

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

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры

международной коммерции

Протокол от «02» сентября 2019 г.

№ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.01 «Технологии продаж недвижимости»

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Технологии продаж в современном бизнесе»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2020

Москва, 2019 г.

Автор–составитель:Старший преподаватель*(ученая степень и(или) ученое звание, должность)*Черепанова Ю.С.*(Ф.И.О.)*Заведующий кафедроймеждународной коммерции д.э.н., профессор*(наименование кафедры)**(ученая степень и(или) ученое звание)*Саламатов В.Ю.*(Ф.И.О.)*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание 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. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 «Технологии продаж недвижимости» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	ПК-3.3	Готовность к организационной и управленческой работе с потребителями на определенных рынках

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.В.ДВ.08.01 «Технологии продаж недвижимости» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС-08.035 В/04.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации	ПК-3.3	<p>на уровне знаний: Инструменты маркетинговых коммуникаций Стандарты, этические нормы и принципы, регулирующие информационно-коммуникационную и рекламную деятельность организации Состав процесса стратегического и оперативного планирования Законодательство Российской Федерации и международное право в области маркетинговой деятельности, стандарты и этические принципы, регулирующие коммуникационную политику организации</p> <p>на уровне умений: Проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании Формировать имидж и деловую репутацию организации Продвигать товары (услуги) организации на рынок Улучшать бизнес-процессы организации в области коммуникационной политики Выстраивать систему коммуникаций в организации на уровне стратегий</p>

		<p>Проводить анализ результативности коммуникационной политики</p> <p>Использовать инструменты проектного управления в выработке эффективной коммуникационной политики</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Разработка системы маркетинговых коммуникаций в организации</p> <p>Разработка и проведение коммуникационных кампаний в организации</p> <p>Формирование каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг организации</p> <p>Разработка технических заданий и предложений по формированию фирменного стиля и рекламной продукции организации</p> <p>Формирование имиджа и деловой репутации организации</p> <p>Организация и проведение мероприятий по связям с общественностью для формирования маркетинговых коммуникаций организации</p> <p>Разработка и проведение рекламных акций по стимулированию продаж</p> <p>Работа с инструментами прямого маркетинга</p> <p>Подготовка рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций для принятия управленческих решений</p>
<p>ПС-08.035</p> <p>С/01.8</p> <p>Формирование маркетинговой стратегии организации</p>	ПК-3.3	<p>на уровне знаний:</p> <p>Методика проведения комплексного маркетингового исследования</p> <p>Особенности риск-менеджмента</p> <p>Инструменты бренд-менеджмента</p> <p>Принципы стратегического и оперативного планирования</p> <p>Методы и стратегии ценообразования</p> <p>Принципы логистики распределения и сбыта</p> <p>Методы управления проектами</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Разрабатывать маркетинговую стратегию организации</p> <p>Прогнозировать результаты, планировать и создавать условия для результативной маркетинговой деятельности организации</p> <p>Выстраивать систему взаимодействия маркетинговой службы с другими подразделениями организации</p> <p>Реализовывать альтернативные маркетинговые стратегии в организации</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Организация работы маркетинговой службы в рамках стратегии развития организации,</p>

		<p>текущих бизнес-процессов и проектной деятельности организации</p> <p>Создание и развитие стратегической системы для выполнения маркетинговых функций в организации</p> <p>Создание и развитие операционной системы для выполнения маркетинговых функций в организации</p> <p>Руководство работой по системному развитию и оптимизации операционной и организационной структур маркетинговой службы организации</p>
<p>ПС-08.035</p> <p>С/02.8</p> <p>Планирование и контроль маркетинговой деятельности организации</p>	ПК-3.3	<p>на уровне знаний:</p> <p>Инструменты риск-менеджмента</p> <p>Методы управления бизнес-процессами</p> <p>Процесс управления знаниями в организации</p> <p>Методы и организационные возможности управления изменениями</p> <p>Методы управления проектами</p> <p>Законодательство Российской Федерации и международное право в области маркетинговой деятельности</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Планировать деятельность маркетинговой службы организации</p> <p>Планировать и разрабатывать бюджет реализуемых маркетинговых проектов</p> <p>Проводить оценку результативности маркетинговых программ</p> <p>Осуществлять контроль маркетинговой деятельности организации</p> <p>на уровне навыков:</p> <p>Подготовка предложений и разработка планов по работе маркетинговой службы организации</p> <p>Согласование и реализация планов маркетинговой поддержки системы продаж в организации</p> <p>Согласование и реализация плана маркетинга организации</p> <p>Обеспечение развития маркетинговой службы организации</p> <p>Подготовка и защита отчетов о работе маркетинговой службы перед руководящими органами и лицами организации</p> <p>Обеспечение контроля маркетинговой деятельности организации</p>

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 «Технологии продаж недвижимости» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе» изучается в 7-м семестре на 4-м курсе в качестве дисциплины по выбору.

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 «Технологии продаж недвижимости» опирается на материал, изученный в рамках следующих дисциплин: Б1.Б.12 «Маркетинг (3 курс 5 семестр)», Б1.Б.06 «Маркетинговые исследования» (3 курс 5 семестр), Б.В.13 «Ценообразование» (3 курс 6 семестр) и др.

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 «Технологии продаж недвижимости» является опорой при прохождении производственной практики, НИР и написания ВКР.

Общая трудоемкость дисциплины 2 зачетные единицы (72/54 час.)

По дисциплине Б1.В.ДВ.07.02 «Технологии продаж недвижимости» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 36/27 час, в том числе:

- лекции – 18/13,5

- практические занятия – 18/13,5

на самостоятельную работу обучающихся – 36/27

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономич.час.					Форма текуще го контро ля успевае мости*, промеж уточно й аттеста ции
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
			Л	П	Л Р		
1	Способы управления недвижимостью	8	2	2		4	Э
2	Управление реализацией девелоперского проекта	10	2	4		4	Д
3	Управление многоквартирным домом	8	2	2		4	Д
4	Государственное управление недвижимостью	8	2	2		4	Д

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономич.час.					Форма текуще го контро ля успевае мости*, промеж уточно
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
			Л	П	Л Р		
5	Стратегия маркетинга	10	2	2		6	Д
6	Управление маркетинговой деятельностью	10	2	2		6	ГП
7	Сервейинг	10	4	2		4	Д
8	Региональный маркетинг в исследовании рынков недвижимости	8	2	2		4	Д
Промежуточная аттестация							Зачет
Всего:		72/2 54	18/13,5	18/13,5		36/27	

*Формы текущего контроля: эссе (Э), диспут (Д), групповой проект (ГП).

Содержание дисциплины

Тема 1. Способы управления недвижимостью

Виды компаний, управляющих недвижимостью. Способы управления недвижимостью. Функции управляющих компаний. Этапы процесса управления недвижимостью. Арендная политика.

Тема 2. Управление реализацией девелоперского проекта

Типы девелопмента. Концепция девелоперского проекта. Стадии девелоперского проекта. Управление рисками при реализации проектов. Особенности управления отдельными видами девелопмента.

Тема 3. Управление многоквартирным домом

Понятие многоквартирного дома, общее имущество собственников помещений. Роль общего собрания собственников. Способы управления многоквартирным домом. ТСЖ, жилищные кооперативы. Плата за жилое помещение. Капитальный ремонт общего имущества. Фонд капитального ремонта, способы его формирования. Использование средств фонда капитального ремонта.

Тема 4. Государственное управление недвижимостью

Управление государственной и муниципальной собственностью. Нормативно-правовое регулирование. Система регистрации прав. Государственные программы в сфере недвижимости. Налоговое регулирование рынка недвижимости

Тема 5. 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.

Тема 6. 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.

Тема 7. Сервейинг

Понятие сервейинга. Функциональные модели сервейинга

Функциональная матрица сервейинга (прогнозирование, планирование, организация, администрирование и др. в недвижимости). Управление объектом недвижимости (property management). Управление проектом (project management). Управление недвижимостью как инвестиционным активом (asset management). Управление технической эксплуатацией объекта (Facility management). Санитарно-хозяйственное обслуживание объекта (Cleaning)

Тема 8. 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.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации дисциплине

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

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Способы управления недвижимостью	Эссе
Управление реализацией девелоперского проекта	Диспут
Управление многоквартирным домом	Диспут
Государственное управление недвижимостью	Диспут
Стратегия маркетинга	Диспут
Управление маркетинговой деятельностью	Групповой проект
Сервейинг	Диспут
Региональный маркетинг в исследовании рынков недвижимости	Диспут

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов: в письменной форме

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Темы для эссе

1. Сервейинг – профессиональное управление недвижимостью
2. Особенности предпринимательской деятельности на рынке недвижимости
3. Виды управления недвижимостью
4. Деятельность компании, управляющей объектом коммерческой недвижимости (на примере компании)
5. Стратегия маркетинга в управлении недвижимостью
6. Арендная политика на рынке коммерческой недвижимости
7. Подходы к установлению арендной платы
8. Особенности арендных отношений в сфере торговой недвижимости
9. Особенности арендных отношений в сфере офисной недвижимости
10. Особенности арендных отношений в сфере складской недвижимости
11. Опыт зарубежных стран в области управления недвижимостью
12. Особенности управления девелоперскими проектами
13. Концепция девелоперского проекта
14. Особенности управления девелопментом торговой недвижимостью (на примере)
15. Особенности управления девелопментом офисной недвижимостью (на примере)
16. Особенности управления девелопментом складской недвижимостью (на примере)
17. Особенности управления девелопментом гостиничной недвижимостью (на примере)
18. Способы снижения административных барьеров в строительстве
19. Способы управления многоквартирным домом
20. Особенности ТСЖ (на примере)
21. Жилищные и жилищно-строительные кооперативы (на примере)
22. Способы обоснования платы за содержание и наем жилого помещения, за коммунальные услуги
23. Субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг
24. Способы решения проблем текущего и капитального ремонтов жилых домов
25. Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме
26. Фонд капитального ремонта (на примере)
27. Способы формирования фонда капитального ремонта
28. Особенности управления арендными (доходными) домами
29. Государственное регулирование рынка недвижимости
30. Управление государственной и муниципальной недвижимостью
31. Государственные программы в сфере недвижимости
32. Государственные жилищные программы

Объем эссе не должен быть менее 10, но не более 15 страниц текста, включая титул и список литературы.

Критерии оценки эссе:

Оценка «удовлетворительно» предполагает: полученные результаты **в значительной степени** соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. В процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники, продемонстрировано понимание решаемой проблемы. Выводы имеют наглядный и проверяемый характер. Требования по оформлению работы в основном выполнены.

Оценка «хорошо» ставится: полученные результаты **преимущественно** соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована практическая и теоретическая актуальность работы. В процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг теоретических и

эмпирических источников. Полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы. Оформление работы в целом соответствует существующим требованиям.

Оценка **«отлично»** предполагает: полученные результаты **полностью** соответствуют поставленной цели. Обоснована практическая и теоретическая значимость работы. Проведен детальный анализ теоретических и эмпирических источников, выводы автора самостоятельны и аргументированы. Содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы, исследовательская часть выполнена самостоятельно, методологически корректно и содержит достоверные и интересные выводы и положения. Оформление работы полностью отвечает всем требованиям.

Текст эссе оценивается 10 – 20 баллов.

Баллы снижаются за: не соответствие заявленных целей и задач теме изучения; ошибках в определении объекта и предмета изучения, не достижение поставленных целей, погрешности в оформлении.

Вопросы к дискуссиям

Теоретические:

1. Особенности предпринимательской деятельности на рынке недвижимости
2. Арендная политика на рынке коммерческой недвижимости
3. Зарубежные подходы к управлению недвижимостью

Прикладные:

1. Сравнение схем управления объектами коммерческой недвижимости. Оценка рисков и положительных эффектов.
2. Эффективная организация капитального ремонта многоквартирного дома
3. Какого происхождения термина «сервейинг»?
4. Как эволюционировало содержание термина сервейинг?
5. Чем обусловлено значительное расширение функций сервейеров в средние века?
6. Что является объектом и предметом сервейинга на рынке недвижимости?
7. Факторы, влияющие на рыночную стоимость жилой недвижимости.
8. Каковы цели и задачи профессионального управления объектами недвижимости?
9. Какие известны функциональные модели сервейинга и в чем их отличие?
10. Управление недвижимостью, как вид бизнеса.
11. Основная функция риэлтора.
12. Характеристика, задачи и виды строительных подрядчиков.
13. Задачи архитектора и проектировщика.
14. Методы оценки объекта недвижимости.
15. Понятия фасилити (эксплуатация, обслуживание и охрана объекта).
16. Роль технического эксперта.
17. Роль юриста.
18. Задачи финансового консультанта.
19. Стандартные информационные поводы для СМИ применительно к
20. Жизненный цикл объекта недвижимости.
21. Бизнес-идея проекта.
22. Получение прав на объект недвижимости.
23. Создание концепции проекта.
24. Форпроект и бизнес-план.
25. Продажа объекта недвижимости.

Групповой проект:

Управление реализацией проекта недвижимости (офиса, склада, торгового центра, гостиницы, фитнес-центра, многоквартирного дома, промышленного здания, объектов загородной недвижимости). Для выполнения работы студенты делятся на группы по 2-3 человека.

Подготовка презентации по проекту.

Структура презентации:

- анализ рынка: спрос, конкурентная среда, существующие объекты, экономическая ситуация (доходы, развитие отраслей и сфер деятельности – структура спроса и др.);
- способы реализации готового объекта (продвижение проекта);

формы управления реализацией проекта

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-3	Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	ПК-3.3	Готовность к организационной и управленческой работе с потребителями на определенных рынках

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-3.3	Правовые основы функционирования системы управления коммерческой и жилой недвижимостью; основные способы принятия решений при выборе схем управления продажами недвижимостью; особенности функционирования разных моделей управления недвижимостью, анализ спроса на товары и услуги, оптимальный и наилучший возможный план. Использует стандарты и другую	Анализирует способы управления недвижимостью; использует методов управления продажами применительно к рынку недвижимости; обобщает полученные результаты; владеет методами анализа эффективности схем управления коммерческой и жилой недвижимостью, навыками составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; методами поиска

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	<p>нормативную документацию при оценке, контроле качества и сертификации изделий, работ и услуг;</p> <p>разрабатывает нормативные документы;</p> <p>оформляет документы для целей подтверждения соответствия;</p> <p>определяет безопасность социально-культурных услуг, выявляет параметры качества социально-культурной услуги;</p> <p>оценивает объем проверки при сертификации, классификации и инспекционному контролю организации;</p> <p>составляет или вводит коррективы в документы в соответствии с требованиями Национальных государственных стандартов;</p> <p>оценивает роль и значение государственного контроля в сфере туризма;</p> <p>своевременно распознает проблемы, связанные с поиском средств повышения качества туристского продукта</p>	<p>максимума целевой функции; методами составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; алгоритмами симплекс-методов.</p> <p>Применены нормативно-правовые документы в сфере контроля качества социально-культурных услуг;</p> <p>осуществлен контроль качества социально-культурных услуг;</p> <p>выявлены элементы стандарта организации;</p> <p>составлены или введены коррективы в документы в соответствии с требованиями Национальных государственных стандартов;</p> <p>использована методика и технология оказания туристских услуг;</p> <p>использованы навыки взаимодействия с поставщиками туристских услуг;</p> <p>применена информация о механизмах международного сотрудничества в области туризма;</p> <p>использованы психологические приемы работы с клиентами и партнерами</p>

4.3.2. Типовые оценочные средства

Вопросы к промежуточной аттестации

(к зачету)

1. Особенности предпринимательской деятельности на рынке недвижимости
2. Понятие и основные функции сервейинговой компании
3. Виды управления недвижимостью
4. Facility management
5. Property management
6. Building management
7. Asset management
8. Услуги управляющей компании
9. Этапы процесса управления недвижимостью
10. Стратегия маркетинга в управлении недвижимостью
11. Расходы и доходы при управлении недвижимостью
12. Арендная плата, способы ее обоснования
13. Подходы к установлению арендной платы
14. Особенности арендных отношений в сфере торговой недвижимости

15. Особенности арендных отношений в сфере офисной недвижимости
16. Особенности арендных отношений в сфере складской недвижимости
17. Управление арендными отношениями.
18. Типы девелопмента
19. Характеристика отдельных типов девелопмента
20. Особенности управления девелоперскими проектами
21. Концепция девелоперского проекта
22. Стадии девелоперского проекта
23. Особенности управления девелопментом торговой недвижимостью
24. Особенности управления девелопментом офисной недвижимостью
25. Особенности управления девелопментом складской недвижимостью
26. Особенности управления девелопментом гостиничной недвижимостью
27. Административные барьеры
28. Способы управления многоквартирным домом
29. Общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме
30. Орган управления многоквартирным домом
31. Особенности ТСЖ
32. Жилищные и жилищно-строительные кооперативы
33. Обоснование платы за содержание и наем жилого помещения
34. Обоснование платы за коммунальные услуги
35. Субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг
36. Способы решения проблем текущего и капитального ремонтов жилых домов
37. Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме
38. Фонд капитального ремонта
39. Способы формирования фонда капитального ремонта
40. Особенности управления арендными (доходными) домами
41. Государственное регулирование рынка недвижимости
42. Управление государственной и муниципальной недвижимостью
43. Особенности правового регулирования системы управления недвижимостью
44. Налоговое регулирование рынка недвижимости
45. Государственные программы в сфере недвижимости
46. Государственные жилищные программы
47. Экономическое понятие недвижимости.
48. Основные экономические характеристики недвижимости.
49. Подходы в управлении недвижимостью.
50. Объект и субъект управления.
51. Функции и инструментарий управления.
52. Методология управления недвижимостью.
53. Принципы управления воспроизводством объектов недвижимости.
54. Основы управления инвестициями.

Для оценки степени освоения компетенции используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков

2	Не зачтено	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Зачтено	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Зачтено	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Зачтено	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владение

Оценка	Формулировка требований
	к степени сформированности компетенции
«Зачтено»	Зачтено выставляется студенту, если он: Анализирует способы управления недвижимостью; использует методов управления продажами применительно к рынку недвижимости; обобщает полученные результаты; владеет методами анализа эффективности схем управления коммерческой и жилой недвижимостью, навыками составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; методами поиска максимума целевой функции; методами составления оптимального плана, позволяющего максимизировать прибыль; алгоритмами симплекс-методов..
«Не зачтено»	Оценка «не зачтено» 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. Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.

4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине представлены следующими видами работы: лекции, практические, а также самостоятельной работой студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания с обсуждением проблемных вопросов и вырабатывают свое мнение по поводу решения основных вопросов в сфере управления продажами в недвижимости.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме контрольных мероприятий – (эссе, диспут) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий.

Оценка работы студента на практических 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, твердое 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 посещаемость.
- 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.

Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Студент допускается к промежуточной аттестации по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на зачете;

- учебными достижениями в семестровый период.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Технологии продаж недвижимости» предполагает изучение на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельную работу студентов. С целью обеспечения успешного обучения студент должен заблаговременно 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 зачету. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами практических занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к зачету.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

Самостоятельное изучение разделов дисциплины

№ раздела	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
1	Международный опыт управления недвижимостью. Анализ практики управления объектами коммерческой недвижимости в России. Примеры арендной политики в разных сферах недвижимого имущества.
2	Подходы к управлению рисками при реализации девелоперских проектов. Практика управления отдельными видами девелопмента.
3	Анализ практики управления многоквартирным домом. Особенности функционирования ТСЖ, жилищных кооперативов.

4	Анализ подходов к управлению капитальным ремонтом много квартирных домов. Обоснование размера платежей населения на капитальный ремонт. Зарубежный опыт.
5	Анализ государственных жилищных программ. Практика управления государственными объектами недвижимого имущества. Государственная политика на рынке недвижимости

Вопросы для самопроверки

№ раздела	Вопросы для самопроверки
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите виды компаний, управляющих недвижимостью 2. Какие существуют способы управления недвижимостью? 3. Раскройте функции управляющих компаний 4. Назовите основные этапы процесса управления недвижимостью 5. Каким образом обосновывается арендная плата?
2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие существуют типы девелопмента? 2. Опишите концепцию девелоперского проекта 3. Раскройте стадии девелоперского проекта 4. Какие существуют риски при управлении девелоперским проектом?
3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что понимается под общим имуществом собственников помещений? 2. Какие существуют способы управления многоквартирным домом 3. Раскройте особенности организации и деятельности ТСЖ 4. Как обосновывается плата за жилое помещение? 5. Как формируется фонд капитального ремонта?
4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Раскройте подходы к управлению государственной и муниципальной собственностью 2. Какие существуют государственные программы в сфере недвижимости 3. Назовите особенности налогового регулирования рынка недвижимости

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Коланьков, С. В. Управление недвижимостью: учебник / С. В. Коланьков. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 202 с. — ISBN 978-5-4486-0480-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78735.html>
2. Мазилкина, Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / Е. И. Мазилкина. — 3-е изд. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 300 с. — ISBN 978-5-394-03162-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83143.html>
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / В. Т. Гришина, Л. А. Дробышева, Т. Л. Дашкова [и др.]; под редакцией Ю. В. Морозова, В. Т. Гришиной. — 9-е изд. — М.: Дашков и К, 2018. — 446 с. — ISBN 978-5-394-02263-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85166.html>
4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник для бакалавров / А. Л. Абаев, В. А. Алексунин, М. Т. Гуриева [и др.]; под редакцией А. Л. Абаева, В. А. Алексунина, М. Т. Гуриевой. — М.: Дашков и К, 2019. — 434 с. — ISBN 978-5-394-03141-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85388.html>
5. Организация, планирование и управление в строительстве: учебное пособие для СПО / составители Е. П. Горбанева. — Саратов: Профобразование, 2019. — 119 с. — ISBN 978-5-4488-0376-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87273.html>
6. Управление проектами недвижимости: учебное пособие / В. В. Герасимов, О. А. Коробова, Г. Б. Сафарян, Н. В. Светышев. — Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2015. — 89 с. — ISBN 978-5-7795-0742-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/68855.html>

6.2. Дополнительная литература

1. Манн Игорь. Та самая книга для девелопера. Исчерпывающее руководство по маркетингу и продажам недвижимости. — М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2017
2. Вега Т. Маркетинг недвижимости. Выставка-продажа одного объекта. Маркетинг-технологии «Золотая середина». Электронная книга, 2018
3. Соболева, Е. А. Развитие российского девелопмента в современных условиях: монография / Е. А. Соболева, В. С. Канхва. — М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 152 с. — ISBN 978-5-7264-1336-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/62627.html>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

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
 - f. Индикаторы рынка недвижимости - <http://www.irm.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
 - 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>

6.4. Нормативные правовые документы

Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы

1. <http://www.btl-mag.ru/> - BTL-magazine
2. <http://www.grebennikov.ru/> - Маркетинг и маркетинговые исследования в России
3. <http://www.polittech.ru/> - Энциклопедия массовых психотехнологий
4. <http://www.sovetnik.ru/> - журнал «Эксперт»
5. www.kommersant.ru/money – журнал «Ъ-Деньги» (Коммерсантъ)
6. <http://www.tns-global.ru/rus/index.wbp> – TNS Gallup Media
7. www.dis.ru - Маркетинг в России и за рубежом

6.6. Иные источники

1. Маркетинг.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования.
3. Маркетолог.
4. Методы менеджмента качества.
5. Модный магазин: от эскиза до прилавка.
6. Новости маркетинга.
7. Практический маркетинг.
8. Сертификация с приложением «Менеджмент: горизонты ИСО».
9. Стандарты и качество+BUSINESS EXCELLENCE/Деловое совершенство. Комплект.
10. Точка продаж.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа,

групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.