

Программа повышения квалификации
«Агент по операциям с недвижимостью»

ПРОЕКТНАЯ РАБОТА
на тему:
«Успешный агент по недвижимости»

Выполнил:

_____ (ФИО)

Цель работы – изучить специфику работы агента по операциям с недвижимостью

Задачи:

- получить представление о ролях и функциях агента во взаимодействии с разными участниками рынка недвижимости,
- требованиях и стандартах работы агента
- анализе и оценке объектов недвижимости
- принципах осуществления эффективной коммуникации с клиентами
- научиться формировать портрет целевой аудитории
- работать с законодательной базой и документами
- подобрать интересные агентства для дальнейшего устройства на работу

Профессиональный портрет агента по операциям с недвижимостью

Требования к личности агента:

Честность
Тайм менеджмент
Стрессоустойчивость
Коммуникативность

Профессиональные качества агента:

Наличие знаний в сфере психологии
Способность к аналитической работе
Наличие знаний в сфере жилищного, гражданского, земельного и
налогового права РФ

Функции и задачи агента:

Подбор жилых объектов и потенциальных клиентов
Знать рынок недвижимости
Демонстрация (показ) жилья, оказание
консультационных услуг

Характеристика рынка недвижимости

Основные сегменты рынка недвижимости:

Жилая недвижимость (первичная, вторичная, загородная)

Коммерческая (торговая, офисная, свободного назначения)

Земельный участки

г. Москва

Апартаменты нежилые с юридической точки зрения помещения, которые реализуются гражданам и юридическим лицам для фактического использования в жилых целях.

Спрос на это вид недвижимости ежегодно растет .

Основные преимущества: цена, локация

Основные недостатки: регистрация, налогообложение, имущественные вычеты, инфраструктура

Правовые основы и юридическая экспертиза документов на недвижимость

Правоустанавливающие документы –

это **документы**, на основании которых возникло право собственности на **объект недвижимости**:

- ✓ **Договор купли продажи**
- ✓ **Свидетельство о наследстве**
- ✓ **Договор долевого участия**
- ✓ **Договор мены**

Регистрация документов - это запись учетных данных о документе по установленной форме, фиксирующая факт его создания, отправления или получения путем указания на нем даты и регистрационного Индекса с последующей записью в регистрационных формах необходимых сведений о документе.

Осуществляется на основании заявлений и представления документов установленных 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»

Юридические инструменты в работе агента:

- базы данных Росреестра
- открытые базы данных судебных приставов
- базы данных судов различной юрисдикции
- сайты застройщиков, регуляторов

Оценка и продажа недвижимости

Инструменты для поиска, оценки и аналитики, продвижения недвижимости:

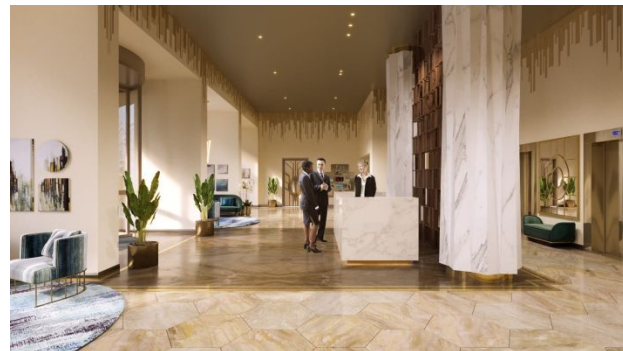
- сайты классифайды
- CRM системы
- социальные сети

Чек-лист по подготовке объекта недвижимости к продаже

- Хоум-стейджинг
- Профессиональная фотосъемка
- План маркетинга

Пример объявления

продажа апартаментов г. Москва



Готовый арендный бизнес! Отличное инвестиционное предложение! Доходность до 75000 в месяц!

Квартира с ЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ ПОД КЛЮЧ цвета CLASSIC LIGHT в башне в стиле ар-деко. В санузле установлена ВАННАЯ.

Вид на центр города. Шаговая доступность до Кремля, Тверской улицы и трех станций метро 1 собственник, без обременения, возможна ипотека Уступка по ДДУ Сдача через полгода, во II-ом квартале 2022 года.

Динамичный ход строительства: Возведен 31 из 36 этажей; параллельно проходит отделка нижних этажей. Можно подключить к системе умный дом. Рядом ходит бесплатный автобус до ТЦ Авиапарк. Заказ пропусков для гостей и оплата коммунальных услуг через приложение. Есть возможность временной регистрации для посещения школ и больниц. Нет платежей за капитальный ремонт дома

Работа с продавцом и покупателем

3 ключевых вопросов продавцу

- Звонок по объявлению , удобно говорить (далее нужно представиться)
- Уточнить о продаже объекта (Скажите, пожалуйста, вы продаете.)
- Уточняющие ключевые моменты, но при этом располагающие
- Когда можно посмотреть

3 ключевых вопросов потенциальному покупателю

- Цель покупки (себе, родственникам , инвестиции)
- Местонахождение клиента (местный или приезжий)
- Осведомленность клиента (что и с кем смотрел)
- Ключевые критерии (район, определенный жилой комплекс, количество спален)



Как я представляю себя в
профессии