

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**Факультет экономики недвижимости**

**Кафедра Управления недвижимостью и ЖКХ**

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры Управления  
недвижимостью и ЖКХ

Протокол от «02» сентября 2019 г.

№ 2

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.10.01 Маркетинг недвижимости**

---

Направление подготовки  
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)  
"Менеджмент недвижимости"

Квалификация  
Бакалавр

Форма обучения  
Очно-заочная

Год набора 2019

Москва, 2019 г.

**Автор—составитель:**

К.э.н. Рогожина Н.Н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела

Заведующий кафедрой Управления недвижимостью и ЖКХ д.э.н., профессор Иванкина Е.В.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

# 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.10.01 «Маркетинг недвижимости» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-9	Способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	ПК-9.1	Способность использовать экономические знания для понимания и оценки процессов в экономической сфере жизни общества на различных уровнях, оценивать и аргументировать собственную точку зрения по экономическим проблемам

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.В.ДВ.10.01 «Маркетинг недвижимости» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Е/02.6 - Планирование и мониторинг деятельности по управлению многоквартирным домом Е/03.6 - Реализация финансово-экономической стратегии организации по управлению многоквартирным домом Формирование трудовых действий, связанных с организацией и координацией закупочной деятельности организации. Готовность к прогнозированию бизнес-процессов и оценке их эффективности	ПК-9.1	<b>на уровне знаний:</b> анализ спроса на товары и услуги, оптимальный и наилучший возможный план, целевая функция, ее свойства; постановку прямой и двойственной задачи; графический метод решения задачи линейного программирования; стратегии производства и расхода ресурсов.  <b>на уровне умений:</b> находить максимум целевой функции; выбрать способ решения задачи линейного программирования; переходить от прямой задачи к двойственной; применять прямой и двойственный симплекс-метод.

С/07.6 - Разработка мероприятий по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности на участке строительства		<b>на уровне навыков:</b> навыками составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; методами поиска максимума целевой функции; методами составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; алгоритмами симплекс-методов.
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы**

### Объем дисциплины в структуре ОП ВО

Таблица 2.

#### Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины (модуля), час.	
		Всего	Семестр (триместр), курс
			9
Очно-заочная форма обучения			
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		26	26
лекционного типа (Л)		14	14
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)			
практического (семинарского) типа (ПЗ)		12	12
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)			
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		118	118
Промежуточная аттестация		ЗаО	ЗаО
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		144/4	144/4

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.10.01 «Маркетинг недвижимости» входит в дисциплины вариативной части (дисциплина по выбору) образовательной программы (Б1.В).

Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра: для студентов очной формы обучения – в 9 семестре. Общая трудоемкость – 4 зачетные единицы, 144 часа.

Освоение дисциплины основывается на изучении дисциплин: Б1.Б.11 «Маркетинг», Б1.В.16 «Кросс-культурный маркетинг» и является основой для прохождения преддипломной практики Б2.В.03(Пд).

По дисциплине осуществляется промежуточный контроль в форме зачета с оценкой.

**3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины**

## Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
1	Основы маркетинга недвижимости	Маркетинг недвижимости. Цели и задачи маркетинга недвижимости. Рынок недвижимости. Структура рынка недвижимости. Маркетинг как экономическая категория. История развития маркетинга недвижимости и концепции рыночной экономики. Принципы и функции маркетинга. Объекты недвижимости (сегменты рынка недвижимости). Субъекты рынка недвижимости.
2	Анализ рынка недвижимости	Особенности рынка недвижимости. Общеэкономические данные. Спрос и предложение на рынке недвижимости. Источники данных о предложении. Циклы развития рынка недвижимости. Понятие о стоимости и о категориях цены.
3	Стратегия маркетинга	Маркетинг в недвижимости: ключевые моменты. Варианты концепции объектов недвижимости. Офисная недвижимость – типы и варианты концепции. Торговая недвижимость – типы и варианты концепции. Складская недвижимость – типы и варианты концепции. Особенности индустриальной недвижимости.
4	Управление маркетинговой деятельностью	Концепция товара в недвижимости. Определение уровня рыночной арендной платы. Основные ценообразующие факторы. Инвестиционный и сравнительный подходы. Приемы ценообразования на рынке недвижимости. Наилучшие средства продвижения для разных объектов недвижимости. Бюджет маркетинга. Стадии маркетинга. Стоимость, цена. Факторы, влияющие на стоимость объекта.
5	Сервейинг	Понятие сервейинга. Функциональные модели сервейинга Функциональная матрица сервейинга (прогнозирование, планирование, организация, администрирование и др. в недвижимости) 1. Управление объектом недвижимости (property management). 2. Управление проектом (project management) 3. Управление недвижимостью как инвестиционным активом (asset management) 4. Управление технической эксплуатацией объекта (Facility management) 5. Санитарно-хозяйственное обслуживание объекта (Cleaning)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
6	Региональный маркетинг в исследовании рынков недвижимости	Социально-экономическая специализация и географическое местоположение региона; инфраструктура и достопримечательности территории; потребители и клиенты территории — население и бизнес-клиенты; имидж региона — образ его восприятия целевыми группами.

### Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очно-заочная форма обучения								
Тема 1	Основы маркетинга недвижимости.	24	4		2		18	Опрос, реферат
Тема 2	Анализ рынка недвижимости.	24	2		2		20	Опрос, реферат
Тема 3	Стратегия маркетинга	24	2		2		20	Опрос, эссе
Тема 4	Управление маркетинговой деятельностью	24	2		2		20	Опрос, эссе
Тема 5	Сервейинг	24	2		2		20	Опрос, реферат
Тема 6	Региональный маркетинг в исследовании рынков недвижимости	24	2		2		20	Опрос, эссе
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
Всего:		144	14		12		118	

#### 4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающегося и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

##### 4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

##### 4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Маркетинг недвижимости» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:  
Лекции-визуализация
- при проведении занятий семинарского типа:  
опрос,
- при проведении самостоятельной работы:

- опрос

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой в устной форме.

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.**

##### **Вопросы, выносимые на устное обсуждение (опрос)**

1. Какого происхождения термина «сервейинг»?
2. Как эволюционировало содержание термина сервейинг?
3. Чем обусловлено значительное расширение функций сервейеров в средние века?
4. Что является объектом и предметом сервейинга на рынке недвижимости?
5. Факторы, влияющие на рыночную стоимость жилой недвижимости.
6. Местоположение объекта.
7. Инженерно-технические характеристики объекта.
8. Уровень обустройства зданий и придомовой территории.
9. Организация управления и эксплуатации объекта.
10. Бизнес-идея.
11. Получение прав.
12. Концепция.
13. Предпроект.
14. Реализация проекта.
15. Каковы цели и задачи профессионального управления объектами недвижимости?
16. Продажа объекта недвижимости.
17. Продажа бизнеса, построенного на объекте недвижимости.
18. Содержание (эксплуатация).
19. Перепозиционирование.
20. Утилизация (снос).
21. Источники финансирования операций с коммерческой недвижимостью.
22. Формы частной собственности на объекты недвижимости.
23. Схема взаимоотношений участников инвестиционно-строительного и
24. Базовые риски собственника объекта недвижимости.
25. Задачи консультанта.
26. Какие известны функциональные модели сервейинга и в чем их отличие?
27. Управление недвижимостью, как вид бизнеса.
28. Основная функция риэлтора.
29. Характеристика, задачи и виды строительных подрядчиков.
30. Задачи архитектора и проектировщика.
31. Методы оценки объекта недвижимости.
32. Понятия фасилити (эксплуатация, обслуживание и охрана объекта).
33. Роль технического эксперта.
34. Роль юриста.
35. Задачи финансового консультанта.
36. Стандартные информационные поводы для СМИ применительно к
37. Жизненный цикл объекта недвижимости.
38. Бизнес-идея проекта.
39. Получение прав на объект недвижимости.
40. Создание концепции проекта.
41. Форпроект и бизнес-план.
42. Продажа объекта недвижимости.
43. Продажа бизнеса, построенного на объекте недвижимости.



44. Понятие перепозиционирования объекта и его причины.
45. Утилизация объекта.
46. Источники финансирования проекта на девелоперской стадии.
47. Источники финансирования проекта на инвестиционной стадии.

### Тематика эссе

1. Маркетинг и сбыт
2. Оценка спроса и предложения
3. Конкурентное окружение объекта недвижимости
4. Ценообразование на рынке жилой и коммерческой недвижимости
5. Организация продаж на рынке недвижимости
6. Продвижение объекта недвижимости

### Тематика рефератов

1. Роль маркетинга и сбыта в компаниях ориентированных на максимизацию прибыли.
2. Организационное сочетание маркетинга и сбыта в девелоперской компании.
3. Оценка объема спроса на рынке недвижимости. Факторы, влияющие на изменение спроса.
4. Содержание маркетингового задания при проектировании объекта жилой и коммерческой недвижимости.
5. Роль бренда в повышении эффективности продаж на рынке недвижимости.
6. SWOT-анализ. Типичные пути ослабления отрицательного влияния и усиления положительного влияния.
7. Определение базовой цены объекта для обеспечения максимального уровня прибыльности девелоперского проекта.
8. Этапы продаж объектов жилой и коммерческой недвижимости.
9. Каналы продаж объекта недвижимости и схема взаимодействия участников цепочки продаж.
10. Собственная сбытовая структура девелоперской компании.
11. Подготовка комплекта рекламных инструментов, направленных на поддержку продаж.
12. Интернет сайт объекта недвижимости: основные факторы успеха объекта в Интернете.
13. Реклама объекта недвижимости как эффективный выбор места размещения.

## 4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

### 4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-9	Способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ	ПК-9.1	Способность использовать экономические знания для понимания и оценки процессов в экономической сфере жизни общества на различных уровнях, оценивать и аргументировать собственную точку зрения по

	поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли		экономическим проблемам
--	---------------------------------------------------------------------	--	-------------------------

#### 4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-9.1	Знание подходов к обеспечению эффективной реализации объекта недвижимости. Понимание методов оптимизации экономических процессов Знание особенностей реализации экономических процессов; Применение категориально-понятийный аппарат экономического знания	Умеет применять на практике полученные теоретические знания в области экономики; Применяет категориальный аппарат экономических наук, анализирует экономические процессы в России и за рубежом; Использует экономические знания для принятия рациональных экономических решений и осуществляет предстоящие социальные и профессиональные роли; Имеет методические навыки планирования деятельности компаний в сфере недвижимости

#### 4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

##### Темы для вопросов на зачете с оценкой

1. Цели, задачи, роль дисциплины.
2. Экономическое понятие недвижимости.
3. Основные экономические характеристики недвижимости.
4. Подходы в управлении недвижимости.
5. Объект и субъект управления.
6. Функции и инструментарий управления.
7. Методология управления недвижимостью.
8. Принципы управления воспроизводством объектов недвижимости.
9. Основы управления инвестициями.
10. Воспроизводство объектов недвижимости.
11. Жизненный цикл недвижимости.
12. Классификация недвижимости.
13. Методы оценки инвестиционных проектов.
14. SWOT- анализ.
15. Методика рыночной оценки недвижимости.
16. Управление на тактическом уровне.
17. Инфраструктура, Здания, Земля в управлении недвижимостью.
18. Концепция жизненного цикла городских объектов.
19. Перепланировка и перестройка.

20. Обновление и благоустройство.
21. Управление фондами в недвижимости
22. Инвентаризация недвижимости.
23. Разработка возможных сценариев развития событий в управлении недвижимостью.
24. Рынок недвижимости как часть инвестиционного рынка.
25. Рынок недвижимости: характеристика, элементы, особенности, функции.
26. Виды рынков недвижимости, их классификация.
27. Классификация недвижимости.
28. Функциональная классификация недвижимости.
29. Основные функции коммерческой недвижимости.
30. Основные подходы к классификации торговых помещений.
31. Общая характеристика рынка недвижимости.
32. Характеристика рынка совершенной и несовершенной конкуренции.
33. Факторы, воздействующие на рынок.
34. Структура рынка недвижимости.
35. Факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.
36. Факторы, определяющие величину спроса.
37. Факторы, определяющие величину предложения.
38. Участники рынка недвижимости.
39. Жизненный цикл объекта недвижимости.

### Шкала оценивания

Оценка	Требования к знаниям
Зачтено с оценкой (5, «отлично»)	<p>Оценка «отлично» выставляется студенту, если продемонстрировано знание и понимание сущности, состава, типов и видов бизнес-процессов с учетом методов оптимизации;</p> <p>Продemonстрировано знание методов прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов путем их оптимизации.</p> <p>Продemonстрировано владение навыками распознавания и оптимизации бизнес-процессов организации для их прогнозирования и оценки эффективности.</p> <p>Студент глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.</p>
Зачтено с оценкой (4, «хорошо»)	<p>– Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос,</p>

	<p>правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.</p>
<p><i>Зачтено с оценкой (3, «удовлетворительно»)</i></p>	<p>– Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.</p>
<p><i>Не зачтено (2, «неудовлетворительно»)</i></p>	<p>– Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

#### 4.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Студент должен выполнить все задания и мероприятия, предусмотренные программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер и определяется:

- ответом на зачете с оценкой;
- учебными достижениями в семестровый период.

Оценка *работы студента на семинарских занятиях* осуществляется по следующим критериям:

- Отлично - активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое

знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

- Хорошо - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемостью.
- Удовлетворительно - ответы отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.
- Неудовлетворительно - пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

Зачет с оценкой проводится в устной форме: устные ответы на вопросы билета.

Обучающийся для сдачи зачета предъявляет экзаменатору свою зачетную книжку, получает чистые маркированные листы бумаги для подготовки к ответу. Время подготовки к ответу - 20 минут.

По истечении отведенного времени обучающийся докладывает экзаменатору о готовности и с его разрешения или по вызову и отвечает устно на вопросы билета.

По окончании ответа на вопросы экзаменатор может задавать обучающемуся дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на зачет с оценкой.

Результат по сдаче зачета с оценкой объявляется студентам после ответа, вносится в аттестационную ведомость и в зачетную книжку. Оценка «неудовлетворительно» проставляется только в ведомости.

## **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

Текущий контроль успеваемости проводится в письменной и устной формах.

Практические занятия дисциплины «Маркетинг недвижимости» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Обучающиеся обязаны посещать все предусмотренные учебным планом занятия и присутствовать на всех мероприятиях текущего контроля успеваемости, предусмотренных рабочей программы дисциплины.

## **6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **6.1. Основная литература**

1. Управление недвижимостью : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.] ; под редакцией С. Н. Максимова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 416 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-06673-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433356>
2. Солунский, А. И. Девелопмент в коммерческой недвижимости : учебное пособие / А. И. Солунский, А. К. Орлов, О. А. Куракова. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2010. — 72 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/16395.html>

### **6.2. Дополнительная литература**

3. Введение в экономику, экспертизу и управление недвижимостью / О.В. Дидковская, А.Ю. Бочаров, О.А. Мамаева, Л.В. Аверина ; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский государственный архитектурно-строительный университет». — Самара : Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2015. — 184 с. : табл., схем. — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438351>
4. Бусов В.И., Поляков А.А. Управление недвижимостью. Теория и практика. — М.: Юрайт, 2014
5. Кожухар В.М. Основы управления недвижимостью: практикум. — М.: Дашков и К., 2015
6. Манн Игорь. Та самая книга для девелопера. Исчерпывающее руководство по маркетингу и продажам недвижимости. — М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2017
7. Вега Т. Маркетинг недвижимости. Выставка-продажа одного объекта. Маркетинг-технологии «Золотая середина». Электронная книга.

### 6.3. Нормативные правовые документы

Не используются.

### 6.4. Интернет-ресурсы

1. Сайты ведущих аналитических компаний на рынке недвижимости
  - a. Knight Frank - <http://www.knightfrank.ru>
  - b. CUSHMAN & WAKEFIELD <http://www.cushmanwakefield.ru>
  - c. JLL (панее - Jones Lang LaSalle) - <http://www.jll.ru/russia/ru-ru>
  - d. Colliers International - <http://www.colliers.com/ru-ru/moscow>
  - e. CBRE - [http://www.cbre.ru/ru\\_ru](http://www.cbre.ru/ru_ru)
  - f. Индикаторы рынка недвижимости - <http://www.irn.ru>
  - g. Компания S.A. Ricci - <http://www.ricci.ru>
  - h. Консалтинговая компания WELHOME - <http://www.consultestate.ru>
  - i. Аналитическое агентство RWAY - <http://rway.ru>
  - j. Группа компаний RRG - <http://rrg.ru>
  - k. Группа NAI Becar - <http://naibecar.com>
  - l. Бизнесметр.ру – <http://www.bmetr.ru>
  - m. Blackwood - <http://blackwood.ru>
  - n. Агентство коммерческой недвижимости ABCproperty - <http://www.abcproperty.ru>
  - o. ARENDATOR.RU коммерческая недвижимость - <http://www.arendator.ru>
  - p. Maris Part of the CBRE Affiliate Networkhttp (Санкт-Петербург) – [www.maris-spb.ru](http://www.maris-spb.ru)
  - q. Консалтинговая компания в сфере коммерческой недвижимости Praedium – <http://www.praedium.ru/services/brokerage>
  - r. Компания Est-a-Tet - <http://www.estatet.ru/news/>
  - s. PRO недвижимость - <http://www.pro-n.ru/analytics>
2. Сайт Российской гильдии управляющих и девелоперов - <http://www.gud-estate.ru>
3. Интернет журнал Metrinfo.Ru - - <http://www.metrinfo.ru>
4. РБК. Недвижимость - <http://realty.rbc.ru>

### 6.5 Перечень информационных технологий, программного обеспечения и справочных систем

1. [www.nnir.ru](http://www.nnir.ru) / - Российская национальная библиотека
2. [www.nns.ru](http://www.nns.ru) / -Национальная электронная библиотека
3. [www.rsi.ru](http://www.rsi.ru) / - Российская государственная библиотека
4. [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru) / - Поисковая система
5. [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru) / - Поисковая система

### 7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации,

соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg

EBSCO Publishing

eLIBRARY.RU

Emerging Markets Information Service

Google Scholar (Google Академия)

IMF eLibrary

JSTOR

New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь

OECD iLibrary

Oxford Handbooks Online

Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;

SCOPUS

Web of Science

Wiley Online Library

World Bank Elibrary

Архивы научных журналов NEICON

Интернет-сервис «Антиплагиат»

Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»

ЭБС Издательства "Лань"

ЭБС Юрайт

Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»