Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Васильева Н.В.

_____

26.06.2023г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.26. Маркетинг недвижимости

Направление подготовки: 21.03.02 Землеустройство и кадастры
Направленность (профиль): Управление и экспертиза недвижимости
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	3	4
Семестр	32	42
Лекции (час)	36	16
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	72	128
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	32	42

Иркутск 2023

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 21.03.02 Землеустройство и кадастры.

Автор Л.И. Троицкая

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики строительства и управления недвижимостью

Заведующий кафедрой С.А. Астафьев

Дата актуализации рабочей программы: 28.06.2024
Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2025

1. Цели изучения дисциплины

Выявление теоретических основ для изучения среды рынка недвижимости, его структуры, особенностей поведения участников сделок с недвижимостью и проектирования комплекса маркетинга, направленного на активизацию инвестиционной деятельности участников рынка недвижимости относительно наиболее эффективного использования земельных участков и территорий.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-1	Способен решать задачи профессиональной деятельности применяя методы моделирования, математического анализа, естественнонаучные и общеинженерные знания

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-1 Способен решать задачи профессиональной деятельности применяя методы моделирования, математического анализа, естественнонаучные и общеинженерные знания	З. Уметь адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям У. Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин Н. Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Обязательная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Иностранный язык", "Информационные технологии", "Физическая культура и спорт", "Философия", "Безопасность жизнедеятельности"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Организация подрядных торгов"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед.,144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)

Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	36	16
Практические (сем, лаб.) занятия	36	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	72	128
Всего часов	144	144

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Рынок недвижимости как особый	42	2	0	20		
2	Особенности поведения участников рынка недвижимости	42	3	0	21		Особенности поведения участников рынка недвижимости Рынок недвижимости, как объект маркетинговых исследований
3	Рынок недвижимости как объект маркетинговых исследований	42	3	0	22		
4	Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи	42	3	0	22		Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи
5	Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости. Моделирование поведения активных участников	42	3	0	22		Выбор наиболее типичных концептуальных решений загородной жилой недвижимости в РФ и Иркутской области. Характеристики приоритетных решений. Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							недвижимости. Моделирование поведения активных участников
6	Типизация и анализ мотиваций на рынке недвижимости	42	2	0	21		
	ИТОГО		16		128		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Рынок недвижимости как особый	32	6	6	12		
1.2	Особенности поведения участников рынка недвижимости	32	6	6	12		Особенности поведения участников рынка недвижимости Рынок недвижимости, как объект маркетинговых исследований
2.3	Рынок недвижимости как объект маркетинговых исследований	32	6	6	12		
2.4	Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи	32	6	6	12		Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи
3.5	Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости. Моделирование поведения активных участников	32	6	6	12		Выбор наиболее типичных концептуальных решений загородной жилой недвижимости в РФ и Иркутской области. Характеристики приоритетных решений. Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости.

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							Моделирование поведения активных участников
4.6	Типизация и анализ мотиваций на рынке недвижимости	32	6	6	12		
	ИТОГО		36	36	72		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Моделирование поведения активных участни ков рынка недвижимости	Определение понятия и существенных признаков недвижимого имущества. Характеристика недвижимости как товара. Типизация объектов недвижимости. Жизненный цикл спроса на рынке недвижимости и динамика рынка. Методологические и методические основания для анализа среды рынка недвижимости. Структура рынка и особенности поведения участников сделок с недвижимостью. Несовершенство рынка недвижимости. Факторы изменения стоимости объекта недвижимости. Особенности рынка недвижимости и стадии его развития. Проектирование комплекса маркетинга, направленного на активизацию деятельности участников рынка недвижимости
2	Моделирование поведения активных участни ков рынка недвижимости	Субъекты рынка недвижимости: покупатели, продавцы, юридические и физические лица, институциональные структуры и организации, различия и особенности моделей поведения. Особенности деятельности активного деятеля рынка — риэлтерской конторы, девелопера, ипотечного банка. Международные профессиональные организации, ассоциации, союзы и национальные организации. Типичные модели поведения на российском рынке недвижимости
3	Анализ рынка недвижимости. Рынок недвижимости – как объект исследований	Современная концепция маркетинга применительно к рынку недвижимости. Отличительные особенности исследовательского маркетинга на рынке недвижимости. Основные признаки и параметры классификации рынков недвижимости (по использованию, по стоимости, по инвестиционной мотивации, по типу прав собственности). Интернациональные методологические основания комплексных исследований рынка недвижимости и особенности адаптации зарубежного опыта к особенностям российской действительности. Анализ и выбор индикаторов, определяющих ценовую ситуацию, конъюнктуру спроса и предложения, активность рынка недвижимости и ликвидность объектов недвижимости
4	Анализ рынка недвижимости.	Цели и задачи анализа рынка недвижимости. Процедуры исследования сегментов рынка недвижимости.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	Рынок недвижимости – как объект исследований	Позиционирование предложений различных участников. Анализ ценовой ситуации. Анализ доступности и ликвидности объектов недвижимости. Анализ эффективности инвестиций в различных сценариях
5	Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости	Построение маркетинговой концепции и реализация маркетинговых мероприятий на различных сегментах рынка недвижимости. Жилая недвижимость. Стандарты решения проблемы жилья. Анализ состояния жилого фонда и особенности классификации жилой недвижимости. Структура и соотношение спроса на первичном и вторичном рынках. Городская и загородная жилая недвижимость. Операции с жилыми помещениями и законодательное регулирование сделок с жилой недвижимостью. Особенности поведения потребителей при покупке «образца» недвижимости класса «Премиум», «Люкс», «Эконом», «социальное жилище» Рынок коммерческой недвижимости. Категории потребителей коммерческой недвижимости и особенности их модели поведения. Формирование спроса на коммерческую недвижимость. Особенности поведения покупателей на рынке офисной недвижимости, рынке торговых помещений, рынке складской и промышленной недвижимости. Рынок земельных участков. Формирование спроса на рынке земли. Категории потребителей земельных массивов и введение понятия «концептуальная» застройка. Влияние факторов сезонности и разрешенного использования (назначения) на особенности оценки стоимости земли Законодательные и правовые особенности регулирования рынка земельных участков
6	Концептуальные замыслы и приоритеты выработки критериев типизации объектов городского и загородного домостроения. Конъюнктура рынка коммерческой недвижимости. Отличительные особенности рынка промышленной недвижимости. Типизация и анализ мотиваций	Типизация моделей и сценариев инвестиционного поведения участников рынка недвижимости. Анализ и построение наиболее эффективных механизмов взаимодействия участников рынка недвижимости и формирования эффективного комплекса маркетинга. Особенности активного продвижения и распространения продуктов на рынке недвижимости

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1.1	Рынок недвижимости как особый. Ситуационные задачи: а) необходимо продемонстрировать на практическом примере характеристики делимого и неделимого недвижимого имущества; наличия различных обременений и существенные характеристики недвижимости (целевое назначение, разрешенное использование и т. д.); б) продемонстрируйте, как разграничиваются предметы ведения отношений, возникающих по поводу недвижимости; в) покажите сущность недвижимости как товара в описании востребованных на рынке недвижимости атрибутов и характеристик. Приведите примеры формирования различных образцов недвижимости как продуктов — «образа «недвижимости», как влияет появление или отсутствие отдельных характеристик и признаков на ценность и востребованность продукта в глазах потребителя. Покажите особенности продвижения продуктов, созданных как приспособительные к наиболее распространенным моделям потребления и как существенно новые, требующие активного продвижения и стимулирования сбыта; г) покажите на реальных примерах наиболее характерные поведенческие особенности наиболее активных участников рынка недвижимости (девелоперов, сервейеров, риэлторов, оценщиков…); д) покажите признаки несовершенства рынка недвижимости, можете составить рейтинг факторов, определяющих стоимость недвижимости в различных сегментах рынка — приведите примеры; е) дайте характеристики этапов разработки и создания нового объекта недвижимости, назовите наиболее вероятных участников подобной процедуры; ж) покажите, как развивался рынок недвижимости, выделите отдельные стадии и дайте им характеристику соразмерно выявленным особенностям и существенным изменениям поведения участников; з) какие техники дифференцирования предложений объектов недвижимости и позиционирования используют участники рынка недвижимости для проявления своих конкурентных преимуществ на рынке. Покажите на конкретных примерах регионального рынка
1.2	Особенности поведения участников рынка недвижимости. Ситуационные задачи: а) дайте квалификацию субъект-объектных отношений на рынке недвижимости, чем их можно характеризовать и представить в виде некоторой модели поведения в различных сценариях сделок с недвижимостью; б) продемонстрируйте различие моделей поведения профессиональных и непрофессиональных участников рынка недвижимости; в) можно ли связать особенности моделей поведения различных участников рынка недвижимости с мотивациями предпринимаемых акций по передаче вещных прав с недвижимостью; г) приведите примеры наиболее характерных моделей поведения покупателей (или арендаторов) в выделенных сегментах рынка недвижимости — рынок жилья, загородного жилья, коммерческой

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	недвижимости, промышленной недвижимости, рынок земельных участков; д) можно ли показать влияние стратегий крупных игроков на рынке недвижимости — риэлтерских, инвестиционных, строительных компаний принятие решений о покупке и поведение других участников, на ситуацию на рынке; е) докажите на конкретных примерах наличие устойчивых тенденций: взаимодействие спроса и предложения на рынке недвижимости, влияние дефицитности и полезности на стоимость объектов недвижимости, связь уровня цен и темпов нового строительства; ж) оцените рыночную конъюнктуру на рынке недвижимости РФ в целом, в г. Иркутске в частности на рубеже 2015–2019 гг.; з) прокомментируйте характер активностей различных субъектов рынка недвижимости, какова их взаимосвязь в наиболее типичных сценариях сделок с объектами недвижимости
2.3	Рынок недвижимости как объект маркетинговых исследований. Вопросы и хозяйственные ситуации для практических упражнений: а) покажите развитие концептуальных идей маркетинга недвижимости и свяжите их с состоянием рынка? Представьте реализацию и основных принципов маркетинга недвижимости в реальных примерах и проектных версиях; б) можно ли связать особенности недвижимости как товара; особенности формирования спроса и предложения на рынке и соответствующие отличительные особенности исследовательского маркетинга. Приведите конкретные примеры; в) назовите основные признаки и выделите параметры классификации рынков недвижимости (по использованию, по стоимости, по инвестиционной мотивации, по типу прав собственности). Можно ли связать интернациональные методологические основания комплексных исследований рынка недвижимости с особенностями адаптации зарубежного опыта к особенностям российской действительности; г) выполните анализ и определите набор индикаторов, определяющих ценовую ситуацию, конъюнктуру спроса и предложения, активность рынка недвижимости и ликвидность объектов недвижимости; д) покажите структуру маркетингового исследования рынка недвижимости; е) назовите характеристики и признаки типизации объектов недвижимости, обеспечивающие сопоставимость оценки их привлекательности вне зависимости от различий совершенства рынков недвижимости разных стран; ж) сформулируйте особенности комплекса маркетинга на рынке недвижимости, приведите примеры в конкретных ситуациях
2.4	Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи. Хозяйственные ситуации. 1. Покажите особенности сегментирования рынка недвижимости и позиционирования предложений различных участников. Какие цели и стратегии демонстрируют анализируемые Вами субъекты рынка при выборе данных критериев для сегментирования? Из каких ценностных установок исходят данные участники рынка при подобном позиционировании своего предложения? 2. Выберите для примера анализа рынка какой-то из сегментов по функциональному назначению объектов исследования, в чем будет проявлена специфика каждого из рынков (например, рынок загородного жилья; рынок коммерческой недвижимости; рынок промышленной

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	недвижимости; рынок складов; рынок земельных участков). Можно ли увидеть связь между целевыми ориентирами и избранными стратегиями и характером аналитической работы на рынке недвижимости? 3. Проведите анализ доступности и ликвидности объектов недвижимости на примере коммерческой и промышленной недвижимости; свяжите полученные результаты с анализом ценовой ситуации на соответствующем рынке. 4. Покажите содержание процедур исследования отдельно взятых сегментов рынка недвижимости. 5. Докажите наличие влияния факторов качества, размеров, местоположения на цену объектов недвижимости. 6. Покажите структуру анализа состояния рынка недвижимости. 7. Как в анализе рынка недвижимости увязываются характеристики макроэкономических параметров и прогнозируемых цен на объекты инвестиций?
3.5	Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости. Моделирование поведения активных участников. Хозяйственные ситуации. Рынок жилья. 1. Покажите особенности современного рынка жилья РФ, Иркутской области, г. Иркутска — каковы типичные модели поведения участников дынного рынка? 2. Каковы особенности типизации объектов городского и загородного рынка жилья, назовите приоритетные критерии типизации со стороны рынка продавцов, рынка покупателей? 3. Каковы взаимосвязи параметров первичного и вторичного рынков жилья? 4. Какие факторы среды определяют сложившийся характер и уровень спроса на жилую недвижимость? 5. Охарактеризуйте основные типы операций с недвижимостью на рынке жилья и прокомментируйте наиболее типичные модели поведения покупателей? 6. Свяжите особенности ценообразования на объекты жилой недвижимости с наиболее значимыми свойствами и качеством недвижимого имущества. 7. Можете ли Вы показать наиболее употребимые стандарты решения проблемы жилья в России. Рынок коммерческой недвижимости. 8. Назовите наиболее активных участников рынка коммерческой недвижимости, и показать наиболее характерные признаки в демонстрируемых моделях поведения. 9. Формирование спроса на коммерческую недвижимость. Есть ли какие-то особенности в моделях поведения покупателей на рынке офисной недвижимости, рынке торговых помещений, рынке складской и промышленной недвижимости, рынке земельных участков. Рынок земельных участков. 10. Какие признаки можете показать, как значимые, при анализе характера и величины спроса на рынке земельных участков? Какие категории потребителей земельных массивов осуществляют наиболее массированные операции на рынке земли? 11. Дайте характеристику понятия «концептуальная» застройка. Где подобное явление проявляет себя наиболее заметно?

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	12. Покажите в конкретных ситуациях влияние факторов сезонности и разрешенного использования (назначения) на особенности оценки стоимости земли. 13. Каковы законодательные и правовые особенности регулирования рынка земельных участков? Приведите примеры
4.6	Типизация и анализ мотиваций на рынке недвижимости. Хозяйственные ситуации. 1. Покажите перспективы расширения рынка услуг и факторы, обуславливающие данные тенденции — есть ли связь проявленных тенденций с характером и направлениями конкурентной борьбы среди главных участников рынка недвижимости? 2. Охарактеризуйте содержание и дайте определения новым видам деятельности на рынке недвижимости, например, «сервейинг», «девелопмент» Каковы основные причины появления подобных деятельностей на рынке недвижимости? 3. Определите наиболее важные проблемы и направления развития рынка недвижимости на перспективу. 4. Приведите примеры наиболее типичных моделей и сценариев инвестиционного поведения участников рынка недвижимости, составьте рейтинг активностей и дайте ему объяснение. 5. Каковы основные принципы и различия используемых организационно-финансовых схем на рынке недвижимости? 6. Проведите расширенный (полный) анализ механизмов взаимодействия участников рынка недвижимости и соразмерно ему сформулируйте структуру и содержание комплекса маркетинга. 7. Покажите на конкретных примерах различие используемых инвестиционных стратегий различных участников рынка недвижимости. 8. Покажите особенности покупки недвижимости с помощью механизма ипотечного кредитования — какие варианты ее организации Вам известны? 9. Определяет ли особенности покупательского поведения избранный механизм ипотечного кредитования? 10. Как влияет на поведение покупателя поведение других участников ипотечного кредитования?

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.2. Особенности поведения участников	ОПК-1	З.Уметь адекватно воспринимать актуальные	Особенности поведения участников рынка недвижимости	Развернутый анализ по сегментам с

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	рынка недвижимости		социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям У.Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин Н.Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.	Рынок недвижимости, как объект маркетинговых исследований	демонстрацией как минимум трех сегментов рынка - элитный, бизнес и эконом-класс. (25)
2	2.4. Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи	ОПК-1	З.Уметь адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям У.Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин Н.Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных	Анализ рынка недвижимости. Его цели и задачи	Способность связать рыночные атрибуты товарного решения - выбора наиболее сморазмерного земиельного участка, проектного решения, местоположения и расположения объекта недвижимости длля решения задач активного участника РН. (25)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.		
3	3.5. Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости. Моделирование поведения активных участников	ОПК-1	З.Уметь адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям У.Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин Н.Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.	Выбор наиболее типичных концептуальных решений загородной жилой недвижимости в РФ и Иркутской области. Характеристики приоритетных решений	софрмулированы клбючевые категории потребителей на рынке аренды коммерческой недвижимости и приоритетты выбора атрибутивных-свойств коммерческой недвижимости. (25)
4		ОПК-1	З.Уметь адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям	Особенности типизации и построения «образца» товара (услуги) на рынке недвижимости. Моделирование поведения активных участников	Должных быть детально прописаны особенности поведения различных категорий потребителей (покупателей) , приобретающих загородную

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			У.Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин Н.Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.		недвижимость для различных целей и при различных описаниях структуры пот ребностей. (25)
				Итого	**100**

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 32.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 2 балла.

Компетенция: ОПК-1 Способен решать задачи профессиональной деятельности применяя методы моделирования, математического анализа, естественнонаучные и общеинженерные знания

Знание: Уметь адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различия, уважительно относиться к историческому наследию и культурным традициям

1. Анализ макроокружения среды рынка недвижимости.
2. Категории потребителей коммерческой недвижимости и отличительные особенности рынка коммерческой недвижимости.
3. Концепция маркетинга недвижимости.
4. Критерии выбора места и времени осуществления операции с объектом недвижимости.
5. Недвижимость как товар и требования к нему как объекту маркетинговых стратегий.
6. Объект недвижимости как товар и его уровни.
7. Операции с земельными участками.
8. Основные направления развития рынка недвижимости.

9. Особенности маркетинговой деятельности по отношению к сделкам с недвижимостью, вызванных тесной связью земли и находящихся на ней объектов недвижимости.
10. Особенности первичного и вторичного рынка жилья; взаимосвязь параметров рынков.
11. Особенности поведения участников рынка недвижимости. Моделирование поведения вероятных потребителей.
12. Параметры классификации недвижимости как товара.
13. Проектирование модели поведения покупателя недвижимости: сценарии и поводы к покупке, роль референтных групп и выявления лиц, принимающих решения о приобретении объекта недвижимости, его управлении, эксплуатации, реконструкции, ремонте, развитии.
14. Проектирование техник сбыта объектов недвижимости.
15. Реализация принципа наиболее эффективного использования земельного участка. Обоснование выбора наилучшего варианта для инвестора.
16. Риэлтерские услуги как товар и объект маркетингового проектирования.
17. Рынок земельных участков и его вовлечение в хозяйственный оборот. Классификация и назначение земель.
18. Рынок недвижимости как объект маркетинговых исследований: концепции управления, процесс формирования цепочек ценностей, проектирование образца и характер удовлетворения спроса на различных сегментах недвижимости.
19. Рынок офисных помещений. Особенности дифференциации по качественным признакам.
20. Сегментирование рынка недвижимости: выбор и обоснование критериев. Сравнительный анализ рынка жилой и нежилой недвижимости как объекта сегментирования.
21. Соотношение качеств недвижимости как товара и как искомых потребителем выгод.
22. Состояние рынка недвижимости в РФ и особенности недвижимости как товара.
23. Сравнение моделей покупательского поведения покупателей в сделках с жильем путем реализации различных прав на недвижимость: право собственности, право социального найма, право аренды, право на землю. Способы приобретения прав собственности на объект недвижимости.
24. Сравнение отдельных сегментов рынка недвижимости: жилая, коммерческая, промышленная недвижимость, недвижимость социально-экономического назначения.
25. Стандарты решения проблемы жилья в РФ. Характеристики состояния рынка жилья.
26. Техники обеспечения желаемой удовлетворенности более эффективными способами.
27. Требования к качеству недвижимости, выставляемых на передачу прав собственности для различных социальных групп.
28. Факторы, действующие в макроокружении и используемые в выработки маркетинговой стратегии.
29. Функции рынка недвижимости (регулирующая, коммерческая, санации, информационная, посредническая, стимулирующая, инвестиционная, социальная). Покажите взаимосвязь характера реализации функций и современного состояния рынка недвижимости.
30. Характеристика участников рынка недвижимости и анализ вероятных сценариев их инвестиционного поведения.
31. Цели и направления маркетингового анализа рынка недвижимости: типизация объектов недвижимости.
32. Что Вы понимаете под маркетингом недвижимости.
33. Этапы разработки нового объекта недвижимости, их характеристики. Ключевые факторы успеха (свойства, способствующие лучшему восприятию объекта недвижимости у потребителя, маркетинговое ноу-хау, технологическое ноу-хау, инфраструктура места застройки, уровень жизни клиентуры).

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

1-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: показать приобретенные умения (за правильные демонстрации - 30 баллов, за неуверенные умения - 15 баллов, за отсутствие умений - 0 баллов).

Компетенция: ОПК-1 Способен решать задачи профессиональной деятельности применяя методы моделирования, математического анализа, естественнонаучные и общеинженерные знания

Умение: Умеет на практике применять фундаментальные знания в области общенаучных и естественно-научных дисциплин

Задача № 1. Подберите примеры эффективной коммуникационной программы девелопера (PR – кампании) и пропишите составляющие ее элементы: 1) как работают индивидуальные названия продвигаемых объектов недвижимости, услуг; 2) фирменные логотипы компаний и их объектов недвижимости; 3) слоганы, как они сработали?

Задача № 2. Покажите на примерах регионального рынка недвижимости, как осуществляется разработка клиентоориентированной сбытовой политики: 1) разработка целей и задач продвижения объектов и услуг; 2) как осуществляется отбор каналов распределения и сбытовых структур, использование которых обеспечивает достижения поставленных целей сбыта; 3) организация и управление взаимодействием участников системы сбыта.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: показать приобретенные навыки (за правильные демонстрации - 30 баллов, за неуверенные умения - 15 баллов, за отсутствие умений - 0 баллов).

Компетенция: ОПК-1 Способен решать задачи профессиональной деятельности применяя методы моделирования, математического анализа, естественнонаучные и общеинженерные знания

Навык: Владеет навыками построения технических схем и чертежей, навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности, применяя методы моделирования, математического анализа и естественно-научные знания.

Задание № 1. Девелопер определил целесообразность вложения инвестиций в строительство складской недвижимости. Какими ключевыми критериями он будет руководствоваться при определении первоочередных, определяющих класс, параметров? Какую специализацию складам сегодня выгоднее всего определять? Почему?

Задание № 2. Сформулируйте план маркетингового исследования рынка земельных участков для строительства клубного поселка «А» класса. Какую первичную и вторичную информацию будет запрашивать руководство девелоперской компании для принятия управленческого решения о начале строительства.

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 21.03.02 Землеустройство и кадастры
Профиль - Управление и экспертиза недвижимости
Кафедра экономики строительства и управления недвижимостью

Дисциплина - Маркетинг недвижимости

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Покажите на примерах регионального рынка недвижимости, как осуществляется разработка клиентоориентированной сбытовой политики: 1) разработка целей и задач продвижения объектов и услуг; 2) как осуществляется отбор каналов распределения и сбытовых структур, использование которых обеспечивает достижения поставленных целей сбыта; 3) организация и управление взаимодействием участников системы сбыта. (30 баллов).
2. Сформулируйте план маркетингового исследования рынка земельных участков для строительства клубного поселка «А» класса. Какую первичную и вторичную информацию будет запрашивать руководство девелоперской компании для принятия управленческого решения о начале строительства. (30 баллов).
3. Тест (40 баллов).

Составитель _____ Л.И. Троицкая

Заведующий кафедрой _____ С.А. Астафьев

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Инвестирование в недвижимость. Investing in Real Estate. Investing in Real Estate. 5-е изд./ Эндрю Мак-Лин, Гари В. Элдред.- Киев: Диалектика, 2007.-411 с.
2. Стерник Г. М. Методика прогнозирования цен на жилье в зависимости от типа рынка/ Г. М. Стерник// Имущественные отношения в Российской Федерации
3. Киндеева Е. А. Елена Агзамовна, Крашенинников П. В. Павел Владимирович, Пискунова М. Г. Марианна Гирфановна Недвижимость: права и сделки. Кадастровый учет и государственная регистрация прав. практическое пособие. 4-е изд., перераб. и доп./ Е. А. Киндеева, М. Г. Пискунова.- М.: Юрайт, 2013.-806 с.
4. Штейнбах Х. Э., Еленский В. И. Психология жизненного пространства/ Х. Э. Штейнбах, В. И. Еленский.- СПб.: Речь, 2004.-239 с.
5. Иванов В. В., Хан О. К. Управление недвижимостью/ В. В. Иванов, О. К. Хан.- М.: ИНФРА-М, 2009.-445 с.
6. Бойкова М.Л. Экологические расчеты в управлении недвижимостью [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.Л. Бойкова, В.Д. Черепов. — Электрон. текстовые данные. — Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, Поволжский государственный технологический университет, ЭБС АСВ, 2012. — 165 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/22587.html
7. Калинин В.М. Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости. Теория, практика. Часть 3. Эксплуатационный модуль сервейинга в системе территориально-пространственного развития муниципального образования [Электронный ресурс] : монография / В.М. Калинин, С.Н. Попельнюхов, В.Н. Семенов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 206 с. — 978-5-7264-0636-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20029.html
8. Озеров Е.С. Управление недвижимой собственностью [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.С. Озеров. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2012. — 392 с. — 978-5-7422-3519-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/43980.html

9. Основы сервейинга и кадастровой деятельности [Электронный ресурс] : методические указания к практическим занятиям и выполнению курсовой работы по дисциплине «Основы сервейинга и кадастровой деятельности» для обучающихся бакалавриата очной формы обучения по направлению подготовки 38.03.10 «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура» / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 27 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72605.html
10. Сервейинг. Организация, экспертиза, управление. Часть 1. Организационно-технологический модуль системы сервейинга [Электронный ресурс] : практикум / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 271 с. — 978-5-7264-1364-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62632.html
11. Сервейинг. Организация, экспертиза, управление. Часть 2. Экспертиза недвижимости и строительный контроль в системе сервейинга [Электронный ресурс] : практикум / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 263 с. — 978-5-7264-1382-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62633.html
12. Сервейинг. Организация, экспертиза, управление. Часть 3. Управленческий модуль в системе сервейинга [Электронный ресурс] : практикум / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 311 с. — 978-5-7264-1400-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62634.html
13. Управление развитием объектов недвижимости [Электронный ресурс] : методические указания к выполнению практических работ по дисциплинам «Методические и практические аспекты управления объектами недвижимости», «Система планирования и контроллинга в управлении недвижимостью» для студентов магистратуры всех форм обучения направления подготовки 08.04.01 Строительство / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2016. — 98 с. — 978-5-7264-1415-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60009.html

б) дополнительная литература:

1. Федотова М. А. Марина Алексеевна, Бакулина А. А. Анна Александровна, Тазихина Т. В. Татьяна Викторовна Девелопмент в недвижимости. [монография]/ М. А. Федотова, Т. В. Тазихина, А. А. Бакулина.- М.: КноРус, 2013.-264 с.
2. Стерник Г. М., Стерник С. Г., Тулинова Н. В. Девелопмент недвижимости/ Г.М. Стерник.- Москва: Проспект, 2016.-304 с.
3. Ковалевская Н. Ю. Инвестирование в недвижимость. учеб. пособие. Электронный ресурс/ Н. Ю. Ковалевская.- Иркутск: Изд-во БГУ, 2016.-112 с.
4. Григорьева О. Ю. Инвестирование в недвижимость в условиях кризиса/ Григорьева О. Ю.// N 5, вып. 1, С. 73-77, 2010, ч.з 2-202
5. Стерник С. Г. Инвестиционный анализ рынка недвижимости России (вводные теоретические положения)/ С. Г. Стерник// Финансы и кредит
6. Стерник Г. М., Краснопольская А. Н. Разработка методики многофакторной оценки доступности жилой недвижимости/ Г. М. Стерник, А. Н. Краснопольская// Имущественные отношения в Российской Федерации
7. Стерник Г., Преминина М., Стерник С. Стандартизация структуры затрат на девелопмент в отраслевом экономическом анализе рынка строительства и недвижимости/ Г. Стерник, С. Стерник, М. Преминина// РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция
8. Стерник Г. М. Ценообразование на рынке жилья в России/ Г. М. Стерник// Номер журнала, № 5, С. 67-83, 2010, ч.з 2-202

9. Троицкая Л.И., Чигрин А.Н. Экологический формат проектирования.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007.- 212 с.
10. Экономика недвижимости [Электронный ресурс] : методические указания к выполнению практических занятий и курсовой работы (проекта) по дисциплине «Экономика недвижимости» для студентов бакалавриата всех форм обучения направления подготовки 08.03.01 Строительство / . — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, Ай Пи Эр Медиа, ЭБС АСВ, 2016. — 57 с. — 978-5-7264-1397-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/58235.html

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

– Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: http://bgu.ru/, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет

– Аналитический сайт по рынку недвижимости г.Иркутска, адрес доступа: http://dom-irk.ru. доступ неограниченный

– Аналитический сайт по рынку недвижимости г.Иркутска, адрес доступа: http://www.realty.irk.ru. доступ неограниченный

– База данных нормативных документов Министерства строительства российской федерации, адрес доступа: http://www.minstroyrf.ru/docs/. доступ неограниченный

– База нормативной документации в строительстве, адрес доступа: https://files.stroyinf.ru/. доступ неограниченный

– Библиотека строительства: типовые серии, нормативные документы (ГОСТЫ, СНиПы, СанПины), строительные программы, книги, статьи, адрес доступа: http://www.zodchii.ws. доступ неограниченный

– Журнал гостиничного бизнеса, адрес доступа: http://www.hotelmagazine.ru/. доступ неограниченный

– ИВИС - Универсальные базы данных, адрес доступа: http://www.dlib.eastview.ru/. доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет при условии регистрации в БГУ

– Министерство строительства РФ, адрес доступа: http://www.minstroyrf.ru/. доступ неограниченный

– Сайт Министерства экономического развития РФ, адрес доступа: http://economy.gov.ru/minec/main/. доступ неограниченный

– Сайт по вопросам энергосбережения, адрес доступа: http://www.EcoRussia.info.ru. доступ неограниченный

– Техническая библиотека Строителя, адрес доступа: https://allbeton.ru/library/. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области основ земленустройства, геодезии и гидрологии, картографии, экономических основ природопользования, почвоведения, инженерной геологии, инженерного устройства территории, деятельности землеустроительных предприятий,экономики недвижимости. маркетинга и брендинга территории, оценки недвижимости. оценки бизнеса, земельного права, экономики землеустройства.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

• текущие консультации;

• коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);

• прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);

• прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);

• выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

• формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

• самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

• написание рефератов, докладов;

• подготовка к семинарам и лабораторным работам;

• выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

– MS Office,

– КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

– Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,

– Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,

– Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий