

**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, проблем землепользования и ЖКХ**

Утверждена
ученым советом РАНХиГС
(в составе ОП ВО)
Протокол № _____
от «__» _____ 201__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.3.1 Маркетинг объектов недвижимости

по направлению подготовки
38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Девелопмент недвижимости

Квалификация: Магистр

Форма обучения
Очная

Год набора - 2016

Москва, 2017г.

Автор(ы)–составитель(и): К.э.н. Галеев А.З.

Заведующий кафедрой: д.э.н. Е.И. Богомольный

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 (модулю)
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.3.1 «Маркетинг объектов недвижимости» обеспечивает овладение следующими профессиональными компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-2.2	Способность понимать теоретические и практические аспекты системы маркетинга объектов недвижимости, практического применения методов, инструментов и стратегий маркетинга объектов недвижимости.
ПК-3	Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач	ПК-3.2	Способность понимать особенности отдельных аспектов финансов компаний, работающих на рынке недвижимости, при формировании инвестиционной и маркетинговой стратегии.
ПК-4	Способность использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения	ПК-4.3	Способность применять современные методы исследований отдельных аспектов бизнес-процессов в организациях сферы недвижимости в целях развития управления бизнес-процессами, а также при формировании инвестиционной и маркетинговой стратегии компании

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Направлена на формирование трудовых функций по управлению	ПК-2.2	на уровне знаний: состояния рынка строительных услуг и тенденции его развития; видов предпринимательских и производственных рисков и их особенности в строительстве, методов оценки

<p>деятельностью строительной организации и по организации работ по управлению жилищным фондом, включающих профессиональные действия по определению стратегических целей строительной организации и управляющих компаний, средств и способов их достижения, разработке и представлению для утверждения собственникам имущества организации стратегии строительной организации, стратегическому и оперативному проектированию и планированию деятельности строительной организации</p>		<p>рисков; основных видов ресурсов деятельности строительной организации, методов их оценки; способов и методов взаимодействия с собственниками имущества строительной организации;</p> <p>на уровне умений: выделять отличительные особенности строительной организации и производить оценку ее конкурентной позиции; оценивать предпринимательские и производственные риски строительной организации; проводить маркетинговые исследования объектов недвижимости, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения</p> <p>на уровне навыков: использования информации о рынке недвижимости для анализа процессов на рынке; применения системы знаний о рынке недвижимости, необходимых при разработке корпоративной стратегии; построения модели оценки инвестиционной привлекательности девелоперского проекта</p>
<p>Направлена на формирование трудовых функций по организации финансово-хозяйственной деятельности строительной организации, включающих профессиональные действия по формированию объемов заказов строительной организации, распределению</p>	<p>ПК-3.2</p>	<p>на уровне знаний: требований законодательных и иных нормативных правовых актов, регулирующих порядок ведения хозяйственной и финансово-экономической деятельности строительных организаций; методов оценки коммерческих рисков; методики составления бизнес-планов; методов проектного финансирования; критериев оценки и методов повышения эффективности использования материально-технических и финансовых ресурсов; методики и технологии мониторинга, анализа и прогнозирования рынка объектов недвижимости</p> <p>на уровне умений: разрабатывать перспективные и текущие финансовые планы, прогнозные балансы и бюджеты, планы ресурсного обеспечения деятельности строительной организации; применять методы маркетинговых исследований; выделять отличительные особенности строительной</p>

финансовых ресурсов и активов, оценке финансовых и экономических показателей деятельности строительной организации		организации и производить оценку ее конкурентной позиции на уровне навыков: применения методов анализа результатов финансово-хозяйственной и производственной деятельности строительной организации;
Направлена на формирование трудовых функций по оптимизации производственной и финансово-хозяйственной деятельности строительной организации, включающих профессиональные действия по оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности строительной организации и выявление резервов ее повышения	ПК-4.3	на уровне знаний: современного состояния, передовые достижения и тенденции организационного и технологического развития строительного производства; методов проведения маркетинговых исследований, анализа состояния рынка строительных услуг и тенденций его развития на уровне умений: анализировать нормативно-техническую документацию, научно-технические и информационные материалы в области строительного производства; определять возможность применения новых технологий строительного производства и новых форм организации труда; на уровне навыков: анализа компаний рынка недвижимости и представления результатов на обсуждение; оформлять и представлять управленческую документацию и презентационные материалы; владения средствами и методами документального оформления и презентации деятельности строительной организации

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к дисциплинам вариативной части, индекс дисциплины **Б1.В.ДВ.3.1.** (дисциплина по выбору).

Глубокое усвоение материала обеспечивается сочетанием аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов с литературой и нормативными документами. Основным видом учебных занятий по данной дисциплине являются практические занятия, которые проводятся в виде дискуссий, семинаров, группового проектного обучения, а также использования кейсов. Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра – во 2 семестре.

По дисциплине осуществляется контроль в форме зачета с оценкой.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачётных единицы (72 часов).

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа	Объем дисциплины (модуля), час.					
	Всего	Семестр (триместр), курс ³				
		1	2	3	4	5

<i>Очная форма обучения</i>						
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		20		20		
лекционного типа (Л)		8		8		
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)						
практического (семинарского) типа (ПЗ)		12		12		
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		52		52		
Промежуточная аттестация	форма	30		30		
	час.					
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		72/2		72/2		

3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
1	Основы маркетинга объектов недвижимости.	4	2		2		18	Вопросы к диспуту, эссе
2	Стратегия маркетинга	12	4		8		18	Вопросы к коллоквиуму Реферат
3	Управление маркетинговой деятельностью	4	2		2		16	Вопросы к коллоквиуму Вопросы к диспуту
Промежуточная аттестация		Зачет с оцен кой						
Всего:		20	8		12		52	

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
1	Основы маркетинга объектов недвижимости.	Маркетинг объектов недвижимости. Цели и задачи маркетинга объектов недвижимости. Рынок и структура объектов недвижимости. Маркетинг как экономическая категория. История развития маркетинга объектов недвижимости и концепции рыночной экономики. Принципы и функции объектов маркетинга.
2	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.
3	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.

4. Материалы текущего контроля успеваемости 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 Б1.В.ДВ.3.1 «Маркетинг объектов недвижимости» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

при проведении занятий лекционного типа:

- лекция-визуализация, проблемная лекция;

при проведении занятий семинарского типа:

- практические задания;
- дискуссии;
- эссе;
- подготовка презентаций;
- подготовка докладов с использованием презентаций;

при проведении зачета с оценкой:

- тестирование.

4.1.2. Зачет с оценкой в виде теста

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Содержание практических занятий

№	Тема	Кол-во ч
1	Отработка маркетинговых понятий и использование основных категорий маркетинга в практической деятельности. Методика анализа разрывов на рынках офисной и торговой недвижимости. Понятие стоимости и категории цены. Факторы, влияющие на стоимость объекта. Составление сравнительной таблицы: Виды и задачи маркетинга при различных состояниях спроса.	2
2	Изучение принципов сегментирования. Исследования отдельного сегмента. Отбор целевых сегментов рынка. Стратегия маркетинга, планирование и контроль. Понятие стратегии и тактики маркетинга. Стратегическое планирование маркетинга. Текущее планирование маркетинга.	8
3	Комплекс маркетинговых коммуникаций (комплекс стимулирования). Этапы разработки эффективной коммуникации. Разработка комплексного бюджета стимулирования и отбора элементов комплекса стимулирования. Факторы, определяющие структуру комплекса стимулирования.	2
Итого:		12

Самостоятельное изучение разделов дисциплины

№	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во ч
1	Особенности маркетинга объектов недвижимости в российской экономике. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Основы менеджмента. Управление человеческими ресурсами.	18
2	Роль рынка недвижимости. Цикл спроса на объекты недвижимости. Маркетинговые исследования объектов недвижимости. Маркетинговые коммуникации. Ценообразование. Бренд-менеджмент. Маркетинговые исследования объектов недвижимости. Маркетинговые коммуникации. Формы коммуникации в маркетинге. Теоретические основы науки о рекламе. Реклама. Стимулирование сбыта объектов недвижимости.	18
3	Принципы сегментирования. Определение вероятной рыночной стоимости для объектов, расположенных в конкретном географическом месте и выработка конкурентных преимуществ анализируемого объекта. Анализ эффективности инвестиционных проектов, с учетом необходимости привлечения заемных средств и продолжительности строительства. Управление и комплекс маркетинга. Основы управления объектом коммерческой недвижимости. Особенности маркетинга в профессиональной деятельности (по отраслям). Маркетинговые услуги на рынке недвижимости. Схема разработки бюджета маркетинга. Контроль за выполнением планов.	16
Итого:		52

Вопросы для самопроверки

1. Анализ состояния рынка объектов недвижимости в России.
2. Ценовая ситуация на первичном и вторичном рынке объектов недвижимости.

3. Прогнозирование конъюнктуры рынка объектов недвижимости.
4. Параметры качества, влияющие на размер цены объектов недвижимости.
5. Оперативная оценка стоимости объектов недвижимости.
6. Каковы макроэкономические параметры, влияющие на маркетинг недвижимости и прогноз их изменения.
7. Оценка и прогнозирование затрат на проект объектов недвижимости.
8. Расчет потока доходов.
9. Расчет налогов и отчислений на объектов недвижимости.
10. Прогнозирование эффективности инвестиционного проекта.

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-2	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-2.2	Способность понимать теоретические и практические аспекты системы маркетинга объектов недвижимости, практического применения методов, инструментов и стратегий маркетинга объектов недвижимости.
ПК-3	Способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач	ПК-3.2	Способность понимать особенности отдельных аспектов финансов компаний, работающих на рынке недвижимости, при формировании инвестиционной и маркетинговой стратегии.
ПК-4	Способность использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения	ПК-4.3	Способность применять современные методы исследований отдельных аспектов бизнес-процессов в организациях сферы недвижимости в целях развития управления бизнес-процессами, а также при формировании инвестиционной и маркетинговой стратегии компании

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы теста к зачету

1. Какие этапы работы с недвижимостью Вы знаете? Чем они различаются?

2. Каково место маркетинга недвижимости в общей структуре операций на рынке недвижимости?
3. Раскройте принципы управления стоимостью объекта недвижимости.
4. Раскройте содержание услуги по управлению недвижимостью. Какие основные функции выполняют управляющая компания?
5. Какие этапы в предоставлении услуги по управлению недвижимостью Вы знаете? Какие цели маркетинга недвижимости могут быть?
6. Раскройте порядок разработки концепции управления и программы управления объектом недвижимости.
7. Особенности рынков недвижимости. Цикл спроса на недвижимость.
8. Спрос и предложение на рынке недвижимости. Поглощение и уровень свободных площадей.
9. Циклы развития рынка недвижимости. Методика анализа разрывов на рынках офисной и торговой недвижимости.
10. Стратегия маркетинга. Варианты концепции объектов недвижимости.
11. Недвижимость как продукт. Концепция товара в недвижимости. Место - каналы товаропродвижения.
12. Сущность и содержание арендной политики. Срок договора аренды. Классификация и измерение площадей.
13. Распределение обязанностей по отделке и ремонту помещений. Структура арендной ставки.
14. Определение уровня рыночной арендной платы. Инвестиционный и сравнительный подходы. Приемы ценообразования на рынке недвижимости.
15. Продвижение. Средства коммуникации. Методология разработки медиа-планов рекламных кампаний.
16. Цели, задачи и принципы системы бюджетирования. Финансовая структура управляющей компании.
17. Основные бюджеты – бюджет текущих доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет по балансовому листу.
18. Функциональные бюджеты - бюджет доходов от аренды, бюджет возмещения коммунально-эксплуатационных услуг, бюджет прямых производственных расходов, бюджет эксплуатационных расходов, бюджет административных расходов.
19. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. Анализ дисконтированного денежного потока, внутренняя ставка доходности, срок окупаемости, индекс прибыльности.
20. Источники финансирования инвестиций в недвижимость.

Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования

Наименование темы (раздела)	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
Основы маркетинга объектов недвижимости.	Контрольная работа	Решение 85% всех задач	20
Стратегия маркетинга	Контрольная работа	Решение 85% всех задач	20
Управление маркетинговой деятельностью	Контрольная работа	Решение 85% всех задач	20
Зачет с оценкой			20

Всего			80 баллов и более
--------------	--	--	-------------------

Формирование итоговой оценки по дисциплине с использованием балльно-рейтинговой оценки работы студента в семестре

Баллы %	Оценка	Требования к знаниям
85-100	Зачтено Отлично	ответ студента полный и правильный. Студент способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры
70-84	Зачтено Хорошо	ответ студента правильный, но неполный. Не приведены иллюстрирующие примеры, обобщающее мнение студента недостаточно четко выражено
50-69	Зачтено Удовлетворительно	ответ правилен в основных моментах, нет иллюстрирующих примеров, нет собственного мнения студента, есть ошибки в деталях и/или они просто отсутствуют
0-49	Незачтено Неудовлетворительно	в ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

4.4. Методические материалы

Темы эссе

1. Понятие, сущность и основные характеристики недвижимости
2. Роль рынка недвижимости
3. Маркетинг в недвижимости: ключевые моменты
4. Маркетинговые услуги на рынке недвижимости
5. Задачи маркетинга на рынке недвижимости
6. Анализ рынка недвижимости
7. Аренда жилья
8. Ипотечное кредитование
9. Коммерческая недвижимость

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. Выбраны адекватные цели научный подход, методы, процедуры. Они в значительной степени реализованы в работе. 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. Выбраны и обоснованы применяемые научные подходы, методы и процедуры. 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. Выбраны и подробно описаны применяемые в работе научные подходы, методы и процедуры. Содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы, исследовательская часть (в курсовой работе) выполнена самостоятельно, методологически корректно и содержит достоверные и интересные выводы и положения. Оформление работы полностью отвечает всем требованиям

Вопросы к диспуту

- № 1. Особенности маркетинга объектов недвижимости и его роль на рынке недвижимости
- № 2. Опыт России в формировании маркетинга объектов недвижимости. Современная ситуация на рынке маркетинга объектов недвижимости
- № 3. Подходы к организации системы маркетинга объектов недвижимости в странах с развитой экономикой
- № 4. Понятие и подходы к маркетингу объектов недвижимости
- № 5. Инструменты маркетинга объектов недвижимости, схемы расчетов платежей

Критерии правильности ответов на вопросы для диспута:

При оценке ответов на вопросы для обсуждения учитывается в первую очередь уровень теоретической подготовки студента (владение категориальным аппаратом, знание нормативно-правовых основ предмета), умение применять имеющиеся знания на практике (пояснить то или иное положение на примере), а также умение высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемизировать, находить точки соприкосновения разных позиций.

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 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.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем формируемых знаний и умений, которыми студент должен овладеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к экзамену.

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 лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

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

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на зачете может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме, адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на зачете может быть увеличено.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура зачета может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры зачета. В таком случае вопросы к зачету и практическое задание выбираются самим преподавателем.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Кожухар В.М. Основы управления недвижимостью Дашков и К 2015
<http://www.iprbookshop.ru/10950>
2. Годин А.М. Маркетинг Дашков и К 2014 <http://www.iprbookshop.ru/10938>
3. В.Т. Гришина Маркетинг в отраслях и сферах деятельности Дашков и К 2013
<http://www.iprbookshop.ru/14059>

6.2. Дополнительная литература

4. Жигалова В.Н. Экономика недвижимости Эль Контент 2012
<http://www.iprbookshop.ru/13914>

6.3. Интернет ресурсы

- 1 Энциклопедия маркетинга: <http://marketing.spb.ru/>
- 2 Сайт гильдии маркетологов: <http://www.marketologi.ru/>
- 3 Сайт Российской ассоциации маркетинга: <http://www.ram.ru/>

- 4 On-line журнал по маркетингу 4p.ru: <http://4p.ru/>
- 5 Административно-управленческий портал: <http://www.aup.ru>
- 6 <http://www.marketingandresearch.ru/>-журнал

6.4 Перечень информационных технологий

www.nnir.ru / - Российская национальная библиотека

www.nns.ru / -Национальная электронная библиотека

www.rsi.ru / - Российская государственная библиотека

www.rambler.ru / - Поисковая система

www.yandex.ru / - Поисковая система

www.businesslearning.ru / - Система дистанционного бизнес образования

<http://www.consultant.ru/> - Консультант плюс

<http://www.garant.ru/> - Гарант

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

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](http://www.bloomberg.com)

[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»](#)