

Агентство недвижимости: практикум для риелторов и собственников

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 27.07.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Основы профессии риэлтора

Вторичная недвижимость

- Схема и особенности рынка вторичной недвижимости, профессиональные участники и их взаимодействие
- Регистрирующие органы, банки, агенты, страховые брокеры, оценочные компании, нотариусы, юристы, расчётные центры
- Определение стоимости услуг (комиссии) агента, варианты расчетов (эскроу, аккредитив, ячейка, безопасные расчёты, депозит нотариуса)
- Подготовка к сделке: юридическая проверка, техническая проверка, составление цепочки продаж, разбор скрытых рисков при покупке или продаже

Первичная недвижимость

- Схема и особенности первичного рынка, эскроу-счета, ДДУ,

специальные программы ипотеки, рассрочки от застройщиков, скрытые риски для дольщиков

- «Фишки» домов на первичном рынке, особенности приёма квартиры у застройщика, гарантийные обязательства
- Комиссионные агента — почему на первичном рынке клиент агенту не платит?
- Выстраивание взаимодействия с застройщиком и посредником (агрегатором) при работе на первичном рынке

Обзор типов домов: старый фонд, типовое советское жильё, дома 2000-х годов постройки, новостройки

Разбор существующих форм договоров на рынке недвижимости: ДКП, ПДКП, ДДУ, ДУПТ, договор с ЖСК

Всё, что нужно знать об ипотеках и спецпрограммах

- Разбор кредитного договора (ипотека) и договора рассрочки от застройщиков
- Особенности юридического статуса недвижимости при наличии/отсутствии супруга/супруги и детей, в т.ч. от прошлых браков
- Специальные программы приобретения жилья — траншевая ипотека, ипотека без ПВ — подводные камни этих схем

Тренинг по продаже риэлторской услуги — зачем клиенту агент по недвижимости?

- Поиск и привлечение клиентов — сфера влияния, ЛИДы от агентства и работа с клиентской базой
- Обзор практик лучших риэлторов СПб
- Ведение соцсетей риэлтора
- Трансформация профессии риэлтора в меняющемся мире: на что делать акцент при работе с клиентами, будущее сферы риэлторских услуг

Практикумы:

- Кейс «Определение рыночной стоимости квартиры путём сравнительного анализа»
- Кейс «Создаём чек-лист показа объекта»
- Кейс «Составляем схему проведения сделки»

День 2

Создание и развитие агентства недвижимости

Существующие модели агентств недвижимости: «классическое», «коворкинг», «комбинированное», специализирующееся на конкретном рынке, франшизы

Финансовая модель, баланс доходобразующих и обеспечивающих подразделений

Организационная структура агентства недвижимости

- Отделы продаж вторичной и загородной недвижимости, юридическая служба, отдел маркетинга, HR, отдел новостроек, отдел аренды, отдел продаж коммерческой недвижимости
- Регламенты и принципы взаимодействия отделов
- Рекламные пакеты на маркетплейсах
- Программа обучения новых и опытных агентов, система мотивации стажёров, специалистов и экспертов
- «Дно» и «потолок» % агента и показатели выхода на повышенные %.
- Отдел ипотеки — оптимальная численность, регламент работы

Взаимодействие с застройщиками — прямые договоры, или работа через агрегатора, разбор плюсов и минусов

Стратегии развития агентства: сравнительный разбор

- Ставка на агентов или на лидогенерацию
- Масштабирование или продажа франшизы
- Концентрация в большом офисе или развитие сети филиалов

Бизнес агентства как сервис для агентов, или как сервис для клиентов

- Переход в сфере услуг от продажи впечатления к продаже трансформации — что нужно учесть при обучении агентов и взаимодействии с клиентами?
- Стратегические сессии развития: как часто проводить и кого привлекать
- Как работать со «звёздами продаж», ценность агентства для агента
- Построение комьюнити как основа риэлторского бизнеса

HR в сфере недвижимости

- Кого выгоднее привлекать — опытных агентов, или обучать новичков с нуля?
- Корпоративная культура: как развивать, сохраняя рентабельность бизнеса
- Формирование команды из разных возрастных групп для привлечения разных целевых аудиторий клиентов

Налоговый учёт деятельности, повышенный НДС и внимание проверяющих органов

Выбор схемы оплаты услуги клиентом

Перспективы риэлторских компаний на 2025-2030гг.

Практикумы:

- Кейс «Построение финансовой модели агентства»
- Кейс «Расписываем бизнес-процесс»



- Кейс «Разрабатываем систему адаптации новичков»