ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ

Государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение города Москвы

**«Колледж связи №54»**

имени П.М. Вострухина

**План – конспект открытого урока**

**ПМ.05. Организация и управление предпринимательской деятельностью в сфере земельно-имущественных отношений**

**Тема: «**Риелторская деятельность»

Специальность

21.02.05 Земельно-имущественные отношения

Преподаватель: Голубенко Н.С.

Дата 09.10.2015г.

Группа **4зио – 9с**

2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение                                                                                                3

Пояснительная записка                                                               4

Оборудование урока                                                                     6

План урока                                                                                   6

Ход урока                                                                                       7

Заключение                                                                                           9

Литература                                                                                           10

Приложение 1. Конспект занятия                                                       11

**Введение**

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.05. Организация и управление предпринимательской деятельностью в сфере земельно-имущественных отношений.

ТЕМЫ 2.5. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости.

является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 120714 Земельно-имущественные отношения (углублённая подготовка). Управление земельно-имущественным комплексом и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

Подготавливать документацию, необходимую для принятия управленческих решений по эксплуатации и развитию территорий.

Готовить предложения по определению экономической эффективности использования имеющегося недвижимого имущества.

Участвовать в проектировании и анализе социально-экономического развития территории.

Осуществлять мониторинг земель территории.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля ПМ.05.

ТЕМЫ 2.5. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля ПМ 05.

Тема 2.5.              должен:

**иметь практический опыт:**

составления документации, необходимой для принятия управленческих решений по эксплуатации и развитию территорий;

**уметь:**

осуществлять сбор информации, вводить ее в базу данных геоинформационных систем для последующего использования в профессиональной деятельности;

выявлять территориальные проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций в области земельно-имущественных отношений;

осуществлять контроль над соблюдением законодательства в области охраны земель и экологической безопасности при реализации проектов по эксплуатации и развитию территорий;

**знать:**

основы правового, экономического и административного регулирования земельно-имущественных отношений территории;

методы, приемы и порядок ведения мониторинга земель территорий;

механизм принятия решения об организации контроля использования земельных участков и другой недвижимости территории;

обеспечение охраны земли на территориях, неблагоприятных в экологическом отношении;

Методическая разработка открытого урока представляет одно из направлений освоения дидактического материала по теме 2.5. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости. Лекционный материал и презентационный показ позволяет более ясно и полно представить тематику урока и наглядно продемонстрировать материал для запоминания.

**Пояснительная записка**

Тема 2.5. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости

ПМ.05. Организация и управление предпринимательской деятельностью в сфере земельно-имущественных отношений.

МДК 05.01. Предпринимательская деятельность в сфере земельно-имущественных отношений

Тема открытого урока: «Риелторская деятельность»

группа **4зио – 9с** очной формы обучения, углубленная подготовка

специальность 120714 Земельно-имущественные отношения (углублённая подготовка)

**Содержание занятия:**

Особенности формирования рынка недвижимости в России, его направленности в сфере недвижимости и структура формирования по видам недвижимости

**Цель проведения открытого урока**

Демонстрация применения активных,  информационно-развивающих, демонстрационных методов обучения по Теме 2.5. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости

ПМ.05. Организация и управление предпринимательской деятельностью в сфере земельно-имущественных отношений.

МДК 05.01. Предпринимательская деятельность в сфере земельно-имущественных отношений

**Вид занятия – комбинированный урок**

Комбинированный урок строится на совокупности звеньев процесса обучения. Комбинированный урок позволяет придавать учебному процессу относительно законченный характер. На этом уроке сочетаются изложение нового материала и проверка усвоения знаний и умений, их закрепление и совершенствование, выработка умений и навыков, т.е. реализация взаимосвязанных дидактических целей. Логика учебного процесса диктует стабильную структуру комбинированного урока.

Методы обучения – активные, информационно-развивающие методы, с помощью которых студенты получают учебную информацию в готовом виде: в изложении преподавателя и  в сопровождение тематической презентации.  Для активизации познавательной деятельности студентов использовались традиционные методы обучения с применением таких приемов, как постановка вопроса при изложении материала, включение в него отдельных обращений к наглядным презентационным и техническим средствам обучения, побуждающие к ведению записей, созданию опорных конспектов.

В презентации четко выделены основные понятия, даны определения, каждое из сформулированных  положений разъясняется и иллюстрируется, способствующие конкретизации воспринимаемого содержания материала.

**Цели урока:**

**1.Дидактическая**

- организационная форма обучения, где сообщается новый учебный материал, а обучающийся активно его воспринимают;

- систематизация и обобщение накопленных знаний;

- формирование идейных взглядов, убеждений, мировозрения;

- развитие познавательных и профессиональных интересов;

- связь с общепрофессиональными дисциплинами.

**2.Обучающая:**

- приобретение обучающимися навыков по анализу предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;

- подготовка к самостоятельной работе по  выполнению выпускной квалификационной работы;

- приобретение навыков работы с аналитической информацией и источниками ее получения.

**3.Развивающая:**

- формирование у обучающихся аналитического мышления и теоретических знаний, необходимых для их профессиональной деятельности;

- развитие профессионального общения и культуры речи;

- приобретение навыков анализа полученных знаний;

- побуждение обучающихся к рефлексии;

- развитие глубокого понимания проблем;

- развитие познавательных способностей.

**4.Воспитательная:**

- развитие способности формирования профессиональной направленности обучающихся (Желание быть профессионалом);

- -стимулирование и формирование положительного отношения к учебному процессу по профессиональному модулю;

- развитие теоретических знаний и  способностей обучающихся;

-формирование нравственных черт характера личности: доброжелательности, душевности, терпимости, разумной требовательности;

-формирование адаптационных качеств к будущей профессиональной деятельности;

- формирование активной личности, способной самостоятельно строить и корректировать свою учебно-познавательную деятельность;

- развитие мотивации у обучающихся к будущей профессии;

- развитие активности личности в учебном процессе.

**Оборудование урока**

Аудитория, предназначенная для презентационных занятий.

Лекционный материал по теме занятия.

Компьютер.

Интерактивная система  для просмотра презентации.

Учебное пособие.

Доска и мел.

**3. План урока**

Организационный момент – активизация мыслительной и познавательной деятельности обучающихся.

Проверка наличия обучающихся по списочному составу.

Объявление темы занятия.

Объявление содержания занятия.

Объявление целей занятия.

**Время 3 мин.**

Постановка задачи, которую необходимо выполнить в процессе занятия - усвоение нового материала по теме занятия:  «Риелторская деятельность»

Объявление цели – создать психологический настрой, подчеркнуть теоретическую и практическую значимость занятия.

Повторение пройденного материала и проверка знаний студентов.

Анализ и оценка  результатов опроса студентов.

Фиксирование результатов подготовки студентов к опросу в классном журнале или табеле преподавателя.

**Время 15 мин.**

Изложение нового материала

Инструктаж по правилам  поведения на занятии при сопровождении лекционного материала презентацией.

Лекция визуализация с элементами беседы.

Презентация по представленной теме занятия.

Заполнение студентами опорных конспектов.

Подведение итогов изученного материала - преподаватель выделяет опорные сведения темы занятия.

**Время 55 мин.**

Закрепление нового материала

Беседа по вопросам.

Дискуссия на примерах жизненного опыта обучающихся.

**Время 15 мин.**

Задание на дом

5.1.Проработка конспекта по теме  «Риелторская деятельность» по учебной литературе:

- Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебное пособие. 2014

- Хан О.К., Иванов В.В. Управление недвижимостью: уч.пос./М. «Инфра-М»

- Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России: Учебник, / И.Т. Балабанов М.: Финансы и статистика, 2013.

**Время 2 мин.**

**4. Ход урока**

Приветствуются обучающихся. Докладывает о наличии обучающихся на занятии.

Сообщается тема занятий.

Объявляется содержание занятия.

Объявляется цель занятия.

Ставятся конкретные задачи, которые  необходимо решить на занятии.

Решается поставленная задача.

Формулируется поставленная задача:  Изучение особенности формирования рынка недвижимости в России, его направленности в сфере недвижимости и структура формирования по видам недвижимости

**Ставится цель:** Выделяется значимость изучения данной темы как профессиональных навыком будущей профессии.

Проводится фронтальный и индивидуальный опрос студентов по пройденному материалу Темы 2.5.

Вопросы:

Рынок недвижимости: сущность, объекты и субъекты рынка.

Законодательная и нормативная база развития отечественного рынка недвижимости.

3. Рынок недвижимости как интегрированная категория и его организационно-экономическое содержание.

4.  Особенности и закономерности рынка недвижимости.

5.  Организационно-экономическое содержание рынка недвижимости.

6. Рынок недвижимости как интегрированная категория, обладающая основными характеристиками, присущими рынку инвестиций, товаров и услуг.

7. Инфраструктура и механизм функционирования рынка недвижимости.

8 . Спрос и предложение: механизм регулирования.   
  9. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости.

10. Характер влияния на рынок недвижимости общеэкономических показателей развития экономики страны.

11. Особенности рынка недвижимости в системе рынков.

12. Спрос и предложение на рынке недвижимости.

13. Инфляционные процессы и капитальные вложения в недвижимость.

Анализируются ответы студентов и оцениваются, по пятибалльной шкале, с выставлением оценок в классный журнал.

Проходит изложение нового материала с элементами беседы и дискуссии.

Представляется презентация лекционного материала, где еще раз  рассмотрены основные элементы теоретического материала.

В процессе показа презентации теоретического материала, студенты заполняют опорные конспекты и выделяют основные вопросы для самоконтроля по представленному занятию.

Закрепление нового материала

Преподаватель озвучивает заключение по представленному материалу, где выделяет опорные сведения темы занятия.

Закрепление нового материала проводится по разработанным студентами конспектам, перекрестным опросом, где одни задают вопрос, а другие отвечают. Приводятся примеры из практического навыка студента.

Выдается задание на дом

Проработка конспекта по предложенной литературе.

Отработка вопросов для самоконтроля изученного материала.

Вопросы:

Рынок недвижимости в рыночной экономике.

Связь рынка недвижимости с финансовым рынком и реальной экономикой.

Национальные особенности рынков недвижимости.

Региональная экономика и рынок недвижимости.

Физические и юридические особенности недвижимости и их влияние на функционирование рынка недвижимости.

Трансакционные издержки и проблема ликвидности на рынке недвижимости.

Локальность рынка недвижимости.

Цикличность рынка недвижимости и связь с цикличностью развития реальной экономики и финансового рынка.

Рынок недвижимости как несовершенный рынок.

Следствия несовершенства рынка недвижимости.

Основные принципы сегментации рынка недвижимости.

Первичный и вторичный рынки недвижимости и их взаимодействие.

Рынки капиталов и товаров на рынке недвижимости жилой и коммерческой недвижимости.

Рынок продаж и рынок аренды.

Особенности с отдельными видами недвижимости.

**Заключение**

Представленная форма проведения учебно-познавательного занятия позволяет активизировать студентов для изучения поставленной задачи, оценить уровень усвоения материала. Очевидна значимость полученных знаний по другим профессиональным модулям, специальным и общеобразовательным дисциплинам для последующего их применения в профессиональной деятельности.

После проведения комплексного занятия итогом обучения студентов является:

**Обучающийся должен знать:**

специфику  формирования рынка недвижимости в России, его направленности в сфере недвижимости и структура формирования по видам недвижимости

**Обучающийся должен уметь:**

пользоваться основными информационными источниками и анализировать их для формирования суждений об объекте недвижимости.

**Литература:**

**Основные источники:**

Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие, 2012.

Хан О.К., Иванов В.В. Управление недвижимостью: учебное пособие/М., «Инфра-М», 2012

Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России: Учебник, / И.Т. Балабанов М.: Финансы и статистика, 2012.

Гражданский кодекс РФ: Ч. 1, 2. М..

Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними» от 21.07.97 № 122-ФЗ.

Комментарии к ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними». М.

Закон Р.Ф. «Об административной ответственности предприятий, учреждений, организаций и объединений за правонарушения в области строительства. М.

Кожухар В.М. Введение в специальность. Экспертиза и управление недвижимостью: учебное пособие/М., Дашков и К, 2011

Смирнов В.В., Аренда недвижимости (зданий, сооружений, нежилых помещений): учебное пособие / В.В. Смирнов, З.П. Лукина, М.: «Ось-89»

Гришаев С.П. Все о недвижимости (регистрация прав, купля-продажа, мена, дарение, аренда, ипотека, наследование): учебно-практическое пособие. / С.П. Гришаев, М., 2012.

**Дополнительные источники:**

Калачева С.А. Сделки с недвижимостью: учебное пособие / С.А. Калачева, М.: Приор, 2012.

Гонгало Б.М., Сделки с недвижимостью: учебное пособие / Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинников М.: 2012

Сивкова Л.А. Недвижимость: маркетинг, оценка: учебное пособие / Л.А.Сивкова, М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2012.

**Приложение 1**

**Конспект урока «Риелторская деятельность»**

Риелторская деятельность – деятельность юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская, деятельность в качестве поверенного и дилера, посредническая и торговая. Новыми для российских условий являются девелоперская и редевелоперская деятельность, управление недвижимостью, информационные технологии, юридическое сопровождение объектов недвижимости. Основным из перечисленных видов считают брокерскую деятельность, осуществляемую за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости, подлежащие регистрации в соответствии с законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Брокеры выполняют следующие основные услуги:

-         консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости;

-         подбор и организацию показов объектов недвижимости;

-         сбор и подготовку документов, необходимых для осуществления сделки;

-         оценку планируемой сделки на предмет вероятности ее оспоримости;

-         содействие в организации взаиморасчетов между сторонами сделки;

-         документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Для сделок, подлежащих государственной регистрации, в состав брокерских услуг входит регистрация сделки перехода прав на объект недвижимости.

Соглашение о поиске квартиры, как правило, заключается на срок от месяца до полугода. За это время агентство обязуется предоставить покупателю определенное число вариантов для просмотра, обычно 4…8 (как правило, этого достаточно, чтобы определиться с выбором). Покупатель вносит в компанию от 200 до 1 тыс. дол. (если цена квартиры высока, то и больше). После завершения сделки аванс вычитается из комиссионных. Подбор и организация показов объектов недвижимости осуществляются в соответствии с письменной заявкой заинтересованного лица – правоприобретателя. Количество подбираемых вариантов и порядок их показов определяются в договоре. Все предлагаемые объекты недвижимости должны иметь описание, дающее наиболее полное представления о них. При этом риелторская организация письменно информирует заинтересованных лиц об известных недостатках объектов недвижимости. Некоторые компании заключают поисковый договор (300 дол.), когда подбирается подходящий вариант, с клиентом заключают еще один договор (уже как с покупателем), в котором в том числе оговариваются комиссионные (4…5 % от стоимости жилья).

В России агентства недвижимости строят свою работу «под продавца», хотя во всем мире уже давно ориентируются в первую очередь на покупателя. Поэтому операторы рынка уверены, что поисковые договоры должны широко внедряться в практику работы с клиентами.

Перечень документов, необходимых для осуществления сделки, и порядок их получения утверждает риелторская организация. Документы может готовить риелторская организация на основании доверенности, выданной заинтересованным лицом.

При оценке планируемой сделки на предмет ее оспоримости риелторская организация определяет круг лиц, обладающих правами на объект недвижимости (сособственники, залогодержатели и др.), а также круг лиц, возникновение прав которых на объект имеет вероятностный характер.

В последнее время риелторские организации все чаще пытаются расширить деятельность за счет управления недвижимостью. Однако, чтобы выйти на очень консервативный рынок управления, необходимы солидные рекомендации, которые можно получить, например, через сотрудничество со специализированными компаниями, работающими в этой сфере. На первых порах риелторы выполняют чисто агентские функции (сдача помещения в аренду) и, только накопив достаточный опыт, переходят к выполнению управленческих функций.

Выступая в качестве специалиста по информационным технологиям, риелторская организация предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки, консультационные, услуги по оформлению документов, а также по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам. В настоящее время данная функция риелторских организаций проявляется при создании в регионах России механизмов обмена информацией между фирмами, так называемых мультилистинговых систем. Главная ее идея состоит в следующем: фирмы, представляющие интересы продавца, помещают в единую базу данных все предлагаемые к продаже или сдающиеся в аренду объекты недвижимости. Если предложением заинтересовался клиент другой компании, риелторы должны поделить комиссионные. При этом сокращается размер премиальных, но возрастает скорость реализации объекта.

Риелторская деятельность чаще всего проявляется при операциях с жилыми и коммерческими объектами недвижимости, земельными участками, а также связанных с инвестиционной деятельностью.

В последнее время возрастает интерес к операциям в арендном секторе. Обычно фирмы, занимающиеся арендой жилья, не являются управляющими жилой недвижимостью, а лишь сводят арендатора и арендодателя. В этом случае стоимость услуг риелторской организации составляет обычно одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту.

Подавляющее большинство риелторских операций с жильем – это разнообразные варианты обмена, на языке профессиональных участников рынка, – альтернативы. Обмен проводится через куплю-продажу объектов недвижимости. Это связано с тем, что возможность подобрать необходимые объекты среди выставленных на продажу значительно выше вероятности совпадения требований сторон при простом натуральном обмене.

Расселение коммунальных квартир является наиболее значимым в социальном плане, наиболее доходным и наиболее сложным направлением риелторской деятельности. Обычно стоимость услуг фирмы по расселению квартиры составляет 6…12 % от рыночной цены объекта.

В связи с приближающимся окончанием бесплатной приватизации возобновились услуги риелторских фирм по приватизации жилья.

Напомним, что широко распространенные услуги по оценке недвижимости, согласно нормативным документам, риелторской деятельностью не являются.

Основные этапы технологии оказания риелторских услуг (рис. 6.2) отражают типичную схему отношений между риелторской организацией и заинтересованным лицом.

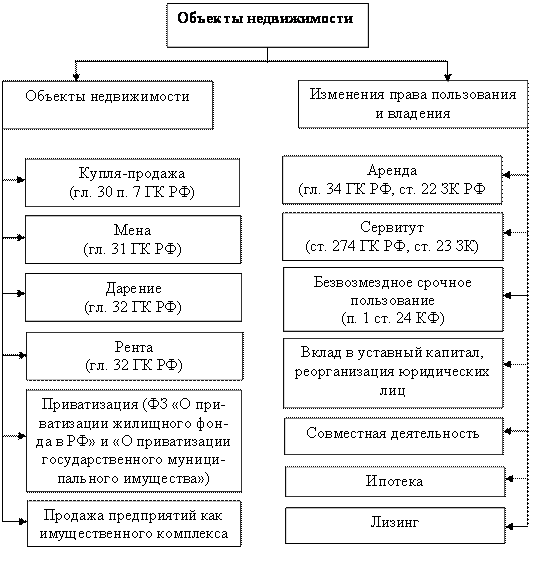


Рис. 6.2. Технология оказания риелторских услуг

Таким образом, содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых фирмой услуг. Заказчик должен четко определить содержание и результат предоставляемой услуги. Недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риелторской услуги может привести к потере потребителей.

В соответствии с концепцией развития риелторских организаций часть из них открывают филиалы не только в пределах одного города или региона, но и в других регионах, другая часть считает целесообразным развитие новых направлений деятельности.

Сторонники создания фирменных сетей исходят из того, что клиенту должно быть удобно добираться до офиса: не ехать через весь город, а получить услуги (или хотя бы их часть) поблизости.

Противники этого подхода, которых немало, уверены, что невозможно обеспечить одинаковое качество услуг в центральном офисе, где сосредоточены все сопровождающие службы (диспетчерская, юридическая, нотариат) и на удаленных точках.

Вместе с тем в деятельности риелторских организаций четко прослеживается тенденция выделения отдельных направлений деятельности: ипотека, ВИП-клиент, консультирование и пр. Риелторская услуга становится все более сложной, возникает необходимость разделить общий поток граждан. К примеру, особого подхода требуют покупатели и арендаторы дорогого жилья. Для них риелторские организации выделяют отдельных сотрудников, оборудование и офисы.

Все реже встречаются универсальные специалисты, которые занимаются и городскими квартирами, и загородными домами, и подбором жилья в аренду.

В последнее время агентства недвижимости переходят на принципиально новую схему работы со своими агентами: риелторы станут заключать с фирмой договор как предприниматель без образования юридического лица. Агентство недвижимости будет предоставлять клиентскую базу и размещать рекламу. Эти структурные изменения способствуют цивилизации рынка.

6.4. Регулирование риелторской деятельности

Риелторская деятельность регулируется актами Правительства РФ, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РФ. Наряду с государственным имеет место и общественное регулирование. Оно возникает, когда представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения (СПОО) с достаточно жесткими правилами. Члены СПОО обязаны применять стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении. В России существуют различные объединения риелторов: гильдии, ассоциации, союзы, палаты.

Для уяснения сущности СПОО рассмотрим структуру регулирования профессиональных взаимодействий на примере Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга, объединившей 54 фирмы, работающие на рынке недвижимости (рис. 6.3). Это риелторские и девелоперские фирмы, страховые и юридические компании, средства массовой информации, образовательные учреждения, информационные системы и др. –все, кто являются профессионалами и разделяют цели и задачи объединения. В деятельности Ассоциации можно выделить регулирование профессиональных взаимоотношений на рынке недвижимости и защиту прав потребителей.

Регулирование профессиональных взаимоотношений включает сотрудничество с государственными учреждениями, механизмы разрешения споров между фирмами, установление стандартов работы между фирмами и агентами, организацию профессионального общения и обмена опытом.

Развитию цивилизованного рынка в равной степени способствуют как совершенствование законодательной базы, так и формирование практики взаимодействия профессиональных участников рынка недвижимости. Поэтому Ассоциация риелторов создает условия для эффективного диалога между властью и бизнесом, а также для общения и быстрого разрешения конфликтов и разногласий внутри профессионального сообщества.

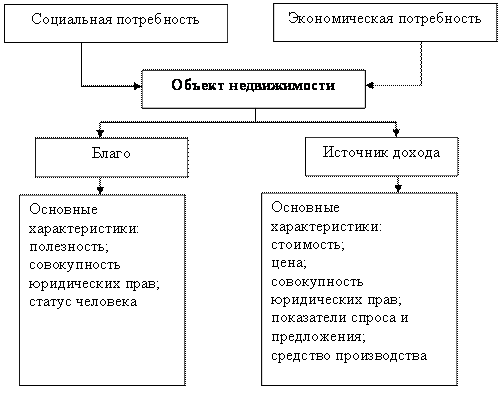


Рис. 6.3. Структура Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга

Защите прав потребителей способствуют просветительская и консультационная деятельность, а конфликты между фирмами и их клиентами успешно разрешаются в комиссии по правам потребителей и профессиональной этике.

Все документы Ассоциации можно разделить на две группы: связанные со стандартами работы фирм на рынке недвижимости и регулирующие деятельность Ассоциации. Документы готовятся различными органами Ассоциации, но вступают в силу только после их принятия общим собранием. Наиболее важные из них относятся к сфере профессиональных взаимоотношений. Так, соблюдение кодекса этики и профессиональных стандартов обязательно для всех членов Ассоциации, за нарушение норм, содержащихся в этих документах, фирма может быть исключена из объединения.

Положения, регулирующие деятельность Ассоциации, определяют порядок формирования и работы различных органов, а также сферу их компетенции.

Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга разработала типовой договор на продажу объекта недвижимости. Он называется генеральным риелторским договором и рекомендуется для использования всеми членами Ассоциации риелторов. В основу договора положен принцип сбалансированности ответственности сторон.

Основным документом, регулирующим взаимоотношения риелторов, являются стандарты, разработанные и принятые во всех объединениях риелторов. Рассмотрим основные из них.

Цивилизованный рынок характеризуется наличием единой риелторской сети, члены которой придерживаются кодекса этики. От поведения на рынке членов этой организации зависит ее репутация. Для разрешения споров, разногласий, противоречий, конфликтов создаются постоянно действующие органы и комитеты (комиссии по профессиональной этике). В сферу их деятельности, как правило, входят обобщение риелторской практики, выработка и внесение предложений по принятию профессиональных стандартов, защита прав потребителей.

Чтобы предотвратить «черное» маклерство на рынке недвижимости и повысить ответственность риелторов, создана общественная система сертификации. Основным документом добровольной сертификации риелторской деятельности является национальный стандарт «Риелторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости»

В субъектах Федерации создаются управляющие советы по сертификации, главными задачами которых являются определение регламента и порядка прохождения сертификации; а также контроль реализации ее проведения. В состав советов входят представители органов государственного управления и саморегулируемых профессиональных общественных объединений.

Как физическому лицу (индивидуальному предпринимателю), так и риелтору в рамках юридического лица необходимо проходить аттестацию на осуществление риелторской деятельности. К аттестации допускаются лица, прошедшие обучение по утвержденной программе в объеме не менее 90 ч. Аттестационная программа включает правовые основы деятельности на рынке недвижимости, основные положения законодательства о приватизации, налогообложении операций с объектами недвижимости, основы теории менеджмента и маркетинга. По результатам аттестации путем тестовых испытаний принимается решение о профессиональной подготовленности лица для осуществления риелторской деятельности и выдаче ему соответствующего свидетельства. Копия решения выдается в день сдачи экзамена, а сам аттестат – в месячный срок со дня принятия решения о его выдаче.

Процедура сертификации является добровольной, однако наличие сертификата повышает конкурентоспособность риелторской организации на рынке недвижимости, является показателем ее надежности и позволяет отличить добросовестную организацию от недобросовестной. Для получения сертификата организация должна соответствовать Единому национальному стандарту, устанавливающему требования к качеству услуг, а также застраховать профессиональную ответственность. В случае нарушения прав и нанесения материального ущерба потребителю гарантирована выдача компенсации.

Сертификацией услуг риелторских компаний в нашей стране занимается Российская гильдия риелторов (РГР) через региональные ассоциации риелторов.