

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ЛАПИНГРУПП»

УТВЕРЖДЕНО:
Генеральный директор
ООО «ЛАПИНГРУПП»

_____ /Сакаев А.А.

Приказ №1 от 23.09.2024г.

**Программа дополнительного профессионального образования
(повышения квалификации)
«Инвестиции в недвижимость».**

г. Тюмень
2024г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика программы.....	3
1.2. Цель и задачи реализации программы.....	4
2. Требования к поступающему на обучение.....	5
3. Планируемые результаты обучения.....	5
4. Содержание программы.....	7
4.1. Учебный план.....	7
4.2. Календарный учебный график.....	8
4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).....	9
5. Материально-техническое оснащение.....	15
6. Кадровое обеспечение программы.....	15
7. Список используемой литературы.....	15
8. Формы промежуточной и итоговой аттестации.....	16
9. Оценочные средства.....	17

1. Общая характеристика программы

Программа дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) «Инвестиции в недвижимость» разработана на основании:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановления Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Постановления Правительства РФ от 11.10.2023 г. № 1678 «Об утверждении порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- Приказа Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2019 г. № 611н Профстандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью».

Актуальность программы обусловлена тем, что она направлена на повышение профессиональной компетентности и грамотности специалистов по работе с недвижимостью в вопросах инвестирования в объекты недвижимости.

В процессе прохождения программы слушатели получают практический опыт инвестирования в недвижимость. Программа позволит слушателям получить представление о функциях специалиста при совершении сделок с недвижимостью с привлечением инвестиций, анализе и оценке объектов недвижимости, принципах осуществления эффективной коммуникации с клиентами. В программе также предусмотрены самостоятельная работа по

исследованию рынка, объектов недвижимости, оттачиванию навыков коммуникации в ходе сделок.

Программа формирует социально значимые умения и навыки, оказывает обучающее, развивающее воздействие.

Формы обучения и сроки освоения дополнительной профессиональной программы

Общая трудоемкость: 105 часов (продолжительность 1-го академического часа – 45 минут).

Срок обучения: 6 недель.

Форма обучения: заочная, с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Итоговая аттестация осуществляется в форме тестирования.

Документ об образовании

Учащийся получает удостоверение о повышении квалификации.

1.2. Цель и задачи реализации программы

Цель: совершенствование теоретических знаний, умений и профессиональных компетенций специалиста по операциям с недвижимостью при реализации операций на рынке недвижимости с привлечением инвестиций, удовлетворение образовательных потребностей и интересов обучающихся в области инвестирования в недвижимость и деятельности специалиста по недвижимости.

Задачи: систематизация и углубление профессиональных знаний, обеспечивающих совершенствование профессиональных компетенций в соответствии с требованиями Приказа Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.09.2019 г. № 611н Профстандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью».

Совершенствуемые профессиональные компетенции

Освоение дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Специалист по операциям с недвижимостью» направлено на совершенствование профессиональных компетенций (в соответствии с Профстандартом):

- А / 01.5 Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, в том числе на строящиеся (за исключением услуг найма жилого помещения)

- В / 01.5 Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости жилого назначения, в том числе на строящиеся, и (или) земельные участки, отнесенные к жилым территориальным зонам

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

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

- С / 01.6 Организация услуги по реализации вещных прав и прав требования на недвижимость и контроль деятельности работников в агентстве недвижимости или в структурном подразделении.

2. Требования к поступающему на обучение

Среднее профессиональное или высшее образование либо получающие среднее профессиональное или высшее образование, без требования к стажу работы.

3. Планируемые результаты обучения

Слушатель в результате освоения программы должен обладать следующими знаниями, умениями и профессиональными компетенциями, а именно:

Знать:

- о состоянии и преимуществах рынка недвижимости и профессиональной деятельности специалиста по недвижимости
- методику проведения интервью с клиентом;
- источники финансирования инвест-объектов;
- инвест-стратегии и особенности их реализации;
- юридическое оформление сделок с недвижимостью.

Уметь:

- проводить интервью с клиентом, выявлять потребности;
- проводить поиск и оценку рисков инвест-объектов;
- проводить расчет доходности инвест-объекта;
- определять источники финансирования;
- проводить презентацию инвест-объекта;
- пользоваться информационно-коммуникационными технологиями, средствами связи и сервисами для работы инвест-брокера;

Владеть:

- навыками проведения интервью;
- навыками поиска и оценки рисков инвест-объекта;
- навыками подготовки и презентации инвестиционного решения.

4. Содержание программы

4.1. Учебный план

№ п/п	Наименование учебных модулей	Всего часов	Теоретическая часть	СРС	Форма контроля
1	Поиск инвесторов	8,5	5,5	3	задание
2	Продажи через интервью	21,5	11,5	10	задание
3	Подбор инвест-проекта	22,5	9,5	13	задание
4	Инвест-стратегии	8	8	-	-
5	Способы финансирования и риски	21,5	12,5	9	задание
6	Выход на сделку	19	13	6	задание
	Итоговая аттестация	4			защита проекта
	ИТОГО	105			

4.2. Календарный учебный график

№ п.п.	Наименование модулей	Количество часов	Период обучения
1	Поиск инвесторов	8,5	1-ая неделя
2	Продажи через интервью	21,5	2-ая неделя
3	Подбор инвест-проекта	22,5	3-ая неделя
4	Инвест-стратегии	8	4-ая неделя
5	Способы финансирования и риски	21,5	5-ая неделя
6	Выход на сделку	19	6-ая неделя
	Итоговая аттестация	4	6-ая неделя

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей)

Модуль 1. Поиск инвесторов

Урок 1. Воронка продаж брокера по инвестициям в недвижимость

- для чего нужна воронка продаж
- этапы воронки продаж инвест-брокера
- что позволяет увеличить эффективность воронки и повысить конверсию из лидов в сделки

Урок 2. Пошаговый план внедрения интервью

- почему интервью - ключевой этап воронки продаж инвест-брокера
- что может потребоваться для проведения интервью
- как донести ценность интервью для инвестора
- что включает в себя интервью инвест-брокера
- пошаговый план внедрения интервью

Урок 3. Правила проведения интервью

- важные правила проведения интервью
- вопросы и скрипты для проведения интервью
- 8 способов поиска инвесторов на интервью

Урок 4. Юридические аспекты: как законно оформить свои услуги и платить налоги

- что лучше открыть агенту по недвижимости
- кому и как нужно регистрироваться в Росфинмониторинг
- как брокеру перечислять деньги партнеру

Модуль 2 Продажи через интервью

Урок 1. Как инвест-брокеру увеличить доход

- формула дохода
- как увеличить количество сделок
- квалификация и классификация инвесторов
- когда и зачем нанимать ассистента

Урок 2. Партнерские сделки

- понятие партнерских сделок и их преимущества
- регламент проведения партнерских сделок
- как делится комиссия между партнерами
- шаблоны договоров для инвест-брокера

Урок 3. Как создать продающий оффер

- оффер и его задача
- формула составления оффера
- технология построения оффера
- примеры удачных офферов
- ошибки при создании оффера

Урок 4. Философия продаж

- типы мышления
- с чего начать, чтобы перейти на другой тип мышления

Урок 5. Как нанять ассистента и делегировать рутинные задачи

- для чего нужен ассистент
- что делегировать
- как нанять ассистента

Урок 6. Как проводить сделки, чтобы поднять конверсию

- пошаговый план как поднять конверсию
- правила проведения сделок

Модуль 3 Подбор инвест-объекта

Урок 1. Где искать привлекательные инвест-объекты

- ошибки, которые вы можете допустить в работе с инвест-объектами и как их избежать
- где искать привлекательные инвест-объекты
- как выбрать инвест-объект и упаковать его в инвест-решение
- работа с девелоперами своего города и РФ
- недооцененные объекты вторичного рынка

Урок 2. Как выбрать инвест-объект и упаковать его в инвест-решение

- как понять, что объект инвестиционно привлекателен
- что такое доходность и как ее рассчитать
- как и для чего рассчитывать ликвидность
- упаковка инвест-решения

Урок 3. Как рассчитывать доходность и ликвидность объектов (работа в калькуляторах)

- калькулятор доходности
- калькулятор ликвидности

Модуль 4 Инвест-стратегии

Урок 1. Покупка коммерческого помещения для дальнейшей сдачи в аренду

- преимущества и риски стратегии
- как минимизировать риски
- какие объекты подходят и не подходят для этой стратегии
- где искать объекты

Урок 2. Как купить земельный участок и перепродать дороже

- преимущества и риски стратегии
- как минимизировать риски
- какие объекты подходят и не подходят для этой стратегии
- как оценивать участок и понять, что он подходит

Урок 3. Покупка машиноместа на этапе строительства для дальнейшей перепродажи

- стратегия
- как выбрать объект
- где и как искать парковочное место
- когда продавать

Покупка недвижимости на торгах для дальнейшей реализации

- что можно купить на торгах
- на что обратить внимание

- этапы сделки

Урок 4. Покупка большого дома для деления на студии и дальнейшей продажи

- пять шагов для реализации инвест-стратегии
- риски и как их минимизировать

Покупка 2-х студий в г. Москва, без собственных вложений для дальнейшей сдачи в аренду

- пять шагов для реализации инвест-стратегии
- риски и как их минимизировать

Урок 5. Флиппинг квартиры

- пять шагов для реализации инвест-стратегии
- преимущества стратегии
- риски и как их минимизировать

Модуль 5 Способы финансирования и риски

Урок 1. Риски инвестирования в недвижимость

- Анализ рисков в инвест-недвижимости
- Технология оценки рисков Due Diligence

Урок 2. Способы финансирования

- Девять способов финансирования для покупки инвестиционной недвижимости

Урок 3. Проверка новостроек при работе с застройщиком

- зачем проверять застройщика
- какие документы застройщика проверить

Урок 4. Проверка объекта и собственника вторичной недвижимости

- почему важно проверять объект и собственника
- пошаговый алгоритм проверки вторичной недвижимости
- риски при покупке вторичной недвижимости

Урок 5. Проверка рисков по земельным участкам

- какие существуют риски и как их избежать

Урок 6. Как использовать ипотеку и льготные программы, как способы финансирования

- федеральные льготные программы
- условия, какие объекты можно приобрести

Урок 7. Покупка недвижимости в рассрочку

- преимущества покупки недвижимости в рассрочку
- виды рассрочки и особенности

Урок 8. Как использовать лизинг, как способ финансирования

- что такое лизинг недвижимости
- преимущества лизинга недвижимости
- какая недвижимость подходит для цели лизинга
- пример сделки, сравнение в цифрах

Урок 9. Как использовать соинвестирование с партнерами, как способ финансирования

- что такое соинвестирование
- варианты соинвестирования
- условия входа в соинвестирование
- преимущества и риски соинвестирования

Модуль 6 Выход на сделку

Урок 1. Продажи инвест-брокера

- технология «Следующего шага»
- работа с возражениями
- формула успешных продаж инвест-брокера

Урок 2. Как вывести клиента на сделку

- шаги для проведения инвестора от интервью к сделке
- сопровождающий пакет услуг и договор с предоплатой для закрытия клиента на сделку

Урок 3. Как сопровождать клиентов после сделки и захода в объект

- как на начальном этапе внедрить услугу консультирования

- как сопровождать клиента после сделки
- заключительный этап сопровождения

Урок 4. Технология продаж

- шкала эмоциональных тонов
- как выявить боль клиента и боль болей
- модели продаж

Урок 5. Как разработать договор на свои услуги

- что такое сделка с юридической точки зрения и из каких действий она состоит
- на что обратить внимание при составлении договора
- из каких пунктов состоит договор и как его улучшить

Урок 6. Как закрывать клиента на последующую продажу и проводить с ним повторные сделки

- что дают повторные сделки
- шаги к повторным сделкам
- условия для повторных сделок

Урок 7. Как рассчитывать прогнозируемую стоимость объектов

- почему важно правильно сделать прогноз прироста цены инвест объекта
- технология прогнозирования
- факторы определяющие величину прироста цены

5. Материально-техническое оснащение

Требования к материально-техническим условиям со стороны обучающегося:

Рекомендуемая конфигурация компьютера:

Разрешение экрана 1280x1024;

Pentium 4 или более новый процессор с поддержкой SSE2;

215 Мб оперативной памяти

200 Мб свободного дискового пространства

Современный веб-браузер актуальной версии (Firefox 22, Google Chrome 27, Opera 15, Safari 5, Internet Explorer 8 или более новый).

Материально-техническое оснащение со стороны преподавателя:

Ноутбук Mac Air -1 шт. (встроенные динамики, микрофон, камера);

Роутер Mikrotik hAP ac2 – 1 шт.

6. Кадровое обеспечение программы

Реализация программы повышения квалификации обеспечивается педагогическими работниками, требование к квалификации которых регулируется законодательством Российской Федерации в сфере образования и труда.

7. Список используемой литературы

1. Алексеев В. А. Право недвижимости Российской Федерации. Понятие и виды недвижимых вещей: практическое пособие / В. А. Алексеев. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 411 с.
2. Корнеева И. Л. Жилищное право Российской Федерации: учебник и практикум для вузов / И. Л. Корнеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 450 с.
3. Николукин, С. В. Жилищное право: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / С. В. Николукин. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 291 с. — (Бакалавр и специалист).

Интернет- ресурсы

Электронная библиотека

<https://www.elibrary.ru>

8. Формы промежуточной и итоговой аттестации

Формой промежуточной аттестации по дисциплинам программы является выполнение заданий разного характера.

Итоговая аттестация проводится в форме защиты проекта. Результатом успешной защиты проекта является оценка «зачет». В случае непрохождения защиты, ученику предоставляется возможность попробовать еще раз. Для проведения защиты ученики подключаются к программе Яндекс. Телемост.

Характеристика ответа	Оценка
Задание выполнено, теоретическое содержание курса освоено, необходимые практические навыки работы в рамках учебных занятий сформированы, предусмотренные программой методы и техники использованы.	Зачет
Задание выполнено частично, теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы в рамках учебных занятий не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения не применены, либо применены неверно	Незачет

9. Оценочные средства

Модуль 1, урок 3.

Выписать 100 потенциальных инвесторов из ближнего круга.

Модуль 2, урок 1.

1. Назначить интервью инвесторам из списка «100 потенциальных клиентов» (минимум 5 назначенных интервью);
2. Провести самостоятельные интервью с инвестором;
3. Выписать все свои задачи и выделить те, которые можно делегировать ассистенту;
4. Провести собеседования по найму ассистента (минимум — 3, максимум — 10);
5. Нанять ассистента.

Урок 3.

Написать свой продающий оффер и разместить его в соцсетях.

Модуль 3, урок 1.

1. Заполнить матрицу инвест-объектов (минимум 15 объектов);
2. Назначить интервью инвесторам из списка «100 потенциальных клиентов» (минимум 10 назначенных интервью);
3. Провести самостоятельные интервью с инвестором (минимум — 6).

Урок 2.

1. Произвести расчет доходности и оценку ликвидности по найденным инвест-объектам (минимум — 5, максимум — 10);
2. Упаковать лучший инвест-объект в инвест-решение по шаблону;
3. Отправить упакованное инвест-решение тем, кому провели интервью на прошлой неделе + подтвердить назначение следующего шага.

Модуль 5, урок 1.

1. Назначить интервью инвесторам из списка «100 потенциальных клиентов» (минимум 6 назначенных интервью);
2. Провести самостоятельные интервью с инвестором (минимум — 4);

3. Отправить упакованное инвест-решение тем, кому провели интервью на прошлой неделе + подтвердить назначение следующего шага (минимум 5 клиентам);

4. Провести оценку рисков по шаблону по 1-3 объектам.

Урок 2.

Подать заявки на ипотечную программу с разными клиентами (минимум 1 – максимум 10).

Модуль 6, урок 1.

1. Назначить интервью инвесторам из списка «100 потенциальных клиентов»;

2. Провести самостоятельные интервью с инвестором (минимум — 4);

3. Назначить следующий шаг клиентам, кому провели интервью ранее + отправить инвест-решение или предложить пакет услуг с сопровождением (минимум 4 клиентам).

Задание на итоговую аттестацию

Шаблон для защиты проекта размещается на платформе в блоке - итоговая аттестация.

1. Подготовить проект презентации для защиты проекта

2. Прикрепить на платформе готовую презентацию

3. Получить подтверждение о возможности выйти на защиту проекта в даты для защиты

4. Присутствовать на онлайн-защите и успешно защитить проект.