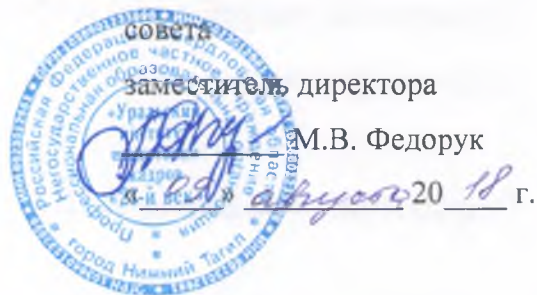




Негосударственное частное учреждение
Профессиональная образовательная организация
«Уральский институт подготовки кадров «21-й век»

УТВЕРЖДАЮ:

Председатель учебно-методического



Рабочая программа учебной дисциплины
ОП.В.15 Операции с недвижимостью

Нижний Тагил

2018 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта по
специальности среднего профессионального образования
21.02.05 Земельно-имущественные отношения

Организация-разработчик НЧУ ПОО «Уральский институт подготовки
кадров «21-й век»

Разработчик: Градецкая И.Ш.

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и
социально-экономических дисциплин

«03» август 2018 г. протокол № 1

Зав. кафедрой  Н.С. Лобарева

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12

1. ПАСПОРТ ПРИМЕРНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Операции с недвижимостью

1.1. Область применения примерной программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 21.02.05 «Земельно-имущественные отношения» и может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина входит в вариативную часть в профессиональный цикл в общепрофессиональные дисциплины.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- правильно документировать операции с недвижимостью;
- взаимодействовать с клиентами и государственными организациями при совершении сделок с недвижимостью;
- формировать пакет документов для проведения сделок с недвижимостью;
- обеспечивать регистрацию сделок с объектами недвижимости.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**

- современное законодательство;
- методические, нормативные и другие правовые документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости;
- функции органов государственного регулирования рынка недвижимости.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 138 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 20 часов; самостоятельной работы обучающегося 118 часов.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>138</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>20</i>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	<i>12</i>
контрольные работы	-
курсовой проект	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>118</i>
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	<i>118</i>
<i>Итоговая аттестация в форме экзамена</i>	

<p>покупателей, подбор вариантов продаж или сдачи внаем.</p>	<p>Получение информации о продаваемом или сдаваемом в аренду имуществе и о требованиях потенциальных покупателей или арендаторов. Изучение спроса и предложения на рынке недвижимости. Регистрация поступающих предложения по продаже или передаче в аренду объектов недвижимости. В отдельных случаях заключение эксклюзивных договоров между собственниками и агентством. Осуществление поиска потенциальных покупателей и арендаторов и установление с ними деловых контактов Организация и ознакомление покупателей или арендаторов с продаваемым или сдаваемым объектом недвижимости. Оформление заявки покупателей, подбор или предложение вариантов продаж или сдачи внаем. Согласование договорных условий, оформление операций с недвижимостью Оказание помощи клиентам в сборе необходимых документов и оформлении сделок Информирование клиентов о поступивших подходящих предложениях, консультация по вопросам, касающимся характеристики рассматриваемых объектов недвижимости и степени соответствия их определенным требованиям. Организация подписания договоров купли-продажи или передачи в аренду объектов недвижимости. Представление интересов клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующими в оформлении сделок. Составление установленной отчетности о выполненной работе.</p>		
	<p>Практические занятия: составить договор купли-продажи недвижимости</p>	4	2,3
	<p>Самостоятельная работа обучающихся: выполнение домашних заданий по разделу 3.</p>	30	
<p>Раздел 4. Согласование договорных условий при оформлении операций с недвижимостью</p>	<p>Предоставление риэлторских услуг Сведения и условия, обязательные для включения в договор об оказании риэлторских услуг Агентский договор Договор поручения Договор комиссии Дилерская деятельность риэлтора</p>	1	1

	Практические занятия: составление договора поручения	2	2,3
	Составление агентского договора		
	Самостоятельная работа обучающихся: выполнение домашних заданий по разделу 4.	36	
Максимальной учебной нагрузки		138	
Всего обязательной учебной нагрузки		20	
Всего самостоятельной работы		118	
ИТОГО:		138	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- доска;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

мультимедийная аппаратура :

- ноутбук - Lenovo 580,
- вебкамера Logitech веб тв
- проектор – HITACHI CPX5
- экран переносной

3.2. Учебно-дидактические средства преподавателя:

Конспект теоретических занятий по изучаемым темам, методические рекомендации по выполнению практических и контрольных работ, карточки-задания, презентации, контрольные вопросы для подготовки к аттестации.

3.3 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 52 (1 ч.). – Ст. 5496.
6. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
7. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 г. № 95-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3012.

8. Кодекс Российской Федерации Об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.

11. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. – 1996. – № 9. – С. 9.

Основная:

1. Учебник риэлтора. В 2-х частях
Шабалин В.Г., Хромов А.А., Манченко К.И.
М.: Омега-Л, Филинь, 2014. - 688 с.

Дополнительная:

1. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. [Текст]: Учебник, / И.Т. Балабанов М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Гонгало Б.М., Сделки с недвижимостью. [Текст]: учебное пособие / Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинников М.: 2014.
3. Гранова И.В. Оценка недвижимости. [Текст]: учебное пособие / И.В. Гранова СПб.: Питер, 2006.
4. Гришаев С.П. Все о недвижимости (регистрация прав, купля-продажа, мена, дарение, аренда, ипотека, наследование) [Текст]: учебно-практическое пособие. / С.П. Гришаев, М., 2015.

Электронный ресурс:

- <http://www.biblioclub.ru> – электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»;

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Формы и методы контроля и оценки результатов

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных заданий, проектов, исследований.

<p align="center">Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</p>	<p align="center">Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p>
<p align="center"><i>1</i></p>	<p align="center"><i>2</i></p>
<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять работу по покупке, продаже или аренде недвижимости от имени и по поручению клиентов; 	<ul style="list-style-type: none"> - устный опрос, - тестирование - самостоятельная работа - практические занятия
<ul style="list-style-type: none"> - получать, изучать и анализировать информацию о продаваемом или сдаваемом в аренду имуществе и о требованиях потенциальных покупателей или арендаторов, осуществлять поиск потенциальных покупателей и арендаторов, устанавливать с ними деловые контакты; 	
<ul style="list-style-type: none"> - оформлять заявки покупателей, подбирать или предлагать варианты продаж или сдачи внаем, согласовывать договорные условия, оформлять операции с недвижимостью; 	
<ul style="list-style-type: none"> - организовывать подписание договоров купли-продажи или передачу в аренду объектов недвижимости, содействовать своевременному оформлению необходимых клиентам для заключения сделки документов, обеспечивает их сохранность; 	

<ul style="list-style-type: none"> - представлять интересы клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующими в оформлении сделок. 	
<p>Знания:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регулирующие операции с недвижимостью; 	
<ul style="list-style-type: none"> - организацию осуществления операций с недвижимостью; 	<ul style="list-style-type: none"> - устный опрос, - тестирование - самостоятельная работа - практические занятия
<ul style="list-style-type: none"> - правила и порядок заключения договоров и оформления необходимых документов, связанных с куплей-продажей и арендой недвижимости; 	
<ul style="list-style-type: none"> - приемы и методы делового общения, ведения переговоров; основы земельного и жилищного законодательства. 	

	Итоговая аттестация усвоенных знаний и освоенных умений- экзамен

Вопросы к зачету по дисциплине «Операции с недвижимостью»

1. Правила установления деловых контактов
2. Правила и порядок заключения договоров и оформления необходимых документов
3. Методы анализа и порядок сбора, обработки, передачи информации о рынке недвижимости
4. Конъюнктура рынка недвижимости
5. Основные требования стандартов, предъявляемых к объектам недвижимости
6. Порядок проведения осмотров и методы оценки объектов купли-продажи и аренды
7. Основы земельного и жилищного законодательства
8. Эластичность спроса и предложений на рынке товаров
9. Эластичность спроса по цене
10. Эластичность спроса по доходу
11. Перекрестная эластичность
12. Эластичность предложения
13. Закон убывающей предельной полезности
14. Эффект дохода и эффект замещения
15. Равновесие потребителя
16. Получение информации о продаваемом или сдаваемом в аренду имуществе
17. Изучение спроса и предложения на рынке недвижимости

18. Оформление заявки покупателей
19. Организация подписания договоров купли-продажи или передачи в аренду объектов недвижимости
20. Агентский договор
21. Договор поручения
22. Договор комиссии
23. Дилерская деятельность риэлтора

Темы рефератов для студентов очной формы обучения

1. Роль недвижимости в развитии предприятия.
2. Недвижимость в контексте рынков капитала.
3. Особенности недвижимости как товара.
4. Имущественные комплексы как объект купли-продажи на рынке недвижимости.
5. Рынок недвижимости, его классификация, особенности становления и развития.
6. Основные элементы рынка недвижимости и их привлекательность для отечественных предпринимателей.
7. Особенности формирования и развития рынка торговых помещений (помещений предприятий общественного питания).
8. Залог недвижимости и основные этапы оформления залога.
9. Операции с недвижимостью, находящейся в хозяйственном ведении.
10. Особенности сделок с земельными участками.

6. Основные элементы рынка недвижимости и их привлекательность для отечественных предпринимателей.
7. Особенности формирования и развития рынка торговых помещений (помещений предприятий общественного питания).
8. Залог недвижимости и основные этапы оформления залога.
9. Операции с недвижимостью, находящейся в хозяйственном ведении.
10. Особенности сделок с земельными участками.
11. Ценообразование на недвижимость и основные факторы, определяющие цену объекта недвижимости.
12. Оценка инвестиций в недвижимость.
13. Методика расчета стоимости помещений нежилого фонда при использовании их для предпринимательской деятельности.
14. Анализ емкости рынка недвижимости и основные факторы, формирующие текущие изменения емкости.
15. Использование показателей рыночной активности и недвижимость для принятия решений о сроках совершения сделок с недвижимостью.
16. Использование современных информационных технологий для изучения и прогнозирования показателей рынка недвижимости.

Разработчик:

НЧУ ПОО «УИПК
«21-й век»

преподаватель

Градецкая И.Ш.

(место работы)

(занимаемая
должность)

(инициалы, фамилия)