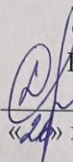


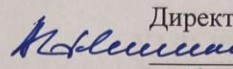
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Комарова Светлана Юриевна
Должность: Проректор по образовательной деятельности
Дата подписания: 16.07.2024 09:15:11
Уникальный программный ключ:
43ba42f5deae4116bbfcb9ac98e39108031227014d1207bac4149f7098d7a

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Омский государственный аграрный университет
имени П.А. Столыпина»

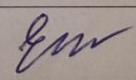
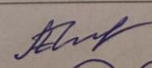
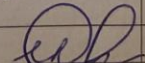
Университетский колледж агробизнеса

ООП по специальности 40.02.04 Юриспруденция


СОГЛАСОВАНО
Руководитель ООП
О.В. Булавко
«16» июня 2024 г.


УТВЕРЖДАЮ
Директор
А.П. Шевченко
«16» июня 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля
ПМ.04 Выполнение работ по одной и нескольким профессиям, должностям
служащих

Выпускающее отделение	Отделение биотехнологий и права	
Разработчики РПУД:		Е.М. Капранова
Внутренние эксперты:		
Заведующая методическим отделом УМУ		Г.А. Горелкина
Директор НСХБ		И.М. Демчукова

Омск 2024

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «**Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих**» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих
ПК 1.2.	Применять нормы права для решения задач в профессиональной деятельности
ПК 1.3.	Владеть навыками подготовки юридических документов, в том числе с использованием информационных технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	Код	Описание
Уметь	Н 1.2.01	обработки первичных данных по объектам недвижимого имущества для реализации всех прав на него
	У 1.2.01	работать с электронными базами данных
	У 1.2.02	идентифицировать объекты недвижимости различных видов
	У 1.3.01	устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
	У 1.3.02	определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании
	Уо 03.07	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности

	Уо 05.01	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
	Уо 09.01	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
Знать	З 1.2.01	требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество
	З 1.3.01	рынки недвижимого имущества, их классификацию, структуру, особенности рынков земли
	Зо 03.01	содержание актуальной нормативно-правовой документации
	Зо 05.02	правила оформления документов и построения устных сообщений
	Зо 09.01	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 294

Из них на освоение МДК 04.01 144 часа

практика_производственная 144 часа

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Объем профессионального модуля, ак. час.								
		Всего	Консультации (очн./очно-заочн/заочн)	Обучение по МДК				Практики		
				Всего Ауд. (очн./очно-заочн/заочн)	В том числе			Учебная	Производственная	
					Лаборат. и практ. занятий (очн./очно-заочн/заочн)	Курсовых работ (проектов)	Самостоятельная работа (очн./очно-заочн/заочн)			Промежут. аттест.
1	2	3	4	5	7		6	9	10	
ПК 1.2., ПК 1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости	294	20/0/0	124/60/34	62/30/18	-	0/84/110	6/6/0	-	144
	Всего:	294						-	-	144

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ) очная форма

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости		124/62	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
Тема 1. Понятие риэлтерской деятельности, характеристика рынка недвижимости в РФ.	Содержание:	10/10		
	1. Введение Цели и задачи дисциплины.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	2. Правовые основы риэлтерской деятельности.	2		
	3. Жилищное право. Гражданское право.	2		
	4. Риэлтерская фирма как хозяйствующий субъект.	2		
	5. Функции риэлтерской фирмы	2		
	6. Практическое занятие 1: Недвижимое имущество, как объект гражданских правоотношений.	2		
	7. Практическое занятие 2: Субъекты гражданских правоотношений.	2		
	8. Практическое занятие 3: Характеристика рынка недвижимости в РФ.	2		
	9. Практическое занятие 4: Основы законодательства Российской Федерации, регулирующего рынок недвижимого имущества.	2		
10. Практическое занятие 5: Объекты гражданских	2			

	правоотношений.			
Тема 2. Основная схема работы с клиентами и хозяевами объектов недвижимости.	Содержание:		10/10	
	11. Формирование клиентской базы.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	12. Договорные и законные основания возникновения доверительного управления недвижимостью.	2		
	13. Понятие и общая характеристика договора.	2		
	14. Форма договора и его существенные условия.	2		
	15. Первичные переговоры с клиентом.	2		
	16. Практическое занятие 6: Показ-просмотр объекта недвижимости.			
	17. Практическое занятие 7: Определение цены и порядка выплаты.	2		
	18. Практическое занятие 8: Продажа недвижимости с рассрочкой платежа, в кредит (ипотека).	2		
	19. Практическое занятие 9: Особенности купли-продажи земельных участков.	2		
20. Практическое занятие 10: Работа с застройщиками.	2			
Тема 3. Мошенничество в сфере недвижимости.	Содержание:		10/10	
	21. Существующие схемы мошенничества с недвижимостью.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	22. Продажа квартиры по поддельным документам.	2		
	23. Многократная продажа одного объекта недвижимости.	2		
	24. Продажа квартиры после смерти владельца.	2		
	25. Мошенничество с материнским капиталом.			
	26. Практическое занятие 11: Мошенничество при покупке квартиры в ипотеку.	2		
	27. Практическое занятие 12: Мошенничество с долями квартир.	2		
28. Практическое занятие 13: «Черный риэлтор»	2			

	29. Практическое занятие 14: Продавец не выписывается из проданной квартиры.	2		
	30. Практическое занятие 15: Правовые последствия признания лица безвестно отсутствующим, объявления умершим.	2		
Тема 4. Регистрация прав на недвижимое имущество	Содержание:		10/10	
	31. Понятие государственной регистрации недвижимости.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	32. Особенности государственной регистрации недвижимости.	2		
	33. Принципы государственной регистрации прав на недвижимость.	2		
	34. Цели и задачи регистрации недвижимости.	2		
	35. Какие права и сделки подлежат государственной регистрации.			
	36. Практическое занятие 16: Регистрация прав на недвижимость.	2		
	37. Практическое занятие 17: Необходимые документы для регистрации прав на недвижимость.	2		
	38. Практическое занятие 18: Результаты процедуры регистрации прав на недвижимость.	2		
	39. Практическое занятие 19: Судебно-арбитражная практика в сфере жилой недвижимости.	2		
40. Практическое занятие 20: Судебно-арбитражная практика в сфере жилой недвижимости.	2			
Тема 5. Особенности ведения переговоров с потенциальными клиентами, этика делового общения.	Содержание:		10/10	
	41. Понятие клиентоориентированности.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	42. Организация самостоятельной работы агента: принципы, ежедневник, управление временем.	2		
	43. Искусство презентации себя, агентства и услуги.	2		
	44. Типология клиентов, как инструмент налаживания взаимодействия.	2		
	45. Определение потребностей клиента.	2		

	46. Практическое занятие 21: Начало работы с клиентом: установление контакта, переквалификация клиента, разведка потребностей и назначение встречи.	2		
	47. Практическое занятие 22: Заключение эксклюзивного договора.	2		
	48. Практическое занятие 23: Приемы стимулирования клиента заключить договорные отношения с агентством, аргументация комиссионных.	2		
	49. Практическое занятие 24: Работа с возражениями, правила убеждающего поведения.	2		
	50. Практическое занятие 25: Правила завершения сделки.	2		
Тема 6. Правила рекламирования объектов недвижимости.	Содержание:		12/12	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01
	51. Реклама риэлтерских услуг: примеры, тексты, фото.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07
	52. Реклама риэлтерских услуг через контекстную рекламу.	2		Уо 09.01, З 1.1.01
	53. Реклама услуг риэлтора посредством E-mail рассылки.	2		З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01,
	54. SMS-рассылка.	2		Зо 05.02, Зо 09.01
	55. Отзывы клиентов.	2		
	56. Статьи с экспертным мнением.	2		
	57. Практическое занятие 26: Подготовка своей рекламной продукции (буклеты, визитки, флаеры)	2		
	58. Практическое занятие 27: Разработка своего рекламного сайта на бесплатном сервисе (Tilda)	2		
	59. Практическое занятие 28: Разработка своего рекламного сайта на бесплатном сервисе (Tilda)	2		
	60. Практическое занятие 29: Подготовка мини-билборда	2		
	61. Практическое занятие 30: Автоматизация продаж			
62. Практическое занятие 31: Лучшие CRM- системы для агентов по продаже недвижимости				
Консультации:		20		
Производственная практика		144		
Экзамен квалификационный		6		

2.3. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ) очно-заочная форма

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости		60/30	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
Тема 1. Понятие риэлтерской деятельности, характеристика рынка недвижимости в РФ.	Содержание:	4/6		
	1.Введение Цели и задачи дисциплины.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	2.Жилищное право. Гражданское право.	2		
	3. Практическое занятие 1: Недвижимое имущество, как объект гражданских правоотношений.	2		
	4.Практическое занятие 2: Субъекты гражданских правоотношений.	2		
5. Практическое занятие 3: Характеристика рынка недвижимости в РФ.	2			
Тема 2. Основная схема работы с клиентами и хозяевами объектов	Содержание:	6/4		
	6. Формирование клиентской базы.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01
	7. Договорные и законные основания возникновения доверительного управления недвижимостью.	2		
	8. Понятие и общая характеристика договора.	2		

недвижимости.	9. Практическое занятие 4: Показ-просмотр объекта недвижимости.	2		З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	10. Практическое занятие 5: Определение цены и порядка выплаты.	2		
Тема 3. Мошенничество в сфере недвижимости.	Содержание:	6/4		
	11. Существующие схемы мошенничества с недвижимостью.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	12. Продажа квартиры по поддельным документам.	2		
	13. Многократная продажа одного объекта недвижимости.	2		
	14. Практическое занятие 6: Мошенничество при покупке квартиры в ипотеку.	2		
	15. Практическое занятие 7: Мошенничество с долями квартир.	2		
Тема 4. Регистрация прав на недвижимое имущество	Содержание:	6/4		
	16. Понятие государственной регистрации недвижимости.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	17. Особенности государственной регистрации недвижимости.	2		
	18. Принципы государственной регистрации прав на недвижимость.	2		
	19. Практическое занятие 8: Регистрация прав на недвижимость.	2		
	20. Практическое занятие 9: Необходимые документы для регистрации прав на недвижимость.	2		
Тема 5. Особенности ведения переговоров с потенциальными клиентами, этика делового	Содержание:	6/4		
	21. Понятие клиентоориентированности.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01,
	22. Организация самостоятельной работы агента: принципы, ежедневник, управление временем.	2		
	23. Искусство презентации себя, агентства и услуги.	2		
	24. Практическое занятие 10: Начало работы с клиентом: установление контакта, переквалификация клиента, разведка	2		

общения.	потребностей и назначение встречи. 25. Практическое занятие 11: Заключение эксклюзивного договора.	2		Зо 05.02, Зо 09.01
Тема 6. Правила рекламирования объектов недвижимости.	Содержание:	2/8		У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01
	26. Реклама риэлтерских услуг: примеры, тексты, фото.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07
	27. Практическое занятие 12: Подготовка своей рекламной продукции (буклеты, визитки, флаеры)	2		Уо 09.01, З 1.1.01
	28. Практическое занятие 13: Разработка своего рекламного сайта на бесплатном сервисе (Tilda)	2		З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01,
	29. Практическое занятие 14: Разработка своего рекламного сайта на бесплатном сервисе (Tilda)	2		Зо 05.02, Зо 09.01
30. Практическое занятие 15: Автоматизация продаж	2			
<p>Примерная тематика самостоятельной работы: Стратегия нивелировки возражения клиента Технология создания эффективных переговоров: феномен формирования первого впечатления; организация рабочего пространства; позы, жесты и движения: как правильно использовать язык невербалики? «Трудные переговоры» или работа агента в ситуации конфликта: что нужно делать, когда клиент недоволен. Методы ведения презентаций Методы формирования клиентской базы. Источники привлечения клиентов. Работа по рекомендациям бывших клиентов. Рекламные технологии в помощь риэлтору. Сбор документов Документы, необходимые для государственной регистрации: их виды и общая характеристика. Требования, предъявляемые к документам. Документы, подтверждающие полномочия сторон или их представителей. Правоустанавливающие документы на недвижимое имущество. Виды и значение документов, содержащих техническое описание недвижимости. Платность проведения регистрации. Сроки регистрационных действий. Порядок исчисления сроков. Правая экспертиза поданных на регистрацию документов. Основания приостановления государственной регистрации и ее последствия. Приостановление регистрации по инициативе учреждения юстиции, правообладателя или на основании определения или решения суда. Отказ в государственной регистрации. Права заявителя на судебное обжалование приостановления регистрации или отказа в регистрации. Основания прекращения</p>		84		

государственной регистрации. Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.			
Производственная практика	144		
Экзамен квалификационный	6		

2.4. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ) заочная форма

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Код ПК, ОК	Код Н/У/З
1	2	3	4	5
МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости		34/18	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
Тема 1. Понятие риэлтерской деятельности, характеристика рынка недвижимости в РФ.	Содержание:	4/2		
	1.Введение Цели и задачи дисциплины.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	2.Жилищное право. Гражданское право.	2		
3.Практическое занятие 1: Субъекты гражданских правоотношений.	2			
Тема 2. Основная схема работы с клиентами и	Содержание:	4/4		
	4. Формирование клиентской базы.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05,	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07
5. Договорные и законные основания возникновения	2			

хозяевами объектов недвижимости.	доверительного управления недвижимостью.		ОК 09	Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	6. Практическое занятие 2: Показ-просмотр объекта недвижимости.	2		
	7. Практическое занятие 3: Определение цены и порядка выплаты.	2		
Тема 3. Мошенничество в сфере недвижимости.	Содержание:	2/4		
	8. Существующие схемы мошенничества с недвижимостью.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	9. Практическое занятие 4: Мошенничество при покупке квартиры в ипотеку.	2		
	10. Практическое занятие 5: Мошенничество с долями квартир.	2		
Тема 4. Регистрация прав на недвижимое имущество	Содержание:	2/4		
	11. Понятие государственной регистрации недвижимости.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	12. Практическое занятие 6: Регистрация прав на недвижимость.	2		
	13. Практическое занятие 7: Необходимые документы для регистрации прав на недвижимость.	2		
Тема 5. Особенности ведения переговоров с потенциальными клиентами, этика делового общения.	Содержание:	2/2		
	14. Искусство презентации себя, агентства и услуги	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01 З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
	15. Практическое занятие 8: Заключение эксклюзивного договора.	2		
Тема 6. Правила рекламирования объектов	Содержание:	2/2		У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01 У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07 Уо 09.01, З 1.1.01
	16. Реклама риэлтерских услуг: примеры, тексты, фото.	2	ПК 1.2, ПК1.3 ОК 03, ОК 05, ОК 09	
	17. Практическое занятие 9: Разработка своего рекламного	2		

недвижимости.	сайта на бесплатном сервисе (Tilda)			З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01
<p>Примерная тематика самостоятельной работы: Стратегия нивелировки возражения клиента Технология создания эффективных переговоров: феномен формирования первого впечатления; организация рабочего пространства; позы, жесты и движения: как правильно использовать язык невербалики? «Трудные переговоры» или работа агента в ситуации конфликта: что нужно делать, когда клиент недоволен.</p> <p>Методы ведения презентаций Методы формирования клиентской базы. Источники привлечения клиентов. Работа по рекомендациям бывших клиентов. Рекламные технологии в помощь риэлтору.</p> <p>Сбор документов Документы, необходимые для государственной регистрации: их виды и общая характеристика. Требования, предъявляемые к документам. Документы, подтверждающие полномочия сторон или их представителей. Правоустанавливающие документы на недвижимое имущество. Виды и значение документов, содержащих техническое описание недвижимости. Платность проведения регистрации. Сроки регистрационных действий. Порядок исчисления сроков. Правая экспертиза поданных на регистрацию документов. Основания приостановления государственной регистрации и ее последствия. Приостановление регистрации по инициативе учреждения юстиции, правообладателя или на основании определения или решения суда. Отказ в государственной регистрации. Права заявителя на судебное обжалование приостановления регистрации или отказа в регистрации. Основания прекращения государственной регистрации. Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.</p>		110		
Производственная практика		144		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет междисциплинарных курсов.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные печатные издания

Печатных изданий нет

3.2.2. Основные электронные издания

1. Акаёмова, Н. В. Особенности государственной регистрации отдельных видов недвижимого имущества и прав : учебное пособие / Н. В. Акаёмова. - Москва : РГУП, 2021. - 100 с. - ISBN 978-5-93916-872-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1869007> – Режим доступа: по подписке.

2. Тужилова-Орданская, Е. М. Недвижимость в гражданском праве России: практикум : учебное пособие / Е.М. Тужилова-Орданская, А.Т. Гаймалеева. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 58 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-112193-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2131444> – Режим доступа: по подписке.

3.2.3. Дополнительные источники

1. Бурмакина, Н. И. Формирование, учет объекта недвижимости и регистрация прав на недвижимое имущество : курс лекций / Н. И.Бурмакина. - Москва : РГУП, 2018. - 104 с. - ISBN 978-5-93916-665-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1007397> – Режим доступа: по подписке.

2. Потребительские тренды на рынке недвижимости // Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Вып. 4 (16) / Т.А. Аймалетдинов [и др.] ; Аналитический центр НАФИ. — Москва : НАФИ, 2019.— 64 с. - ISBN 2587-9073. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1031308> – Режим доступа: по подписке.

3. Подсорин, В. А. Экономика недвижимости : учебное пособие для бакалавров по направлениям «Экономика», «Менеджмент», «Торговое дело» / В. А. Подсорин, О. Г. Евдокимов. - Москва : РУТ (МИИТ), 2020. - 232 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1896151> – Режим доступа: по подписке.

4. Кадастр недвижимости. – Москва : Кадастр недвижимости, 2005. – . – Выходит 4 раза в год. – ISSN 2075-0641. – Текст : непосредственный.

5.Современные профессиональные базы данных (ИОС ОмГАУ-Moodle) do.omgau.ru

6.Электронно-библиотечная система «Znanium.com» <http://znanium.com/>

7. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» <https://e.lanbook.com/>

8. Электронно-библиотечная система «Консультант студента» <http://www.studentlibrary.ru>

9. Справочная правовая система Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>

10. Универсальная База Данных ИВИС <https://eivis.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	- Демонстрация применения актуальной нормативно-правовой документации; - Применение основ предпринимательской деятельности и основ финансовой грамотности.	– наблюдение и оценка на учебных занятиях и в процессе практик;
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	– Демонстрация грамотного изложения своих мыслей и оформления документов по профессиональной тематике на государственном языке; – Проявление толерантности в рабочем коллективе	– наблюдение и оценка на учебных занятиях и в процессе практик;
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	– Понимание общего смысла четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы – Владение приемами построения простых и сложных предложений на профессиональные темы	– наблюдение и оценка на учебных занятиях и в процессе практик; – анализ отчетной документации; – анализ портфолио достижений обучающегося;
ПК 1.2 Применять нормы права для решения задач в профессиональной деятельности	- Правильно применять нормы права для решения задач в профессиональной деятельности	Устные и письменные опросы на теоретических и практических занятиях.
ПК 1.3 Владеть навыками подготовки юридических документов, в том числе с использованием информационных технологий	-Демонстрировать навык подготовки юридических документов, в том числе с использованием информационных технологий	Тестовые опросы по завершению тем. Письменные работы по завершению разделов. Взаимный контроль при работе в парах и малыми группами. Самоконтроль при рефлексии на

		<p>теоретических занятиях.</p> <p>Самоконтроль при проверке самостоятельной работы.</p> <p>Учебное проектирование.</p> <p>Наблюдение, интерпретация результатов и экспертная оценка деятельности обучающихся на практических и теоретических занятиях.</p>
--	--	--

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Омский государственный аграрный университет
имени П.А. Столыпина»**

**Университетский колледж агробизнеса
40.02.04 Юриспруденция**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по МДК.04.01 Агент по продаже недвижимости**

Обеспечивающее преподавание дисциплины подразделение	отделение биотехнологий и права
Разработчик:	
Преподаватель	Е.М.Капранова
Омск 2024	

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	
2. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ	
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ТИПОВ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ	
4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ	
5. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ/ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ/УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Фонд оценочных средств (далее – ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости
2. ФОС включает оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.
3. ФОС позволяет оценивать знания, умения, направленные на формирование компетенций.
4. ФОС разработан на основании положений основной образовательной программы по специальности 40.02.04 Юриспруденция МДК 04.01 Агент по продаже недвижимости
5. ФОС является обязательным обособленным приложением к рабочей программе.

II. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки образовательных результатов
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	
Уо 03.07 определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	Обучающийся умеет определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
Зо 03.01 содержание актуальной нормативно-правовой документации	Обучающийся знает содержание актуальной нормативно-правовой документации
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	
Уо 05.01 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	Обучающийся умеет грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе
Зо 05.02 правила оформления документов и построения устных сообщений	Обучающийся знает правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	
Уо 09.01 понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	Обучающийся умеет понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы
Зо 09.01 правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы	Обучающийся знает правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы

ПК 1.2. Применять нормы права для решения задач в профессиональной деятельности	
У 1.2.01 работать с электронными базами данных	Обучающийся умеет работать с электронными базами данных
У 1.2.02 идентифицировать объекты недвижимости различных видов	Обучающийся умеет идентифицировать объекты недвижимости различных видов
З 1.2.01 требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество	Обучающийся знает требования законодательства Российской Федерации о государственном кадастровом учете недвижимого имущества и (или) государственной регистрации прав на недвижимое имущество
ПК 1.3. Владеть навыками подготовки юридических документов, в том числе с использованием информационных технологий	
У 1.3.01 устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Обучающийся умеет устраивать презентации и показы объектов недвижимости для целей реализации прав на них, в том числе посредством информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
У 1.3.02 определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании	Обучающийся умеет определять первичные потребности клиента при приобретении (реализации) прав на объекты недвижимости при его консультировании
З 1.3.01 рынки недвижимого имущества, их классификацию, структуру, особенности рынков земли	Обучающийся знает рынки недвижимого имущества, их классификацию, структуру, особенности рынков земли

III. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ТИПОВ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАНИЙ И УМЕНИЙ

Содержание курса	Форма контроля	Знания	Умения
Текущий контроль			
Тема 1. Понятие риэлтерской деятельности, характеристика рынка недвижимости в РФ.	Устный ответ; Выполнение тестовых заданий	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01,	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07,

		Зо 05.02, Зо 09.01	Уо 09.01
Тема 2. Основная схема работы с клиентами и хозяевами объектов недвижимости.	Устный ответ; решение практических задач	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01
Тема 3. Мошенничество в сфере недвижимости.	Контроль при работе в парах	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01
Тема 4. Регистрация прав на недвижимое имущество	Выполнение практических заданий	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01
Тема 5. Особенности ведения переговоров с потенциальными клиентами, этика делового общения.	Выполнение тестовых заданий	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01
Тема 6. Правила рекламирования объектов недвижимости	Решение практических задач	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01
Итоговый контроль			
Экзамен	Устный ответ на вопросы; решение практических задач	З 1.1.01, З 1.2.01, З 1.3.01, Зо 03.01, Зо 05.02, Зо 09.01	У 1.2.01, У 1.2.02, У 1.3.01, У 1.3.02, Уо 03.07, Уо 05.07, Уо 09.01

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ

4.1. Оценочные средства, применяемые для текущего контроля.

Примеры практических (ситуационных) задач

1. Составить проект эксклюзивного договора на продажу 3-х комнатной квартиры
2. Составить Акт приема-передачи объекта недвижимости
3. **Задача** определить наиболее эффективное использование нежилого помещения. Возможные виды использования нежилого помещения: офис, ресторан или кафе, магазин. Все варианты являются законодательно разрешенными, физически осуществимыми и финансово реализуемыми, кроме организации места общественного питания.

	Вариант использования	офис	магазин	кафе
	Площадь помещения, м ²	500		
	Рыночная ставка аренды, руб./м ² в год	14000	13500	13000
	Потери от недоиспользования, %	10	10	10
	Операционные расходы, руб./м ² в год	2500	2000	3500
	Коэффициент капитализации, %	15	15	15
	Расходы на ремонт, который необходимо провести до начала использования объекта по данному варианту, руб.	200000	0	0

4. Выявлены идентичные объекты недвижимости, которые отличаются по местоположению. Цена объекта в центре города – 147 000 руб/кв.м., цена объекта в спальном районе – 128 000 руб/кв.м., цена объекта в рядом с промышленной зоной - 115 000 руб/кв.м. Определите коэффициентные корректировки на местоположение для различных оценочных ситуаций и заполните таблицу корректировок.

Таблица корректировок на местоположение

Объект оценки	Объект-аналог		
	В центре	В спальном районе	В промзоне
В центре	0	+14,85%	+27,8%
В спальном районе	-12,9%	0	+11,3%
В промзоне	-21,77%	-10,2%	0

Примеры тестовых заданий

Тест 1

1. К элементам сравнения можно отнести:

- А 1 кв.м
- Б. 1 комнату;
- В. 1 участок земли;
- Г. право собственности на объект;

2. К единицам сравнения можно отнести:

- А Цена за 1 кв.м
- Б. Цена за 1 га;
- В. право собственности на объект;

3. В каком выражении может быть указан износ объекта недвижимости?

- А. В абсолютном выражении (в денежных единицах)
- Б. В относительных единицах (в процентах)
- В. А и Б.

4. Метод валовой ренты является методом:

- А. Доходного подхода
- Б. Сравнительного подхода
- В. Затратного подхода.

5. Ставка капитализации равна 15%, ипотечная постоянная 17%. Целесообразно ли использовать заемный капитал?

- А. Да, целесообразно
- Б. Нет, нецелесообразно

6. Действительный валовой доход от объекта недвижимости составляет 2 200 000 рублей в год, операционные расходы равны 2000 руб/ кв.м. в год, площадь здания - 300 кв.м., а ставка капитализации рассчитана на уровне 10%, то стоимость данного объекта недвижимости составляет:

- А. 16 000 000 рублей
- Б. 22 000 000 рублей
- В. 28 000 000 рублей

Тест 2

1. При оценке объекта недвижимости дата проведения оценки соответствует:

- А. Дате составления отчета об оценке;
- Б. Дате подписания договора на оценку;
- В. Календарной дате, по состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки

2. Дата проведения осмотра оцениваемого объекта недвижимости должна:

- А. быть позже даты оценки;
- Б. совпадать с датой оценки, но в особых случаях может быть позже даты оценки;
- В. быть раньше даты проведения оценки.

3. При проведении оценки объекта недвижимости проведение осмотра обязательно:

- А. В случае последующей купли-продажи объекта
- Б. В случаях проведения оценки по решению суда
- В. В исключительных случаях.
- Г. Во всех случаях

4. В состав операционных расходов входят:

- А. Расходы собственника (инвестора) оцениваемого объекта;
- Б. Расходы арендатора оцениваемого объекта;
- В. Расходы собственника (инвестора) оцениваемого объекта и расходы арендатора оцениваемого объекта.

5. Для расчета рыночной стоимости объекта недвижимости при расчете потенциального валового дохода используют:

- А. Контрактную арендную ставку по оцениваемому объекту недвижимости;
- Б. Рыночную арендную ставку
- В. А и Б.

6. Цена аналогичного объекта на рынке составляет 50 000 рублей/кв.м., его местоположение хуже, чем у оцениваемого (корр. 20%) и в отличие от оцениваемого проведен ремонт (корр. 10%). Определить стоимость оцениваемого объекта, если его площадь составляет 100 кв.м.

- А. 4 500 000 рублей
- Б. 5 000 000 рублей
- В. 5 500 000 рублей
- Г. 6 500 000 рублей

Тест 3

1. Какие потери учитываются при расчете действительного валового дохода?

- А. Потери от недозагрузки;
- Б. Потери от недосбора арендных платежей;
- В. Потери от неэффективного менеджмента;
- Г. А и Б.
- Д. А, Б и В.

2. Какой вид износа можно определить методом срока жизни:

- А. Функциональный.
- Б. Физический
- В. Внешний

3. Какой вид износа можно определить методом капитализации потерь от арендной платы:

- А. Функциональный.
- Б. Физический
- В. Внешний

4. Какой вид износа можно определить методом капитализации избыточных операционных расходов:

- А. Функциональный.
- Б. Физический
- В. Внешний

5. Ставку капитализации можно рассчитать как:

- А. Отношение чистого операционного дохода к цене продажи
- Б. Отношение потенциального валового дохода к цене продажи
- В. Отношение цены продажи к чистому операционному доходу
- Г. Отношение цены продажи к потенциальному валовому доходу

6. Чистый операционный доход от объекта недвижимости составляет 2 млн.руб. в год. Ставка капитализации для собственного капитала 20%, ипотечная постоянная 15%, доля заемных средств 50%. Определить инвестиционную стоимость оцениваемого объекта недвижимости.

- А. 10 000 000 рублей
- Б. 11 428 572 рублей
- В. 13 333 333 рублей
- Г. 20 000 000 рублей.

Тест 4

1. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости гостиницы?

- А. Доходный
- Б. Затратный
- В. Сравнительный

2. Какой подход из ниже перечисленных является основополагающим при определении стоимости объекта недвижимости, не завершеного строительством?

- А. Доходный
- Б. Затратный
- В. Сравнительный

3. Какой вид износа из перечисленных может быть устранимым?

- А. Физический износ
- Б. Функциональный износ.
- В. Внешний износ

4. Верно ли утверждение, чем выше мультипликатор валовой ренты, тем выше стоимость объекта недвижимости?

- А. Да
- Б. Нет

5. Для каких объектов недвижимости применяется метод капитализации?

- А. Для объектов социального значения

- Б. Для объектов на стадии строительства
- В. Для объектов со стабильными денежными потоками в прогнозном периоде
- Г. Для объектов с нестабильными денежными потоками в прогнозном периоде

6. Если действительный валовой доход от объекта недвижимости составляет 100 000 рублей в квартал, коэффициент потерь от недозагрузки и неуплаты арендных платежей составляет 10%, операционные расходы равны 50 000 рублей/год, а ставка капитализации рассчитана на уровне 10%, то стоимость данного объекта недвижимости составляет:

- А. 500 000 рублей
- Б. 3 100 000 рублей
- В. 3 500 000 рублей
- Г. 4 000 000 рублей

Тест 5

1. Период времени от сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию до сноса - это:

- А. Срок экономической жизни;
- Б. Срок физической жизни;
- В. Хронологический возраст;
- Г. Эффективный возраст.

2. Для каких объектов недвижимости применяется метод дисконтирования денежных потоков?

- А. Для объектов со стабильными денежными потоками в прогнозном периоде
- Б. Для объектов с нестабильными денежными потоками в прогнозном периоде
- В. А и Б

3. Лучшее и наиболее эффективное использование объекта недвижимости - это использование:

- А. Которое физически возможно
- Б. Которое юридически допустимо
- В. Которое финансово реализуемо
- Г. При котором достигается максимальная стоимость объекта оценки

4. Какие премии за риски включает ставка дисконтирования для объектов недвижимости:

- А. Премии за риск изменения политической ситуации;
- Б. Премии за риск нестабильности;
- В. Премии за риск инвестиционного менеджмента;
- Г. Премии за риск изменения рыночной конъюнктуры.
- Д. Все ответы верны.

5. Что из перечисленного является задачей оценки объекта недвижимости:

- А. Внесение в уставный капитал.
- Б. Совершение сделки купли-продажи
- В. А и Б

6. Оцениваемый объект недвижимости представлен земельным участком и отдельно стоящим зданием на нем. Полная стоимость воспроизводства здания рассчитана на уровне 10 000 000 рублей, а физический износ составляет 10%, а функциональный износ составляет 5%. Стоимость оцениваемого объекта рассчитана на уровне 10 500 000 рублей. Чему равна рыночная стоимость земельного участка?

- А. 500 000 рублей
- Б. 1 000 000 рублей
- В. 1 500 000 рублей
- Г. 2 000 000 рублей

4.2. Оценочные средства, применяемые для промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины

ВОПРОСЫ

для подготовки к итоговому контролю

1. Сущность риэлтерской деятельности.
2. Понятие риэлтора.
3. Факторы, влияющие на положение риэлтерской организации в общей системе субъектов

хозяйствования сферы услуг.

4. Обязанности риэлтора.
5. Права риэлтора.
6. Основные виды деятельности риэлтора.
7. Направления деятельности риэлтора.
8. Требования к риэлтерской организации.
9. Отношения риэлтерской организации с потребителями.
10. Требования к договору на оказание риэлтерских услуг и порядку его заключения.
11. Взаимоотношения потребителя и риэлтерской организации по модели договора комиссии и по модели договора поручения.
12. Права и обязанности потребителя риэлтерских услуг.
13. Акт выполненных работ, порядок его оформления.
14. Основные требования к переговорам.
15. Процесс переговоров.
16. Основные приемы ведения переговоров.
17. Значение показов и осмотров объекта недвижимости при обслуживании потребителей.
18. Этапы организации показов и осмотров объекта недвижимости.
19. Подготовка объекта недвижимости к осмотру покупателем.
20. Непосредственный осмотр объекта недвижимости.
21. Ошибки при организации показов и осмотров объекта недвижимости.
22. Понятие и виды недвижимого имущества.
23. Понятие и значение государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
24. Правовая основа государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
25. Принципы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
26. Условия предоставления сведений о государственной регистрации прав и об объектах недвижимого имущества
27. Органы в системе государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
28. Порядок государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
29. Приостановление, отказ, прекращение государственной регистрации.
30. Вещные права на недвижимое имущество, подлежащие государственной регистрации.
31. Содержание права хозяйственного ведения и оперативного управления

V. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

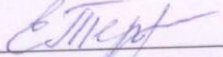
Уровень сформированности компетенций	Оценка	Критерии оценивания по видам работ	
		тестирование (процент правильных ответов)	прочие виды работ по дисциплине
Высокий	Отлично	90-100%	Обучающийся глубоко и прочно усвоил теоретический и освоил практический материал. Дает логичные и грамотные ответы. Демонстрирует знание не только основного, но и дополнительного материала, быстро ориентируется, отвечая на дополнительные вопросы. Свободно справляется с поставленными задачами, аргументировано и верно обосновывает принятые решения.
Повышенный	Хорошо	70-89%	Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его. Не допускает существенных неточностей при ответах на вопросы, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач, владеет навыками и приемами их выполнения.
Базовый	Удовлетворительно	50-69%	Обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не усвоил его детали, испытывает затруднения при решении практических задач. В ответах на поставленные вопросы допускает неточности. Дает определения понятий, искажающие их смысл. Нарушает последовательность изложения программного материала.
Не сформирована	Неудовлетворительно	0-49%	Обучающийся не знает, не выполняет или неправильно выполняет большую часть учебного материала. Допускает ошибки в формулировке определений, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Не выполняет задания.

ЛИСТ РАССМОТРЕНИЙ И ОДОБРЕНИЙ

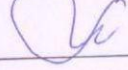
к рабочей программе профессионального модуля
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих
в составе ООП 40.02.04 Юриспруденция

1) Рассмотрена и одобрена:

а) На заседании предметной цикловой методической комиссии
протокол № 7 от 20.05.2024 г.

Председатель ПЦМК  Е.И. Терещенко

б) На заседании методического совета протокол № 5 от 23.05.2024 г.

Председатель методического совета  Иваницкая М.В.

2) Рассмотрена и одобрена внешним экспертом

а) Должность юрист ООО «ЦКАП» Лысенко Роман Артурович

ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ

к рабочей программе профессионального модуля
ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям, должностям служащих
в составе ООП 40.02.04 Юриспруденция

Ведомость изменений

Срок, с которого вводится изменение	Номер и основное содержание изменения и/или дополнения	Отметка об утверждении/ согласовании изменений	
		инициатор изменения	руководитель ООП или председатель ПЦМК/ МК