

**Программа курсов сертификации
«Операции с жилой и нежилой недвижимостью»**

Тема	Читает	Дата	Время
<p>Модуль 1. Риэлторская деятельность в Украине</p> <p>1.1. Определение риэлторской деятельности</p> <p>1.2. Система рынка недвижимости в Украине.</p> <p>1.3. Особенности рынка недвижимости.</p>	<p align="center">Попов Алексей Владимирович</p>	<p align="center">20.11.2017</p>	<p align="center">10.00-10.50 1 час</p>
<p>Модуль 2. Основные направления риэлторской деятельности. Методы анализа рынка недвижимости. Взаимодействие первичного и вторичного рынков недвижимости.</p> <p>2.1. Особенности отечественного рынка недвижимости.</p> <p>2.2. Классификация недвижимости.</p> <p>2.3. Структура районирования города и соотношение цен в зависимости от расположения объектов.</p> <p>2.4. Технический анализ рынка недвижимости.</p> <p>2.5. Тенденции изменения цен на рынках и сравнительный анализ первичного и вторичного рынков жилой недвижимости.</p>	<p align="center">Кобзан Сергей Маркович Директор «ХИАИ», Председатель комитета по информационным технологиям, сервисам, аналитике, МЛС ХРО АСНУ, кандидат технических наук, доцент кафедры "Земельного администрирование и ГИС" ХНУГХ им.Бекетова</p>	<p align="center">20.11.2017</p>	<p align="center">11.00-12.50 2 часа</p>
<p>Модуль 3. Основные методы анализа рынка недвижимости.</p> <p>3.1. Структура объектов недвижимости.</p> <p>3.2. Мониторинг Рынка Недвижимости.</p> <p>3.3. Классификация объектов жилой недвижимости.</p> <p>3.4. Сегментация рынка нежилой недвижимости.</p>			

<p>Модуль 4. Организация деятельности риэлторских фирм на рынке недвижимости. Особенности управления риэлторской фирмой.</p> <p>4.1. Организационная структура риэлторской компании.</p> <p>4.2. Управление персоналом риэлторской компании.</p> <p>4.3. Технология составления финансового плана риэлторской компании.</p>	<p>Правдин Андрей Геннадьевич Директор АН «Валион» Председатель комитета по обучению ХРО АСНУ</p>	<p>24.11.2017</p>	<p>12.00-13.50 2 часа</p>
<p>Модуль 5. Маркетинг рынка недвижимости.</p> <p>5.1. Маркетинг рынка недвижимости.</p> <p>5.2. Реклама.</p> <p>5.3. Брэнддинг.</p>	<p>Правдин Андрей Геннадьевич Директор АН «Валион» Председатель комитета по обучению ХРО АСНУ</p>	<p>20.11.2017</p>	<p>13.00-14.50 2 часа</p>
<p>Модуль 6. Теоретические основы девелоперской деятельности. Особенности девелопмента загородной недвижимости.</p> <p>6.1. Понятие девелопмента.</p> <p>6.2. Девелопмент загородной недвижимости.</p>	<p>Каган Борис Ефимович Директор АН «Мэтр» Председатель комитета по законодательству ХРО АСНУ</p>	<p>21.11.2017</p>	<p>10.00-11.50 2 часа</p>
<p>Модуль 7. Основы строительного дела, архитектуры и градостроения.</p> <p>7.1. Классификация зданий и сооружений по их назначению.</p> <p>7.2. Классификация жилых зданий в соответствии с этапами развития жилищного строительства на Украине.</p> <p>7.3. Классификация по капитальности зданий.</p> <p>7.4. Классификация зданий по конструктивным типам.</p>	<p>Богдан Светлана Валентиновна Директор «Спецстройпроект - 1».</p>	<p>23.11.2017</p>	<p>10.00-10.50 1 час</p>

<p>Модуль 8. Оценка технического состояния зданий. Виды износов зданий.</p> <p>8.1. Неисправности элементов зданий.</p> <p>8.2. Виды износов зданий.</p>			
<p>Модуль 9. Основы оценки недвижимости. Методы оценки.</p> <p>9.1. Оценка недвижимости: основные принципы и подходы.</p> <p>9.2. Методические подходы при проведении оценки недвижимости</p>	<p>Онищенко Валентин Николаевич Оценщик, Преподаватель ХЦНТЭИ</p>	<p>24.11.2017</p>	<p>10.00-11.50 2 часа</p>
<p>Модуль 10. Земельное законодательство в Украине.</p> <p>10.1. Земельные правоотношения по законодательству Украины.</p> <p>10.2. Собственность на землю и ее формы.</p> <p>10.3. Получение права собственности.</p> <p>10.4. Права и обязанности собственников земельных участков.</p> <p>10.5. Аренда и субаренда земли.</p> <p>10.6. Понятие земельного сервитута и его виды: соотношение Гражданского и Земельного кодексов.</p> <p>10.7. С какого момента необходимо оплачивать земельный налог?</p> <p>10.8. Суперфикций.</p>		<p>Самостоятельно</p>	

<p>Модуль 11. Юридическое сопровождение операций с недвижимостью.</p> <p>11.1. Основы гражданского законодательства Украины: источники, субъекты, правоотношения.</p> <p>11.2. Понятия права собственности, права общей совместной собственности, права общей частичной собственности, право собственности на земельный участок.</p> <p>11.3. Основы жилищного и семейного законодательства, жилой фонд, приватизация жилого фонда, защита имущественных и жилищных прав несовершеннолетних детей при осуществлении операций с недвижимостью.</p> <p>11.4. Классификация документов, которые подтверждают право собственности на недвижимое имущество.</p> <p>11.5. Правовые основы нотариата в Украине, задачи нотариата. Удостоверение договоров, платная и безоплатная формы договоров отчуждения недвижимого имущества; договор о предоставлении услуг, договор поручения, предварительный договор.</p> <p>11.6. Регистрация и экспертиза права собственности на недвижимое имущество.</p> <p>11.7. Реформы законодательства в сфере недвижимости.</p>	<p>Маслак Наталья Владимировна Частный нотариус Кандидат юридических наук, преподаватель Национального юридического университета им. Я.Мудрого</p>	<p>23.11.2017</p>	<p>14.50-16.40 2 часа</p>
---	--	-------------------	-------------------------------

<p>Модуль 12. Нарушения при осуществлении операций с недвижимостью, возможные пути их предотвращения.</p> <p>12.1. Распространенные нарушения при проведении операций с объектами недвижимости.</p> <p>12.2. Нарушения при операциях с земельными участками.</p> <p>12.3. Общие способы предотвращения рисков и нарушений.</p>	<p>Наумец Н.А. Генеральный директор, юристконсульт корпоративного объединения риэлторских фирм ООО "Консультационный центр недвижимости, оценки и права" (г. Киев). Директор и основатель агентства недвижимости ООО «Мой город» (г.Киев).</p>	<p>22.11.2017</p>	<p>12.00-13.50 2 часа</p>
<p>Модуль 13. Земля – как коммерческий объект. Структура и сегментация коммерческой недвижимости, классификация объектов.</p> <p>13.1. Земля - как коммерческий объект.</p> <p>13.2. Общие параметры земельных участков.</p> <p>13.3. Сегментация рынка жилой недвижимости.</p> <p>13.4. Система объектов коммерческой недвижимости.</p>	<p>Балака Игорь Николаевич Генеральный директор АН «Крона» Вице-президент АСНУ</p>	<p>21.11.2017</p>	<p>12.00-13.50 2 час</p>
<p>Модуль 14. Недвижимость как объект налогообложения.</p> <p>14.1. Особенности приобретения недвижимости физическими и юридическими лицами.</p> <p>14.2. Операции с основными средствами и их налогообложение.</p> <p>13.3. Налогообложение операций с недвижимостью.</p> <p>14.4. Налогообложение недвижимости.</p>			

<p>Модуль 15. Основы психологии. Психологические аспекты операций с недвижимостью.</p> <p>15.1. «Современный риэлтор. Каким он должен быть?»</p> <p>15.2. Характеристика профессии риэлтора.</p> <p>15.3. Составные части знаний профессии «Риэлтор»</p> <p>15.4. Психологические особенности работы на рынке коммерческой недвижимости.</p> <p>15.5. Профессиональный имидж и бренд Вашей личности.</p> <p>15.6. Общение как инструмент профессиональной деятельности риэлтора.</p> <p>15.7. Полезные правила общения по телефону.</p> <p>15.8. Консультирование клиентов по вопросам недвижимости (рекомендации).</p> <p>15.9. Типичные ошибки в работе с клиентом.</p>	<p>Правдин Андрей Геннадьевич Директор АН«Валион» Председатель комитета по обучению ХРО АСНУ</p>	<p>21.11.2017</p>	<p>14.50- 16.40 2 часа</p>
<p>Модуль 16. Ипотека</p> <p>1.1. Основы ипотеки</p> <p>2.1. Особенности обращения взыскания на предмет ипотеки</p> <p>3.1. Ипотека в Украине: развитие и перспективы</p> <p>4.1. Особенности ипотеки</p>	<p>Самостоятельно</p>		
<p>Модуль 17. Зарубежная недвижимость</p> <p>1.1. Цели преследуемые жителями Украины при покупке недвижимости за рубежом, или почему в кризис украинцы раскупают зарубежную недвижимость.</p>	<p>Балака Игорь Николаевич Генеральный директор АН «Крона» Вице-президент АСНУ</p>	<p>22.11.16.</p>	<p>10.00- 11.50 2 часа</p>

<p>2.1. Специфика работы риэлторов с зарубежной недвижимостью в условиях нынешнего рынка.</p> <p>3.1. Особенности Законодательства Украины, которые необходимо знать при покупке недвижимости за рубежом.</p> <p>4.1. Что необходимо знать о налогообложении, покупая недвижимость за рубежом.</p> <p>5.1. Неотъемлемая часть современного риэлтора - это знания в области продаж зарубежной недвижимости!</p>			
<p>Модуль 18. Кодекс риэлтора</p> <p>1.1. Предпосылки создания и внедрения Кодекса риэлтора.</p> <p>2.1. Основные разделы Кодекса риэлтора: Кодекс этики и Стандарты практики.</p> <p>3.1. Зачем исполнять Кодекс риэлтора. Особенности выборов и работы Комитета по этике.</p> <p>4.1. Договор с клиентами: эксклюзивный договор с продавцом и договор с покупателем</p>	<p>Каган Борис Ефимович Директор АН «Мэтр» Член совета ХРО АСНУ Глава комитета по законодательству и юридическим стандартам</p>	<p>21.11.2017</p>	<p>10.00-11.50 2 часа</p>
<p>Модуль 19. МЛС</p> <p>1.1. Предпосылки создания и внедрения МЛС. Что на практике даёт риэлтору участие в МЛС</p> <p>2.1. Правила МЛС, основные разделы и особенности. Связь Правил МЛС с Кодексом риэлтора</p> <p>3.1. Как с помощью МЛС конкурировать с порталами и сделать риэлторскую услугу востребованной. Логика движения денег в МЛС.</p>			

<p>Модуль 20. Роль электронных торгов в поиске клиентов</p>	<p>Ярина Сергей Александрович Заместитель Генерального Директора торговой биржи «Универсальная товарно-сырьевая биржа»</p>	<p>22.11.2017</p>	<p>14.50-16.40 2 часа</p>
<p>Модуль 21. Реконструкция, перепланировка - правовые различия и пути действия. Законодательные изменения. Как устранять препятствия в проведении сделки при наличии «самоволки».</p> <p>1.1.Получение права собственности.</p> <p>1.2.Реконструкция и перепланировка.</p> <p>1.3.Новое строительство или реконструкция.</p> <p>1.4.Новое строительство или реконструкция коттеджа.</p> <p>1.5.Техническое заключение.</p> <p>1.6. Долевое участие в развитии инфраструктуры населенного пункта.</p>	<p>Богдан Светлана Валентиновна Директор «Спецстройпроект - 1».</p>	<p>23.11.17.</p>	<p>11.00-12.50 2 часа</p>
<p>Модуль 22. Правила проведения финансового мониторинга</p>	<p>Андрейченко Жанна Олеговна Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление финансовыми услугами» ХНЭУ им. С.Кузнеця</p>	<p>23.11.16.</p>	<p>13.00-13.50 1 час</p>

<p>Модуль 23. Продвижение в соц. сетях</p>			
<p>23.1. Фишки Facebook 2017 года: как применить их в своем бизнесе</p> <p>23.2. Цели и методы продвижения в Facebook</p> <p>23.3. Возможности Facebook для B2B и B2C бизнеса</p> <p>23.4. Оптимизация бизнес-страницы: эффективные инструменты</p> <p>23.5. Ингредиенты успешной контент стратегии</p> <p>23.6. Создание плана продвижения в Facebook (органическое продвижение и реклама)</p>	<p>Котляр Алена Управляющий партнёр консалтинговой компании FSS, специалист в систематизации бизнеса, специалист по системному продвижению бизнеса в Facebook (сертификация крупнейшей Академии онлайн образования Нетология, сертификация Blueprint).</p>	<p>20.11.2017</p>	<p>15.50-17.40 2 часа</p>

Дополнительную информацию Вы можете получить по телефону (067) 571-38-61, 099-018-93-84