗ «О гос. регистрации прав...»
- В течение пяти дней.
 - В течение десяти дней.
 - В течение одного месяца.
 - В течение одного дня (т.е.на следующий день после поступления запроса).
- 8 вопрос: На какой максимальный срок может быть приостановлена государственная регистрация прав на основании заявления правообладателя? п.3 ст. 19 ФЗ «О гос. регистрации прав...»
- Не более чем на один месяц.
 - Не более чем на два месяца.
 - Не более чем на три месяца.
 - Не более чем на один год.
- 9 вопрос: На что направлена сделка? ст. 153 ГК РФ
- На отчуждение имущества
 - На возникновение гражданских прав и обязанностей.
 - На возникновение, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей.
 - На отчуждение имущества, выполнение работ, оказание услуг.
 - На получение прибыли.
- 10 вопрос: Каковы общие последствия недействительности сделки? ст. 167 ГК РФ
- В случае исполнения сделки все полученное по сделке взыскивается в доход РФ, а при невиновности одной из сторон ей возвращается все переданное ею по сделке.
 - Каждая из сторон обязана вернуть другой стороне все полученное по сделке, а при невозможности вернуть полученное в натуре возместить его стоимость в деньгах, если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.
 - Виновная сторона возмещает понесенные другой стороной убытки в полном объеме.
 - Виновная сторона возмещает другой стороне реальный ущерб.
- 11 вопрос: Является ли действительной сделка, совершенная лицом, действующим по принуждению родственников? ст.179 ГК РФ
- Да
 - Нет, так как есть основания для признания сделки кабальной.
 - Да, если родственники действовали в своих интересах.
- 12 вопрос: Влечет ли смерть лица, выдавшего доверенность, прекращения доверенности? п.1 ст. 188 ГК РФ
- Не влечет
 - Не влечет, если наследники умершего подтверждают полномочия лица, которому выдана доверенность.
 - Влечет.
 - Влечет, если лицо, которому выдана доверенность, знает или должно было знать о смерти лица, выдавшего доверенность.
- 13 вопрос: Что такое право собственности? ст. 209 ГК РФ
- Пользование вещью и возможность произвести отчуждение вещи.
 - Установленная законом возможность пользования вещью.

- Установленная законом возможность владения вещью, пользования ею и возможность распорядиться ею по своему усмотрению.
 - Обладание вещью и возможность использования ее по своему усмотрению.
- 14 вопрос: Имеет ли собственник имущества, переданного на праве хозяйственного ведения, право получать часть прибыли от его использования? ст. 295 ГК РФ
- Да
 - Нет
- 15 вопрос: Может ли владелец имущества на праве хозяйственного ведения самостоятельно совершать сделки с этим имуществом (отчуждение)? ст. 295 ГК РФ
- Может, но с согласия собственника
 - Не может
- 16 вопрос: Что означает принцип преимущественного права покупки? ст. 250 ГК РФ
- Право участника общей долевой собственности на покупку доли по цене, за которую она продается, и на иных равных условиях преимущественно перед третьими лицами.
 - Право покупки доли в общей долевой собственности по льготной цене.
 - Право на покупку продаваемой доли в праве собственности одного участника общей долевой собственности преимущественное перед иными участниками долевой собственности
- 17 вопрос: В каких случаях, в соответствии со ст.38 СК, общее имущество супругов может быть разделено до расторжения брака?
- По соглашению супругов или по требованию одного из супругов, или по требованию кредитора одного из супругов.
 - По требованию детей или органов, выступающих с целью защиты их прав.
 - По требованию близких родственников супругов.
 - По требованию кредиторов супругов.
- 18 вопрос: Допускается ли досрочное исполнение обязательства? ст. 315 ГК РФ
- Допускается
 - Допускается, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или условиями обязательства, либо не вытекает из его существа.
 - Допускается только с согласия кредитора
 - Не допускается
- 19 вопрос: Какой должна быть форма соглашения о задатке? ст. 380 ГК РФ
- Устная
 - Оформлена распиской
 - Письменная форма с указанием существенных условий сделки, в обеспечение которой принимается задаток
- 20 вопрос: Кто вправе выдавать банковскую гарантию? ст. 368 ГК РФ
- Банки и иные кредитные учреждения.
 - Банки и иные субъекты, в установленном законом порядке осуществляющие предпринимательскую деятельность.
 - Банки, иные кредитные учреждения и страховые организации.
- 21 вопрос: В какой форме может быть составлен договор об ипотеке? ст. 10 ФЗ №. 102 «Об ипотеке»
- В письменной или устной в случаях, предусмотренных законом.
 - В простой письменной.
 - Только в нотариальной.
- 22 вопрос: Уступка участником долевого строительства права требования по договору допускается до момента: п.2, ст.11/№. 214-ФЗ
- Ввода в эксплуатацию объекта строительства.
 - Подписания сторонами передаточного акта
 - По соглашению с застройщиком
 - Сдачи документов на государственную регистрацию права собственности в Управление федеральной регистрационной службы (УФРС).
- 23 вопрос: Каковы условия оформления сделки купли – продажи недвижимого имущества:

- Только путем составления и подписания сторонами договора в простой письменной форме с последующей регистрацией его в Учреждении юстиции.
 - Только путем подписания сторонами договора в нотариальной конторе с последующей регистрацией его в Учреждении юстиции.
 - Возможна нотариальная и простая письменная формы договора купли-продажи с последующей регистрацией сделки в Федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем регистрацию прав.
 - Достаточно составления и подписания договора в нотариальной конторе.
- 24 вопрос: Заявление в органы опеки и попечительства ребенок пишет лично, если ему исполнилось:
- 12 лет
 - 13 лет
 - 14 лет
 - 18 лет
- 25 вопрос: На сколько категорий по целевому назначению подразделяются земли в Российской Федерации? ст. 7 ЗК РФ
- 5
 - 6
 - 7
- 26 вопрос: Возможно ли совершение завещания так, чтобы даже нотариус не знал о его содержании? ст. 1126 ГК РФ
- Да
 - Нет
 - Возможно, но только в нотариальной конторе.
- 27 вопрос: Когда завещание создает права и обязанности для наследников? п.5 ст. 1118 ГК РФ
- В момент совершения завещания.
 - Через 6 месяцев после смерти наследодателя.
 - После открытия наследства.
- 28 вопрос: Может ли завещатель изменить составленное в нотариальной форме завещание? ст. 1130 ГК РФ
- Да
 - Нет
 - Только в присутствии наследников первой очереди.
- 29 вопрос: Гражданин в 2017 году приобрел квартиру в собственность за 2 млн. руб. В 2019 г. эту квартиру продал за 2,5 млн. рублей. Возникает ли в этой ситуации доход, подлежащий налогообложению НДФЛ, если да то с какой суммы? ст 220 п.1 НК РФ
- Да возникает 13% с 2500 000, так как не прошло 5 лет
 - Нет, не возникает, так как прошло более 3-х лет
 - Да возникает 13% с 500 000 руб., так как купил за 2 000 000 руб
 - Да возникает 13% с 1 500 000 руб., так как льгота 1 000 000 руб
- 30 вопрос: В 2019 году супруги приобрели квартиру в долевую собственность (по 1/2 доли) за 3 500 000 руб. В каком размере супруга имеет право получить имущественный вычет?
- 1 000 000 руб с нотариального согласия супруга
 - 2 000 000 руб, с нотариального согласия супруга
 - 1 750 000 руб с нотариального согласия супруга
 - 3 500 000 руб с нотариального согласия супруга

19. Оценочные материалы

В целях оценки показателей знаний, умений и навыков обучающихся в соответствии с требованиями определенного уровня, обеспечения «обратной связи» с программой в части ее реализации, оптимизации процесса обучения проводится промежуточный контроль знаний и итоговая аттестация.

Промежуточным контролем является тестирования по окончанию некоторых модулей.

Итоговая аттестация проводится в конце последнего модуля в форме тестирования. Обучающемуся предлагается на выбор один из трех билетов, в каждом билете по 30 вопросов. Для

того, чтобы успешно пройти итоговую аттестацию, обучающемуся необходимо правильно ответить на 80% вопросов в билете.

20. Список методических материалов

1. Гражданский Кодекс РФ
2. Семейный кодекс РФ
3. Жилищный Кодекс РФ
4. Закон о защите прав потребителей.
5. Кодекс РФ об административных правонарушениях.
6. Земельный кодекс РФ
7. Книга «Недвижимость. Как ее рекламировать. Практическое пособие», автор А.И.Назайкин, издательство Солон-пресс, 2022
8. Книга «Как продавать загородку круглый год», автор Петухова Татьяна Юрьевна, издательство ИТРК, 2023
9. Книга «Как стать успешным агентом по недвижимости», автор Зеллер Дирк, издательство Диалектика, 2023
10. Книга «Инструменты построения личного бренда риелтора», авторы Куницкая Наталья, Мавричева Ана, издательство Питер, 2024