**Вопросы к зачету по учебной дисциплине «Риэлтерская деятельность»**

1. Сущность риэлтерской деятельности.
2. Понятие риэлтера и агента по недвижимости.
3. Основные виды деятельности риэлтера.
4. Направления деятельности риэлтера.
5. Профессиональные качества риэлтера.
6. Государственное регулирование риэлтерской деятельности.
7. Регулирование риэлтерской деятельности за рубежом.
8. Регулирование риэлтерской деятельности в Республике Беларусь.
9. Порядок выдачи свидетельств об аттестации риэлтера.
10. Лицензирование деятельности по оказанию риэлтерских услуг.
11. Порядок оказания риэлтерских услуг.
12. Требования, предъявляемые к риэлтерской организации.
13. Права и обязанности риэлтерской организации и ее работников.
14. Профессиональная этика специалиста по риэлтерской деятельности.
15. Этапы проведения сделки с объектами недвижимости
16. Требования к договору на оказание риэлтерских услуг и порядку его заключения.
17. Содержание договора на оказание риэлтерских услуг.
18. Права и обязанности потребителя по договору на оказание риэлтерских услуг
19. Регистрация договоров на оказание риэлтерских услуг.
20. Перечень услуг, осуществляемых риэлтерскими организациями в Республике Беларусь.
21. Предварительный договор в риэлтерской деятельности.
22. Источники потенциальных клиентов, методы поиска и привлечения.
23. Занесение пожеланий (заявки) потребителя в базу данных объектов недвижимости.
24. Порядок формирования базы данных объектов недвижимости и представления предложений для заинтересованных субъектов.
25. Подписание договора о намерении заключения сделки (предварительного договора).
26. Органы, предоставляющие риэлтерским организациям информацию об объекте недвижимости и праве собственности на него
27. Юридическая экспертиза объекта недвижимости.
28. Организация подготовки и сбора документов, необходимых для осуществления сделки с недвижимостью
29. Законодательство Республики Беларусь о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним и сфера его применения.
30. Нотариальное удостоверение сделки купли-продажи недвижимости.
31. Профессиональное обслуживание клиентов в агентстве недвижимости.
32. Понятие переговоров и требования предъявляемые к ним.
33. Основные этапы переговоров.
34. Основные приемы ведения переговоров.
35. Спектр информации, необходимый и достаточный, для принятия решения в рамках риэлтерской деятельности.
36. Базы данных агентства недвижимости.
37. Особенности рекламы на рынке недвижимости.
38. Использование брендинга и нейминга жилых комплексов и отдельных домов, зонтичных брендов, реклама в соцсетях.

Утверждены на заседании кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости, протокол № 7 от 9 февраля 2023 г.