



# ПОНЯТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА

При толковании приведенных определений во внимание принимается буквальное значение содержащихся в них слов и выражений. Расширительное толкование не допускается.

Определения приведённых терминов, отличающиеся от определений аналогичных терминов в иных документах, подлежат применению только в Профессиональных стандартах «Агент по недвижимости» и «Брокер по недвижимости».

## **1. Профессиональный стандарт:**

- характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности (ст. 195.1 ТК РФ).

- нормативный документ, определяющий требования к содержанию и условиям труда, квалификации работников по различным квалификационным уровням.

**2. Квалификация работника** - уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника (ст. 195.1. ТК РФ).

**3. Трудовая функция** – совокупность взаимосвязанных трудовых действий, направленных на решение одной или нескольких задач в процессе труда, предполагает наличие у работника необходимых компетенций для выполнения трудовых действий и завершается определенным результатом.

**4. Трудовое действие** - самостоятельный элемент трудовой функции, имеющий свой законченный результат, который необходим для того, чтобы был достигнут общий результат трудовой функции.

**5. Умение** – интеллектуальная задача, решаемая исполнителем для определения оптимального способа реализации трудового действия.

**6. Знание** – совокупность сведений в определенной области, способствующая пониманию поставленной задачи и определению способов её решения в процессе выполнения трудового действия.

**7. Рынок недвижимости** – совокупность экономико-правовых отношений, складывающихся на конкурентной основе между производителями и потребителями товаров и услуг в процессе совершения регулярных операций с объектами недвижимости и правами на них, в результате которых возникают, переходят, ограничиваются или прекращаются имущественные права.

**8. Первичный рынок недвижимости** - совокупность экономико-правовых отношений, складывающихся при совершении сделок с объектами долевого строительства, в т.ч. паевого участия, в строящихся объектах недвижимости.

**9. Вторичный рынок недвижимости** - совокупность экономико-правовых отношений, складывающихся при совершении сделок с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты, как правило, длительное время эксплуатируются на рынке недвижимости.

**10. Объект недвижимости** (недвижимое имущество, недвижимость) - земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество (ст.130 ГК РФ).

**11. Объект долевого строительства** - жилое или нежилое помещение в строящемся (создаваемом) объекте недвижимости, подлежащее передаче лицам - участникам долевого строительства, пайщикам, инвесторам, и строящееся (создаваемое) также с привлечением средств указанных лиц.

**12. Строящийся объект недвижимости** – объект капитального строительства, не введенный в эксплуатацию и строящийся (создаваемый) на земельном участке, предоставленном в установленном порядке, разрешенное использование которого допускает строительство на нем данного объекта, и на основании полученного в случае необходимости разрешения на строительство.

**13. Клиенты** – физические и/или юридические лица, заключившие с агентством договор на оказание услуг (выполнение работ), связанных с объектом недвижимости или правами на него (возникновение, переход, ограничение или прекращение прав).

**14. Контрагенты** – физические и/или юридические лица и их представители, участвующие в сделках и взаимодействующие между собой в процессе совершения сделок с объектами недвижимости и/или правами на них. К ним не относятся партнеры смежных сфер деятельности и институциональные участники рынка.

**15. Партнеры смежных сфер экономической деятельности** - организации, с которыми агентство устанавливает сотрудничество для оказания ими клиенту агентства услуг (реализации товаров), необходимых для совершения сделки с объектом недвижимости или правами на него. К таким организациям относятся застройщики, кредитные учреждения, страховщики и оценщики и др.

**16. Институциональные участники рынка недвижимости** – организации, за которыми государство закрепляет особый статус и наделяет правами устанавливать и контролировать правила и нормы регулирования рынка недвижимости, участвовать в формировании объектов недвижимости, оформлении и регистрации прав на них и контролировать совершение сделок с ними. К таким организациям относятся Росреестр, Многофункциональные центры, нотариат, кадастровые инженеры, в т.ч. органы технической инвентаризации, федеральные, региональные и муниципальные органы власти и управления, Росфинмониторинг, и др.

**17. База клиентов** (клиентская база) – свод данных о клиентах, с которыми агентство имеет заключённый или исполненный договор на оказание услуг, и о потенциальных клиентах агентства, включающий в себя персональные данные клиентов и сведения об их потребностях.

**18. База объектов** – свод данных об объектах недвижимости клиентов агентства, включающий характеристики индивидуально-определённой вещи (кадастровая и прочая техническая информация), сведения о собственниках, правах и обременениях на объект, материалы фото- и видеофиксации.

**19. Актуализация информации** – действия направленные на проверку достоверности информации и приведение ее в соответствие с текущей ситуацией: добавление новых данных, замена и/или удаление устаревших (утративших ценность).

**20. Заявка клиента** – выявленная и документально оформленная потребность клиента в совершении сделки с объектом недвижимости или правами на него с учетом возможности её исполнения.

**21. Первичный осмотр объекта** – организованный агентом по заявке клиента осмотр объекта недвижимости, его фотографирование и проведение опроса правообладателей объекта для сбора визуальной и устной информации об объекте недвижимости, зарегистрированных правах и обременениях на него.

**22. Показ объекта** – способ предоставления документальной, визуальной и устной информации об объекте недвижимости с целью реализации объекта и/или прав на него.

**23. Осмотр объекта** – способ получения документальной, визуальной и устной информации об объекте недвижимости с целью приобретения объекта и/или прав на него.

**24. Техническая готовность объекта к сделке** – состояние объекта, характеризующееся соответствием данных всей технической документации, необходимой для совершения и/или регистрации сделки с объектом недвижимости и/или правами на него и не требующее внесения изменений в техническую документацию.

*Примечание. Имеется ввиду отсутствие перепланировки, а при ее наличии - согласование. При юридической возможности совершения сделки с несогласованной перепланировкой, в некоторых случаях (ипотека) такой объект будет «технически не готов к сделке». Кроме того, к технической готовности, можно отнести идентичность технической информации на объект, содержащейся в кадастровой палате и документах, находящихся у собственника или выданных бюро технической инвентаризации.*

**25. Продвижение объекта/услуг** – комплекс запланированных действий (рекламных мероприятий) агента/агентства, направленных на эффективную реализацию объекта недвижимости (прав на него) и/или услуг агентства.

**26. Экспозиция объекта** – представление объекта (размещение информации об объекте/правах) в СМИ и других специализированных источниках с целью эффективной реализации объекта и/или прав на него. Ключевым параметром экспозиции является её срок – период времени, начиная с даты размещения информации об объекте, до даты её удаления.

**27. Участники договорного процесса** – стороны договора, их представители и иные лица, заинтересованные в заключении договора (совершении сделки) на определенных условиях.

**28. Оформление документов (договоров)** – процесс создания и сохранения документа установленной или необходимой формы с внесением в него полной и достоверной информации.

*Примечание. Процедура оформления документа может включать в себя несколько этапов: подготовка проекта – создание или заполнение бланка, определение информации для внесения в документ, соблюдение процедур его формирования и/или утверждения (согласование содержания и формы), а также подписание сформированного и согласованного документа правомочными лицами.*

**29. Пакет документов для сделки** – комплект документов, необходимый и достаточный для осуществления сделок с объектами недвижимости и/или правами на них и оформленный в соответствии с требованиями законодательства.

**30. Заключение договора** – процесс, завершающийся моментом, с которого договор, подписанный в соответствии с установленными процедурами, становится обязательным для его сторон (считается заключённым).

**31. Сделка** – действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст.153 ГК РФ).

**32. Совершение сделки** – часть сделки, включающая оформление договора в отношении объекта недвижимости и прав на него, передачу пакета документов для сделки в орган государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

**33. Завершение сделки** – заключительная часть сделки, включающая передачу объекта недвижимости сторонами сделки, получение документов, подтверждающих государственную регистрацию прав на объект недвижимости, завершение расчетов по сделке, снятие обременений и прочие постпродажные действия сторон (освобождение объекта, снятие с регистрационного учета бывшего собственника объекта и членов его семьи и т.п.), необходимые для завершения совершенной сделки.

**34. Документы, фиксирующие исполнение договорных обязательств** – документы, предусмотренные договором и/или внутренними регламентами агентства, подтверждающие исполнение сторонами договора принятых на себя обязательств (акты, уведомления, платежные документы и т.п.).

**35. Инструменты рынка недвижимости** – финансовые, страховые и иные средства, предлагаемые на рынке недвижимости партнерами смежных сфер экономической деятельности, а также государственные, муниципальные и прочие программы финансовой поддержки покупателей, обеспечивающие совершение сделок с объектами недвижимости и/или правами на них.

**36. Ипотека (залог недвижимого имущества)** – способ обеспечения исполнения обязательства, в силу которого кредитор (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (предмета залога) преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (залогодателя).

**37. Кредитные (заемные) средства** – денежные средства, получаемые на возмездной основе от кредитных учреждений (организаций), потребительских кооперативов и иных юридических лиц, используемые для расчетов при совершении сделок с объектами недвижимости и/или правами на них.

**38. Программы финансовой поддержки покупателей недвижимости** – государственные и муниципальные субсидии/кредиты/займы, стимулирующие приобретение объектов недвижимости и прав на них, а также целевые корпоративные и прочие программы, использующие внебюджетные средства.

*Примечание. К примеру, «материнский капитал», накопительная ипотечная система (НИС) военнослужащих и т.п.*