

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОФСОЮЗОВ»**

**Кафедра Экономики и управления**  
(полное наименование кафедры)

**УТВЕРЖДЕНО**  
на заседании кафедры

Протокол № 8 от 17 марта 2022 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ**

**38.03.01 «Экономика»**

Профиль подготовки «Экономика предприятий и организаций»

Квалификация:  
**Бакалавр**

Санкт-Петербург

## 1. Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине используется в целях нормирования процедуры оценивания качества подготовки и осуществляет установление соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательной программы дисциплины. Предметом оценивания являются знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций у обучающихся. Процедуры оценивания применяются в процессе обучения на каждом этапе формирования компетенций посредством определения для отдельных составных частей дисциплины методов контроля – оценочных средств. Основным механизмом оценки качества подготовки и формой контроля учебной работы студентов являются текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация.

### 1.1. Цель и задачи текущего контроля студентов по дисциплине

Цель текущего контроля – систематическая проверка степени освоения программы дисциплины «Экономика недвижимости» уровня достижения планируемых результатов обучения - знаний, умений, навыков, в ходе ее изучения при проведении занятий, предусмотренных учебным планом.

Задачи текущего контроля:

1. обнаружение и устранение пробелов в освоении учебной дисциплины;
2. своевременное выполнение корректирующих действий по содержанию и организации процесса обучения;
3. определение индивидуального учебного рейтинга студентов;
4. подготовка к промежуточной аттестации.

В течение семестра при изучении дисциплины реализуется традиционная система поэтапного оценивания уровня освоения. За каждый вид учебных действий студенты получают оценку.

### 1.2. Цель и задачи промежуточной аттестации студентов по дисциплине.

Цель промежуточной аттестации – проверка степени усвоения студентами учебного материала, уровня достижения планируемых результатов обучения и сформированности компетенций на момент завершения изучения дисциплины. Промежуточная аттестация проходит в форме экзамена.

Задачи промежуточной аттестации:

1. определение уровня освоения учебной дисциплины;
2. определение уровня достижения планируемых результатов обучения и сформированности компетенций;
3. соотнесение планируемых результатов обучения с планируемыми результатами освоения образовательной программы в рамках изученной дисциплины.

## 2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Таблица 1.

№ п\п	Контролируемые темы дисциплины	Код формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Наименование оценочного средства
1	Предпосылки формирования и перспективы	ОПК-4	ОПК-4.1.Знает правила приватизации и законодательные основы процесса; этапы формирования рынка недвижимости;	Дискуссия, реферат, эссе

	развития российского рынка недвижимости		нормативно-правовую базу рынка недвижимости; классификацию недвижимости по видам и назначению; инфраструктуру рынка. ОПК-4.2 <i>Умеет</i> собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития.	
2	Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	ОПК-4	ОПК-4.1 <i>Знает</i> содержание понятий«оценка недвижимости»; отличительные характеристики недвижимости как товара; назначение трех подходов к оценке недвижимости. Правила приватизации и законодательные основы процесса; этапы формирования рынка недвижимости; нормативно- правовую базу рынка недвижимости; классификацию недвижимости по видам и назначению; инфраструктуру рынка. ОПК-4.2 <i>Умеет</i> применять два или три подхода в зависимости от вида недвижимости – жилая, коммерческая, земельный участок;собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития. ОПК- 4.3 <i>Владеет</i> методами расчетов доходным подходом для объектов коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).	Дискуссия, реферат, эссе, тест электронные презентации,
3	Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско- правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр	ОПК-4	ОПК-4.1. <i>Знает</i> принципы формирования рынка земельных участков, права собственников, условия приватизации, основные виды сделок на рынке земли; содержание понятий «оценка недвижимости»; характеристики недвижимости как товара; назначение трех подходов к оценке недвижимости. Правила приватизации и законодательные основы процесса; этапы формирования рынка недвижимости; нормативно- правовую базу рынка недвижимости; классификацию недвижимости по видам и назначению; инфраструктуру рынка. ОПК-4.2 <i>Умеет</i> обосновывать экономические решения при заключении гражданско-правовых сделок на рынке в зависимости от категории земель; применять два или три подхода в зависимости от вида недвижимости – жилая, коммерческая, земельный участок: собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры	Дискуссия, тесты, практические задания, кейс, тесты логические схемы

			<p>купи продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития.</p> <p>ОПК-4.3 <i>Владеет</i> методами принятия оптимальных решений и расчетами стоимости земельных участков в зависимости от категорий земель, месторасположения и внешней среды; методами расчетов доходным подходом для объектов коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).</p>	
4	<p>Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов</p>	ОПК-4	<p>ОПК-4.1 <i>Знает</i> содержание понятия «коммерческая недвижимость», классификацию объектов коммерческой недвижимости по видам и назначению, условия формирования стоимостных показателей продаж и аренды; тренды инвестиционных потоков на строительном рынке; принципы формирования рынка земельных участков, права собственников, условия приватизации, основные виды сделок на рынке земли; содержание понятий «оценка недвижимости»; характеристики недвижимости как товара; назначение трех подходов к оценке недвижимости; правила приватизации и законодательные основы процесса; этапы формирования рынка недвижимости; нормативно-правовую базу рынка недвижимости; классификацию недвижимости по видам и назначению; инфраструктуру рынка.</p> <p>ОПК-4.2. <i>Умеет</i> заключать договоры аренды на объекты коммерческого назначения, анализировать спрос и предложение на этом сегменте, определять динамику продаж и аренды в зависимости от экономической ситуации; обосновывать экономические решения при заключении гражданско-правовых сделок на рынке в зависимости от категории земель; применять два или три подхода в зависимости от вида недвижимости – жилая, коммерческая, земельный участок: собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития.</p> <p>ОПК-4.3 <i>Владеет</i> основными навыками разработки и оптимизации инвестиционных проектов в сфере коммерческой недвижимости и определения их стоимости; методами принятия оптимальных решений и расчетами стоимости земельных участков</p>	<p>Дискуссия, тесты, практическое задание, кейсы, презентации, логические схемы, доклады, электронные презентации</p>

			в зависимости от категорий земель, месторасположения и внешней среды; методами расчетов доходным подходом для объектов коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).	
5	Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	ОПК-4	<p>ОПК-4.1. <i>Знает</i> основы функционирования первичного и вторичного рынков жилья, нормативную базу долевого строительства и регламентацию закона о ДДУ, типологию жилья, ценовые коридоры на первичном и вторичном рынках, правила составления ипотечного договора; содержание понятия «коммерческая недвижимость», классификацию объектов коммерческой недвижимости по видам и назначению, условия формирования стоимостных показателей продаж и аренды; тренды инвестиционных потоков на строительном рынке; принципы формирования рынка земельных участков, права собственников, условия приватизации, основные виды сделок на рынке земли; содержание понятий «оценка недвижимости»; характеристики недвижимости как товара; назначение трех подходов к оценке недвижимости; правила приватизации и законодательные основы процесса; этапы формирования рынка недвижимости; нормативно-правовую базу рынка недвижимости; классификацию недвижимости по видам и назначению; инфраструктуру рынка.</p> <p>ОПК-4.2 <i>Умеет</i> анализировать экономическую ситуацию на рынке первичного и вторичного жилья, спрос и предложение, основные факторы, влияющие на стоимостные показатели; заключать договоры аренды на объекты коммерческого назначения, анализировать спрос и предложение на этом сегменте, определять динамику продаж и аренды в зависимости от экономической ситуации; обосновывать экономические решения при заключении гражданско-правовых сделок на рынке в зависимости от категории земель; применять два или три подхода в зависимости от вида недвижимости – жилая, коммерческая, земельный участок: собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития.</p> <p>ОПК-4.3 <i>Владеет</i> основами принятия оптимальных решений при купле/продаже</p>	Дискуссия, тесты, практические задания, реферат, эссе, доклады, электронные презентации

			<p>жилья на первичном и вторичном рынке, расчетами стоимости жилья, сведениями о портфеле документов для проведения сделок с жильем; основными навыками разработки и оптимизации инвестиционных проектов в сфере коммерческой недвижимости и определения их стоимости; методами принятия оптимальных решений и расчетами стоимости земельных участков в зависимости от категорий земель, месторасположения и внешней среды; методами расчетов доходным подходом для объектов коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).</p>	
<b>Результат достижения планируемых результатов изучения дисциплины</b>				<b>Экзамен</b>

### 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

#### 3.1. Критерии оценивания (текущий контроль)

1. Оценка «отлично» выставляется студенту, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практического задания, в логической последовательности излагает материал; смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы;
2. Оценка «хорошо» выставляется, если студент показал знание учебного материала, смог ответить почти полностью на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы;
3. Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент в целом освоил материал; однако, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы;
4. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по теме практического задания, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

#### 3.2. Критерии оценивания (экзамен)

Знания, умения, навыки и компетенции студентов оцениваются следующими оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» (Таблица 2.).

Таблица 2.

Оценка	Критерии оценивания
Отлично	Студент не только глубоко и прочно усвоил весь программный материал, но и проявил знания, выходящие за его пределы, почерпнутые из дополнительных источников (классическая литература, учебная литература, научно-популярная литература, научные статьи и монографии и т. п.); умеет самостоятельно обобщать программный материал, не допуская ошибок, проанализировать его с точки зрения различных школ и взглядов; увязывает знания с практикой, приводит примеры, демонстрирующие глубокое понимание материала или проблемы, свободно справляется с задачами и практическими заданиями; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно выстраивает свой ответ.
Хорошо	Студент твердо знает программный материал, грамотно и

	последовательно его излагает, увязывает с практикой, не допускает существенных неточностей в ответе на вопросы, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками в выполнении практических заданий и решении задач, испытывает незначительные затруднения при самостоятельном обобщении программного материала.
Удовлетворительно	Студент усвоил только основной программный материал, но не знает его отдельных положений, в ответе допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками в выполнении практических заданий и решении задач, испытывает затруднения при самостоятельном обобщении программного материала.
Неудовлетворительно	Студент не знает значительной части основного программного материала, в ответе допускает существенные ошибки, неправильные формулировки, не владеет необходимыми умениями и навыками в выполнении практических заданий и решении задач, испытывает значительные затруднения при самостоятельном обобщении программного материала.

#### **4. Типовые контрольные задания (тесты, в том числе для проверки остаточных знаний студентов, рефераты, курсовые работы, кейсы и др.) и методические материалы, процедуры оценивания знаний, умений и навыков**

##### **4.1. Структура банка тестовых вопросов**

Важным критерием оценки уровня текущих знаний студентов является выполнение ими тестовых заданий по отдельным темам. В частности, тестирование позволяет по мере прохождения учебного материала оценить уровень формирования у студентов необходимых компетенций.

#### **БАНК ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ**

Общее количество тестовых заданий в базе – 90

<i>№</i>	<i>Наименование темы</i>	<i>Номера тестовых заданий в базе</i>
<b>1.</b>	Тема 1. Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости.	№ 1 - 10
<b>2.</b>	Тема 2. Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	№ 11 - 35
<b>3.</b>	Тема 3. Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр.	№ 36 - 44
<b>4.</b>	Тема 4. Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	№ 45 - 53
<b>5.</b>	Тема 5. Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	№ 54 - 90
	<i>Итого:</i>	

Тестовые задания размещены в электронном курсе по дисциплине «Экономика недвижимости» - <https://edu.gup.ru/course/view.php?id=1854>

## ПАСПОРТ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

**Общее количество тестовых заданий в базе – 90**

**Количество тестовых заданий, включаемых в тест - 25**

**Ограничение времени выполнения теста (в минутах) - 60**

**Автоматическое перемешивание вопросов в тесте:  (да)**

**Случайный порядок ответов в тестовом задании:  (да)**

**Критерии оценки результатов тестирования:**

«отлично» - 85 % и больше правильных ответов;

«хорошо» - от 70 % включительно до 85% правильных ответов;

«удовлетворительно» - от 51 % до 70%;

«неудовлетворительно» - 50% и менее правильных ответов.

### Структура теста на остаточные знания

№	Наименование темы	Номера тестовых заданий в базе	Количество заданий, добавляемых в тест
1.	Тема 1. Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости.	№ 1 - 10	5
2.	Тема 2. Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	№ 11 - 35	5
3.	Тема 3. Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр.	№ 36 - 44	5
4.	Тема 4. Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	№ 45 - 53	2
5.	Тема 5. Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	№ 54 - 90	8
	<i>Итого:</i>		<b>25</b>

### 4.2. Примерная тематика докладов (сообщений)

#### *К теме 1.*

1. Концепция приватизации в РФ и законодательная база ее реализации.
2. Экономическое и юридическое содержание приватизации.
3. Динамика процесса приватизации жилья в Санкт-Петербурге по районам города
4. Формы и виды прав собственности в РФ.
5. Недвижимость как экономическая и юридическая категории.
6. Классификация объектов недвижимости по видам, по функциональному назначению по местоположению.
7. Классификация жилой недвижимости
8. Классификация коммерческой недвижимости
9. Субъекты и объекты рынка недвижимости.



**Тема для дискуссии:** Особенности развития рынка жилой и коммерческой недвижимости в СПб в период пандемии и экономического кризиса

***К теме 2.***

1. Методологические основы оценки недвижимости.
2. Принципы, лежащие в основе оценки объектов недвижимости.
3. Экономическое содержание рыночного метода и область применения.
4. Экономическое содержание затратного метода и область применения.
5. Экономическое содержание доходного метода. Область применения.
6. Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ) объекта оценки.

**Тема для дискуссии:** Значение подходов к оценке объектов недвижимости для бизнеса

***К теме 3.***

1. Земля, как экономико-правовая система функционирования рынка недвижимости.
2. Характеристика федеральной, муниципальной, частной собственности на землю.
3. Земельные ресурсы России: состав и функциональное назначение.
4. Категории земель. Классификация земель.
5. Назначение Земельного Кадастра РФ
6. Гражданско-правовые сделки с земельными участками:
7. Классификация земельных ресурсов и анализ их использования в процессе перераспределения прав собственности.

**Тема для дискуссии:** Рынок земли как основа государственности и суверенитета.

***К теме 4.***

1. Законодательная база РФ процесса инвестирования в сфере коммерческой недвижимости
2. Характеристика и классификация коммерческой недвижимости по видам и назначению
3. Динамика арендных ставок на коммерческие помещения в Санкт-Петербурге (офисы, торговые помещения, ТРК, гостиницы)
4. Уровень спроса на различные типы помещений на рынке коммерческой недвижимости по районам Санкт-Петербурга.
5. Инвестиционные проекты строительства новых офисных центров, торговых помещений, ТРК, гостиниц в Санкт-Петербурге и районы их размещения.

**Тема для дискуссии:** Изменение тренда инвестиционных потоков в период пандемии.

***К теме 5.***

1. Определение и понятие «первичного» рынка недвижимости. Динамика его развития в Санкт-Петербурге за последние три года.
2. Анализ факторов, влияющих на рост цен на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге
3. Основные схемы приобретения жилья на первичном рынке и новый ФЗ «О ДДУ».
4. Понятие и определение «вторичного» рынка недвижимости. Динамика его развития в Санкт-Петербурге за последние три года.
5. Структура, классификация, характеристика и состояние жилфонда Санкт-Петербурга.
6. Договор купли-продажи жилья (квартиры). Этапы прохождения сделки и перечень необходимых документов.
7. Основные задачи и методы Государственного регулирования рынка недвижимости.
8. Нормативно-правовая база Государственного регулирования рынка земельных ресурсов.
9. Закон о Государственной регистрации прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ним и Единый Государственный реестр прав на недвижимость (ЕГРН).

**Тема для дискуссии:** Особенности жилого фонда на вторичном рынке в СПб

***Основные требования к написанию доклада (сообщения):***

В течение семестра каждый студент должен подготовить не менее чем один доклад (сообщение) в письменном виде и выступить не менее чем с одним сообщением устно на семинарском занятии.

*Вариант №1 - письменное изложение материала по теме:*

Доклад по выбранной теме предоставляется студентом в письменном виде и должен иметь объем не менее 3-5 страниц машинописного текста, список использованной литературы и других информационных источников - не менее пяти наименований. Доклад должен иметь титульный лист, на котором указывается название дисциплины, тема и фамилия студента с указанием номера группы. Содержательная часть доклада должна быть сгруппирована в разделы, их количество зависит от выбранной темы и наличия конкретного материала. Доклад должен содержать выводы, самостоятельно сделанные студентом на основе рассмотренного материала по теме (особенно актуально для тем, имеющих дискуссионную направленность). Вариант 1 - доклад может быть представлен преподавателю в письменном виде (по желанию студента без обязательного озвучивания на семинаре).

*Вариант 2 - устное изложение материала по теме - доклад (сообщение) по выбранной теме готовится студентом в устной форме и носит сугубо информационный характер продолжительностью 5-7 минут. Ссылки на источники информации – обязательны.*

**Процедура оценивания:**

№ п/п	Критерии оценивания	Максимальное количество баллов
1.	Активность в работе	5
2.	Выступление с сообщением (обобщение итогов)	5
3.	Участие в дискуссии	5

### **4.3 Темы рефератов**

#### **4.3.1 для студентов очного обучения**

1. Понятие, общая характеристика и классификация недвижимости по видам и назначению. Недвижимость как экономическая и юридическая категории.

2. Виды собственности на объекты недвижимости. Право собственности на жилье, право проживания, владения и пользования.

3. Классификация объектов недвижимости по функциональному назначению, по местоположению и по видам.

4. Основные задачи и методы Государственного регулирования рынка земельных ресурсов, жилья и коммерческой недвижимости. Закон о Государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Единый Государственный реестр прав на недвижимость (ЕГРН) – назначение и функции. Особенности регистрации земельных участков, ипотеки, сервитутов и сделок купли-продажи жилья.

5. Классификация земельных ресурсов, анализ их использования и распределение прав собственности. Земельный кадастр и его назначение.

6. Классификация жилой недвижимости (по типам жилья) и анализ развития этого сегмента рынка после пандемии и экономического кризиса (на примере СПб)

7. Классификация коммерческой недвижимости и анализ развития этого сегмента в период экономического кризиса (на примере Санкт-Петербурга).

8. Первичный рынок жилья и перспективы его развития после принятия Закона о ДДУ от 2019 года и в период экономического кризиса (на примере СПб). Основные схемы приобретения жилья на первичном рынке, предлагаемые застройщиками.

9. Типы жилых зданий на вторичном рынке жилья, ценовые коридоры и перспективы развития (на примере Санкт-Петербурга по районам города).

10. Характеристика загородного (элитного) жилья в Ленинградской области. Особенности развития рынка загородной недвижимости в период пандемии.

11. Формирование и условия развития института ипотечного кредитования в СПб.. Льготная ипотека и ситуация в строительном секторе в период экономического кризиса.

12. Темпы и условия инвестирования в сектор жилой и коммерческой недвижимости в период экономического кризиса (на примере СПб)
13. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: офисы и офисные центры (на примере СПб)
14. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: торговые помещения и ТРЦ (на примере СПб)
15. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: апартаменты (на примере СПб и Ленинградской области)
16. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: частные объекты здравоохранения (на примере СПб)
17. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: складские помещения и терминалы (на примере СПб и Ленинградской области)
18. Этапы формирования и законодательная база развития рынка земли в России. Классификация земель. Особенности земли как товара. Виды сделок с земельными участками.
19. Инфраструктура и услуги на рынке недвижимости: риэлтерские, оценочные, страховые компании. Их цели, задачи и виды деятельности.
20. Особенности недвижимости как товара и объекта оценки. Принципы и подходы к оценке недвижимости: затратный подход.
21. Особенности недвижимости как товара и объекта оценки. Принципы и подходы к оценке недвижимости: доходный подход (метод капитализации дохода).
22. Особенности недвижимости как товара и объекта оценки. Принципы и подходы к оценке недвижимости: рыночный подход.
23. Правила и этапы проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор купли-продажи квартиры (комнаты).
24. Правила и этапы проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор аренды. Законодательная база развития рынка аренды жилья (квартир, комнат, апартаментов)
25. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор мены жилья и договор обмена жилья.
26. Договоры купли-продажи жилья с правом пожизненного содержания. Разновидности договоров ренты (три варианта) и анализ этих договоров с точки зрения правового обеспечения сделок. Особенности нотариального оформления договоров ренты.
27. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор дарения.
28. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: завещание. Процедура составления завещания и оформление прав собственности на наследуемое имущество. Наследники «по Закону» и по завещанию. Ограничения и особые условия при составлении завещания.
29. Виды рисков в сфере недвижимости условия их страхования. Страхование Титула.
30. Формирование института управления в сфере жилой недвижимости. Цели, задачи и особенности управления жилыми объектами: Товарищества Собственников Жилья (ТСЖ) и домовладения. Виды разрешенной коммерческой деятельности в ТСЖ.
31. Приватизация и этапы формирования рынка недвижимости в РФ. Экономические и социальные последствия приватизации. Условия и этапы процесса приватизации жилья (квартиры, комнаты) и правила оформления в собственность. Жилые помещения, не подлежащие приватизации.
32. Муниципальное жилье. Договор «Социального найма». Права и обязанности пользователя жилым помещением
33. Экономические и правовые основы ипотечного жилищного кредитования. Субъекты рынка ипотечного кредитования, их цели и задачи. Первичный и вторичный рынки ипотечного кредитования в СПб.
34. Сравнительный анализ ипотечных программ, предоставляемых банками СПб. Расчеты, связанные с предоставлением ипотечных кредитов.

35. Основные модели ипотеки в России и за рубежом. Социальная и льготная ипотека в СПб.

36. Характеристика и классификация торговых помещений и ТРЦ по типам, функциональному назначению и местоположению (на примере СПб). Уровень спроса и арендных ставок на торговые помещения различных типов в период пандемии и в настоящее время.

37. Особенности развития сегмента коммерческой недвижимости – торговых площадей на первичном рынке. Цены, спрос, предложение, объемы продаж.

38. Характеристика и классификация коммерческой недвижимости по классам (офисов и офисных центров). Арендные ставки в период пандемии и объемы продаж.

39. Классификация гостиниц. Спрос на гостиничное размещение в период пандемии и экономического кризиса. (на примере СПб). Инвестиционные проекты мини-гостиниц и хостелов.

40. Характеристика и классификация складских помещений по типам, функциональному назначению и местоположению. Таможенные склады и терминалы.

41. Условия и порядок купли-продажи земельных участков в частную собственность гражданам. Понятие сервитута.

42. Пакет необходимых документов для совершения сделки купли-продажи квартиры (комнаты) на праве собственности, полученной ранее продавцом по дарению, завещанию, купле/продаже, приватизации, ипотеке, мене, ренты.

**Процедура оценивания: текст реферата** оценивается в 5 баллов (*максимальная оценка*) в зависимости от *объема, актуальности и качества* представленного материала

### **Темы рефератов (докладов)**

*4.3.2 для студентов очного обучения, имеющих пропуски семинарских занятий или желающих повысить текущую успеваемость)*

1. Назначение и функции Росреестра и ЕГРН. Правила Гос. регистрация договоров купли-продажи жилого дома, квартиры, договора ипотеки, дарения, договоров ренты, сервитута и виды сделок с недвижимым имуществом, не подлежащие Гос. регистрации.

2. Характеристика федеральной, муниципальной, частной и общей собственности на землю. Земельные ресурсы России - состав и их функциональное назначение. Категории земель. Целевое назначение земельных участков и зонирование территории. Составляющие градостроительного паспорта земельного участка.

3. Новый ФЗ о ДДУ от июня 2019 года, правила оформления договора об участии клиентов долевым строительстве. Анализ ситуации на первичном рынке жилья после введения на примере Санкт-Петербурга. Анализ ипотечного рынка. Деятельность строительного комплекса. Объемы капиталовложений и показатели ввода жилья за текущий год в Санкт-Петербурге. Льготные программы ипотечного кредитования. Аналитика положения на рынке жилья в СПб после пандемии и экономического кризиса.

4. Классификация недвижимости по функциональному назначению – жилье. Последовательность проведения сделки купли/продажи через риэлтерскую компанию и пакеты документов при ее оформлении в нотариате если квартира ранее была приватизирована, куплена, подарена, завещана. Тренды на рынке вторичного жилья в СПб после пандемии в период экономического кризиса.

5. Классификация недвижимости по функциональному назначению: земля. Особенности земли как товара и как объекта оценки. ННЭИ земли. Понятие и виды сделок с земельными участками. Категории земель в РФ. Стоимость земельных участков в Ленинградской области по районам за последние три года. Спрос и предложение, объем продаж, динамика аренды. Аналитика ситуации на рынке земли в Ленинградской области после пандемии и экономического кризиса.

6. Классификация недвижимости по функциональному назначению: загородная жилая недвижимость (коттеджная застройка). Особенности проведения сделок. Понятие и виды

делок в коттеджных комплексах. Инфраструктура. Стоимость коттеджей в Ленинградской области по районам за последние 3 года. Спрос и предложение, объем продаж, динамика аренды. Аналитика ситуации на рынке загородной элитной недвижимости в Ленинградской области после пандемии и экономического кризиса.

7. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - офисы и офисные центры (на примере одного из них в Санкт-Петербурге). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние 3 года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке офисов после пандемии и экономического кризиса.

8. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - Торговая недвижимость (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние 3 года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке Торговых центров (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

9. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - торговые центры, торгово-развлекательные центры, моллы и пр. (на примере одного из них в Санкт-Петербурге). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке ТРЦ (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

10. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - гостиницы (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке гостиниц (на примере одной из них) после пандемии и экономического кризиса.

11. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость апартаменты (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке апартаментов (на примере любого объекта) после пандемии и экономического кризиса.

12. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - складские помещения (на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области в зоне КАД). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке складских помещений (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

13. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - логистические центры (на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области в зоне КАД). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке логистических центров (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

14. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - спортивные комплексы (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города. Аналитика ситуации на рынке спортивных комплексов (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

15. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - частные медицинские салоны/центры и аптеки (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города.

Аналитика ситуации на рынке частных медицинских услуг (на примере одного из них) после пандемии и экономического кризиса.

16. Классификация недвижимости по функциональному назначению: коммерческая недвижимость - частные образовательные учреждения (на примере Санкт-Петербурга). Инвестиции, динамика ввода, сделки купли продажи, арендные ставки за последние три года. Спрос и предложение, распределение предложения по районам города на примере любого образовательного учреждения. Аналитика ситуации на этом сегменте рынка после пандемии и экономического кризиса.

**Цель:** отчитаться перед преподавателем за пропущенный материал и продемонстрировать наличие знаний по изучаемой дисциплине.

**Требования:**

1) Из имеющегося списка тем студент выбирает ту, которая по своему содержанию соответствует пропущенному занятию и должен раскрыть в реферате основные положения рассматриваемого вопроса, используя материалы лекций, литературу по данной теме и дополнительную информацию из любого другого источника, включая Интернет.

2) Реферат должен иметь объем не менее 15 страниц машинописного текста; список использованной литературы и других информационных источников должен составлять не менее десяти наименований, включая ресурсы Интернет. Реферат должен иметь титульный лист, на котором указывается название дисциплины, тема реферата и фамилия студента с указанием номера группы. Содержательная часть реферата должна быть сгруппирована в разделы, их количество зависит от выбранной темы и наличия конкретного материала. Реферат должен содержать выводы и прогнозы, самостоятельно сделанные студентом на основе рассмотренного материала по теме или выводы и прогнозы, сделанные различными авторами в научной литературе и источниках Интернет (дискуссия/обзор научных мнений по данной теме).

**Процедура оценивания: текст реферата** оценивается в 10 баллов (*максимальная оценка*) в зависимости от *объема, актуальности и качества* представленного материала

#### **4.4. Практические задания по темам семинарских занятий**

##### **Практическое задание к семинару № 1**

**Тема: Приватизация как основа формирования российского рынка недвижимости.**

1. Перечислить последовательность прохождения процедуры приватизации жилья.
2. Перечислить учреждения, занимающиеся оформлением документов по приватизации жилья.
3. Составить перечень документов для каждого этапа приватизации и дать их содержательную характеристику.

**Форма отчетности:** краткие ответы студентов (письменно) на поставленные вопросы с использованием лекций, научной литературы и источников Интернет.

**Методические рекомендации:** следует обратить внимание на нормативные акты и Законы РФ (с комментариями), регламентирующие процесс приватизации.

**Тема: Классификация объектов недвижимости и инфраструктура рынка недвижимости.**

1. Составить схему, отражающую структуру форм собственности на недвижимость в РФ.
2. Составить классификацию объектов недвижимости по видам, функциональному назначению и местоположению.
3. Перечислить услуги, предоставляемые риэлтерскими компаниями на рынке недвижимости (на примере Санкт-Петербурга)

**Форма отчетности:** краткие ответы студентов (письменно) на поставленные вопросы с использованием лекций, научной литературы и источников Интернет.

**Методические рекомендации:** студентам следует обратить внимание на различные виды услуг риэлтерских компаний – профессиональных посредников на рынке недвижимости. При этом, перечень услуг, тарифы на оказание услуг и сроки предоставления услуг значительно расходятся по разным риэлтерским компаниям.

### **Практическое задание к семинару № 2**

**Тема: Принципы и подходы к оценке недвижимости**

1. Произвести оценку стоимости однокомнатной квартиры (40 кв.м) рыночным методом. Квартира предназначена для продажи, находится в Санкт-Петербурге, в Кировском районе (ул. Лени Голикова, дом 4), дом кирпичный, квартира на третьем этаже, кухня -7 кв. метров.

**Форма отчетности:** письменный отчет об оценке.

**Методические рекомендации:** студенты могут произвольно выбрать другой объект недвижимости (квартиру) для оценки рыночным методом.

### **Практическое задание к семинару № 3**

**Тема: Рынок земли и сделки с земельными участками.**

1. Составить таблицу стоимости земельных участков по районам Ленинградской области (Выборгский, Всеволожский, Кировский и т.д.) на текущий период.

**Форма отчетности:** письменная работа выполняется в виде Таблицы с занесением данных по районам Ленинградской области по стоимости за одну сотку (в рублях) с использованием данных риэлтерских фирм и источников Интернет на текущий момент.

**Методические рекомендации:** следует обратить внимание на большие разрывы стоимости земельных участков по районам Ленинградской области и уметь объяснить причины стоимостных различий.

### **Практическое задание к семинару № 4**

**Тема: Классификация объектов нежилого фонда и условия формирования инвестиционного климата на рынке коммерческой недвижимости.**

1. Рассмотреть существующую сеть бизнес центров в Санкт-Петербурге и составить их перечень согласно классификации («А», «Б» и т.д.)

**Форма отчетности:** письменная работа по заданной теме с использованием лекционного материала, научной литературы и источников Интернет.

**Методические рекомендации:** следует обратить внимание на динамику перехода бизнес центров из одной категории в другую с изменением стоимости аренды. Уметь объяснить причины перехода бизнес центров в более низкие категории через определенный промежуток времени.

### **Практическое задание к семинару № 5**

**Тема: Условия формирования рынка жилья. Управление жилой недвижимостью.**

Выявить предпочтения горожан в Санкт-Петербурге при покупке квартир на первичном рынке жилья по типам квартир, по районам города и по выбору ими Строительных компаний. Проанализировать полученные данные и объяснить причины этих предпочтений.

**Методические рекомендации:** проанализировать новый Закон о долевом строительстве от 2019 года и динамику процесса инвестирования в жилую недвижимость в СПб.

**Форма отчетности:** письменная работа по заданной теме с использованием лекционного материала, научной литературы и источников Интернет.

**Тема: Основные гражданско-правовые сделки с жильем**

1. Составить несколько необходимых «портфелей» документов собственника, которые потребуются в нотариате при оформлении сделки продажи его квартиры:

- продаваемая квартира досталась нынешнему собственнику по договору дарения;

- продаваемая квартира досталась нынешнему собственнику по завещанию;
- продаваемая квартира ЖСК (с выплаченным паем) принадлежит собственнику;
- продаваемая квартира была приватизирована нынешним собственником;
- продаваемая квартира была куплена нынешним собственником на первичном рынке жилья за наличный расчет;
- продаваемая квартира была приобретена нынешним собственником по ипотеке (с выплаченным кредитом и процентами по нему).

**Форма отчетности:** письменная работа по заданной теме с использованием лекционного материала, научной литературы и источников Интернет.

**Методические рекомендации:** студентам следует внимательно ознакомиться с особенностями проведения сделок купли-продажи жилья, с правилами нотариального оформления сделок и Государственной регистрацией прав собственности. Для правильного ответа на поставленные вопросы необходимо ознакомиться с Гражданским кодексом РФ (ч.2. ч.3).

**Тема: Регистрация прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ним**

**1.** Описать последовательность передачи документов на регистрацию прав собственности на квартиру, приобретенную по сделке купли-продажи и дать перечень документов, необходимых для регистрации в ЕГРН.

**Форма отчетности:** письменная работа по заданной теме с использованием лекционного материала, научной литературы и источников Интернет.

**Методические рекомендации:** студентам следует ознакомиться с особенностями и правилами проведения сделок купли-продажи жилья и процедурой Государственной регистрации прав собственности.

**Процедура оценивания: текст реферата** оценивается в 20 баллов (*максимальная оценка*) в зависимости от *объема, актуальности и качества* представленного материала

## 4.5. Примеры задач

### *К семинару № 2.*

**Задача № 1.** Туристическая база «Сосновый бор» занимает территорию площадью 6,7 га, через которую на протяжении 300 м протекает река шириной 25 м. При продаже прав собственности на объект недвижимости территория, переходящая к новому владельцу, составит: а) 6,7 га; б) 7,45 га; в) 5,95 га; г) 14,2 га? Рассчитайте общую стоимость этого объекта, выставленного на продажу, если установлено, что стоимость строений (зданий) оценена в 145млн. рублей тысяч долларов, а рыночная стоимость *за 1 сотку* земельного участка составляет 450 тыс. рублей.

**Задача № 6.** Предположим, что есть возможность сдать однокомнатную квартиру в аренду на 10 лет за 25 тысяч рублей в месяц (арендная плата взимается *в начале каждого месяца*). После этого дом снесут без возмещения убытков. Сколько стоит такая квартира сегодня, если минимальная прибыль составляет 20% годовых?

### *К семинару № 3.*

**Задача № 9.** Хозяин дачи, получив в конце сентября премию, решил отложить 25 000 рублей на обустройство дачи в июне следующего года. Один из банков предлагает ему 6% годовую ставку с ежемесячным начислением, другой – 9% ставку с полугодовым начислением. В каком из банков наиболее выгодные условия?

**Задача № 10.** Стоимость щитового дачного домика составляет 500 тыс. рублей. Сколько денег необходимо откладывать каждые полгода (*в конце полугодия*) в банк под 9% годовых, чтобы за 4 года накопить требуемую сумму?

**Задача № 2.** Молодожены копят деньги на приобретение земельного участка в садоводстве. Если *в начале каждого месяца* они будут вносить на банковский счет 50 тыс. рублей, Какая сумма у них будет через 5,5 лет? Банковский процент – 5 % годовых.

### *К семинару № 4.*

**Задача № 16.** У Вас на банковском вкладе лежит 120 000 тыс. рублей. За какой период эта сумма вырастет до 250 000 тыс. рублей, если банк предлагает 7% годовых?



**Задача № 17.** Предлагается оборудованное помещение под магазин в аренду сроком на 7 лет, но при этом Вы должны единовременно выплатить арендодателю 225 000 тыс. рублей. Известно, что магазин *ежегодно* будет приносить прибыль 80 тыс. рублей. Рассчитайте, какой вариант Вам более выгоден: арендовать торговое помещение на предложенных условиях и вкладывать эту прибыль в банк под ежегодную ставку 7% или отказаться от этого варианта и вложить эти деньги в банк под те же 7% годовых?

**К семинару № 5.**

**Задача № 5.** Предположим, что есть возможность сдать однокомнатную квартиру в аренду на 10 лет за 25 тысяч рублей в месяц (арендная плата взимается *в конце каждого месяца*). После этого дом снесут без возмещения убытков. Сколько стоит такая квартира сегодня, если минимальная прибыль составляет 20% годовых?

**Задача № 28.** Какую процентную ставку банку выгодно предлагать своим клиентам при квартальном ее начислении при условии выдачи кредитов на один год под 7% годовых, а банк предполагает для себя получение 20% прибыли?

**Задача № 33.** Вы выплачиваете ипотечный кредит за квартиру стоимостью 8 млн. рублей и внесли первоначальный взнос, составляющий 20% ее стоимости. Кредит выплачивается равными платежами по 15 000 рублей в месяц, а банковский процент составляет 6% годовых при фиксированной ставке. Рассчитайте сумму Вашего долга по кредиту через 3 года. Рассчитайте период выплаты ипотечного кредита до его полного погашения.

**Процедура оценивания:** за каждую правильно решенную задачу студент получает 3 балла к аттестации

#### 4.6. Круглый стол (к семинару № 4)

**Тема:** «Основные задачи формирования рынка недвижимости (рынка коммерческой недвижимости) в Республике Крым в новых экономических условиях»

**Цель:** рассмотреть рынок коммерческой недвижимости Крыма, проанализировать перспективы их развития как базовую основу развития санаторно-курортного хозяйства России в новых условиях Государственного регулирования и регламентации нормативно-правовой базы РФ.

**Темы для индивидуальных докладов (сообщений):**

1. Региональные особенности развития рынка коммерческой недвижимости в новых экономических и правовых условиях - как базы формирования санаторно-курортного хозяйства Крыма.

2. Региональные особенности развития рынка коммерческой недвижимости (торговых помещений, ТРК и общепита) Крыма в новых экономических условиях.

3. Государственные программы РФ по развитию рынка коммерческой недвижимости в Республике Крым.

**Выводы по теме и дискуссия.**

**Процедура оценивания:**

№ п/п	Критерии оценивания	Максимальное количество баллов
1.	Активность в работе	3
2.	Выступление с сообщением (обобщение итогов)	4
3.	Участие в дискуссии	3

#### 4.7. Кейс-задание (к семинару № 5)

**Тема:** «Сделка купли-продажи квартиры через риэлтерское Агентство»

### СТРУКТУРА КЕЙСА

**Введение:**

По статистике, из всех видов сделок на рынке недвижимости, основная часть приходится на сделки купли-продажи жилья: квартир в многоквартирных домах, комнат в коммунальных квартирах, коттеджей, таунхаусов и домов (ИЖС).

**Цель Кейс-задания** - закрепить практические навыки у студентов о последовательности прохождения сделки купли-продажи жилья на примере квартиры в многоквартирном доме. Студенты должны уметь собирать «портфель» необходимых документов для всех структур, участвующих в сделке между Покупателем и Продавцом. Знать о функциях профессиональных посредников (субъектах) при совершении сделки – риэлтеров, оценщиков, нотариусов, Государственной структуры УФРС (Управление федеральной регистрации прав собственности), Банка (в случае оформления продаваемой квартиры по ипотеке) и наконец, знать последовательность этапов прохождения сделки.

#### **Задачи Кейс-задания:**

1. Формирование практических умений и навыков у студентов по сбору исходных данных, и необходимых документах для проведения сделки купли-продажи квартиры.

2. Формирование практических умений и навыков у студентов в области практической деятельности риэлтерских Агентств (компаний), нотариата, банков, Государственных органов регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

3. Формирование практических умений и навыков у студентов по знанию этапов прохождения сделки купли-продажи в различных инстанциях, последовательности сбора документов и сроков их годности.

4. Закрепление определенных умений у студента в сфере практической реализации одного из видов деятельности на рынке недвижимости – совершение сделки купли-продажи жилья:

- с использованием полученных теоретических знаний в сфере законодательства на рынке недвижимости;

- с использованием полученных теоретических знаний в финансово-экономической сфере для получения максимальной выгоды всех участников сделки при продаже или покупке жилья на рынке недвижимости;

- с использованием полученных теоретических знаний в сфере юридической и финансовой безопасности проведения сделки на рынке недвижимости для всех ее участников.

#### **Организационная часть работы над Кейс-заданием:**

1. Семинарское занятие с использованием Кейс – задания рассчитано на два академических часа (одна пара).

2. Студентам необходимо заранее ознакомиться с Кейс - заданием в ЭУМК.

3. Для оперативной и четкой работы студентов по выполнению Кейс-задания, на предыдущем семинаре проводится разъяснительная работа по его проведению, определяются участники (субъекты) процесса, проводится разбивка студентов на группы и назначение Топ-менеджера в каждой из них. Определяются их функции и задачи по подбору ксерокопий образцов договоров и документов для каждой группы.

4. Студентам необходимо найти и изучить научную литературу и Интернет источники, включая рекомендованную, используя ее для нахождения бланков – образцов требуемых документов.

5. Каждой группе студентов выбрать из всех списков документы те, которые относятся к деятельности своей группы (например, образцы документов для Банка, УФРС, нотариата) и подготовить ксерокопии этих документов для работы на семинаре по выполнению Кейса.

6. Ответственными, за подготовку «портфеля» документов по сделке купли-продажи и за последовательность ее проведения, назначаются менеджеры из каждой группы.

#### **Сюжетная часть Кейс-задания:**

Классический вариант сделки купли-продажи проходит в формате: Продавец – Покупатель - Агентство недвижимости (с участием в сделке профессионального посредника риэлтера) – Нотариальная контора (нотариус) - Банк –ЕГРН.

*Этапы сделки купли-продажи и основные действия участников:*

**1 этап:** Продавец обращается в Агентство недвижимости с намерением продать свою квартиру и заключает с ним Договор.

**2 этап:** Продавец (или риэлтер по нотариальной доверенности от Продавца) собирает все требуемые для проведения сделки документы.

**3 этап:** Агентство находит Покупателя на квартиру Продавца и заключает с ним договор купли-продажи, который подписывается обеими сторонами после дополнительных согласований.

**4 этап:** Нотариальное удостоверение сделки в присутствии Продавца, Покупателя и риэлтора с «портфелем» документов Продавца.

**5 этап:** Банк, где производится закладка денег Покупателя в ячейку «на два ключа» (сумма указана в Договоре купли-продажи).

**6 этап:** ЕГРН, где производится подача нотариального Договора купли-продажи и оригиналов всех документов Продавца с целью получения Свидетельства о собственности на квартиру уже на имя Покупателя (получает на руки Риэлтер).

**7 этап:** Передача квартиры Покупателю по Акту приемки-сдачи (в присутствии Риэлтера и Продавца).

**8 этап:** Банк, где производится выемка денег из банковской ячейки (Покупателем и Риэлтером одновременно в «два ключа») и передача денег Продавцу. Здесь же Риэлтер передает Продавцу его Свидетельство о собственности на квартиру.

***Сделка закончена.***

#### ***Дополнительная информация по сделке купли-продажи:***

По форме и исполнению сделка может быть «встречной» (простая форма купли-продажи между Продавцом и Покупателем без каких-либо дополнительных условий), может быть с дополнительными условиями (например, оформление сделки без участия нотариата, т.е. в «простой письменной форме»).

Более сложная форма сделки купли-продажи проходит с дополнительными нормативными условиями или обременениями - например, оформление квартиры (на вторичном рынке) Покупателю через Банк по ипотеке, или необходимость оформления Справки в органах опеки на выписку несовершеннолетних детей, или Справки в ГИОПе об исторической ценности жилого здания, в котором расположена квартира и т. п.

При выполнении Кейс-задания будут рассмотрены все варианты сделки-купли продажи, как простые, так и сложные с дополнительными условиями и обременениями. Поэтому всем участникам (студентам) предлагается разбиться на 5 групп, выбрав в каждой из них Топ-менеджера. Они должны будут координировать работу своей группы и распределять обязанности между студентами, как по подбору образцов документов, так и по распределению функций в процессе решения Кейса.

- 1-ая группа – Продавец квартиры (далее Продавец);
- 2-ая группа - Покупатель квартиры (далее Покупатель);
- 3-я группа – Агентство недвижимости (далее Риэлтер);
- 4-ая группа – Нотариальная контора (далее Нотариус);
- 5-ая группа – УФРС;

Каждой группе необходимо получить задание у своего Топ-менеджера для предварительного подбора необходимых материалов, образцов договоров, документов (ксерокопий), требуемых в различных инстанциях при проведении сделки купли-продажи квартиры на всех этапах.

#### **Методическая часть Кейс-задания:**

##### **Студентам 1-ой группы (Продавец)**

следует подобрать материалы, образцы следующих документов и справок (ксерокопии) для проведения сделки и последующего выполнения Кейс-задания:

- Общегражданский паспорт Продавца (ксерокопия);

- Договор Продавца на продажу объекта недвижимости (квартиры) с риэлтерским агентством (заключается в риэлтерском агентстве);
- Правоустанавливающий документ на квартиру Продавца: (договор о приватизации, или договор купли-продажи, или договор дарения, или договор ренты, или Свидетельство о праве вступления в наследство) – находится на руках у Продавца;
- Свидетельство о собственности на квартиру – находится на руках у Продавца;
- Квитанция об оплате Госпошлины (оплачивается Продавцом в Сбербанке);
- Кадастровый паспорт на квартиру (заказывает и получает Продавец в городском или районном ПИБ). Паспорт Продавцу не выдается при наличии незаконной перепланировки в квартире;
- Согласие супруга на продажу квартиры или заявление Продавца, что не состоит в браке (нотариально заверенный документ); Пояснить: в каких случаях согласие не потребуется.
- Архивная Ф.9 (если правоустанавливающий документ на продаваемую квартиру – договор о ее приватизации);
- Ф. 9 на все остальные квартиры (получает Продавец в паспортном столе по месту регистрации, срок действия Ф.9 - 30 дней);
- Ф.7 (получает Продавец в паспортном столе по месту регистрации, срок действия Ф.7 - 30 дней);
- Разрешение Органов опеки на продажу квартиры (если в сделке участвует несовершеннолетний ребенок или ребенок инвалид) – получает Продавец в Органах опеки и защиты прав несовершеннолетних;
- Свидетельство о рождении несовершеннолетнего (нотариально заверенное);
- Документы о смене фамилии или имени у Продавца (нотариально заверенные);
- Свидетельство о заключении/расторжении брака;
- Выписка из ЕГРН - заказывает Продавец или риэлтер по нотариальной доверенности от его имени в Многофункциональном центре (МФЦ) в районе по месту нахождения продаваемой квартиры. Срок получения – через 10 дней, срок действия ЕГРН – 30 дней;
- Отказ собственников от права преимущественной покупки доли (при продаже долевой квартиры или комнаты) -нотариально заверенный;
- Справки об отсутствии обременений на продаваемую квартиру: если есть договор на продаваемую квартиру об ипотеке (справка из Банка); если продаваемая квартира находится в исторической части города и здание находится под охраной государства (справка из ГИОП);
- Доверенность Продавца на Ф.И.О. риэлтера, для последующей регистрации изменения прав собственности Продавца (снятие с учета проданной квартиры в УФРС) – оформляется в нотариальной конторе.
- Закладка денег в банковскую ячейку (стоимость квартиры указывается в договоре)
- Передача денег Продавцу из банковской ячейки в обмен на Свидетельство о собственности на квартиру на имя Покупателя. Закладывание и выемка денег проводится риэлтером в Банке в ячейку «на два ключа» - один хранится у риэлтера, второй у Продавца до полного окончания сделки купли-продажи.

### **Студентам 2-ой группы (Покупатель)**

следует подобрать исходные материалы и образцы следующих документов (ксерокопии) для проведения сделки и последующего выполнения Кейс-задания:

- Договор купли-продажи, подписанный Покупателем (в риэлтерском агентстве);
- Доверенность на регистрацию прав собственности Покупателя на проданную ему квартиру (оформляется на Ф.И.О. риэлтера в нотариальной конторе);
- Кредитный договор (если квартира покупается по договору ипотечного кредитования);
- Закладная (если квартира покупается по договору ипотечного кредитования);

- График платежей (если квартира покупается по договору ипотечного кредитования);
- Отчет об Оценке квартиры (если квартира покупается по договору ипотечного кредитования);
- Документы от Банка (если квартира покупается по договору ипотечного кредитования) – 2-ой группе студентов представить требуемый перечень документов от Банка;
- Сдача готовых документов на регистрацию в ЕГРН (функции риэлтера) и выдача расписки Покупателю о приеме документов;
- Общегражданский паспорт Покупателя.

### Студентам 3-ей группы (Риэлтер)

следует подобрать материалы и образцы следующих документов и справок (ксерокопии) для проведения сделки и последующего выполнения Кейс-задания:

- Заключение Договора с Продавцом о продаже его квартиры Риэлтерским Агентством и внесение аванса за заключение договора (ксерокопия бланка Договора);
- Приложить к Договору ксерокопию правоустанавливающего документа на квартиру Продавца: (договор о приватизации, договор купли-продажи, договор дарения, договор аренды, Свидетельство о праве вступления в наследство) – оригинал находится на руках у Продавца;
- Приложить к Договору ксерокопию Свидетельства о собственности на квартиру Продавца - оригинал находится на руках у Продавца;
- Приложить к Договору ксерокопию квитанции об оплате Госпошлины (оплачивается Продавцом в Сбербанке);
- Приложить к Договору ксерокопию Кадастрового паспорта на квартиру (заказывает и получает Продавец в районном ПИБе, при отсутствии незаконной перепланировки в квартире);
- Приложить к Договору ксерокопию архивной Ф.9 (если правоустанавливающий документ на продаваемую квартиру – договор о приватизации);
- Приложить к Договору ксерокопию Ф.7
- Доверенность Продавца на Ф.И.О. Риэлтера, для последующей регистрации изменения прав собственности Продавца (снятие с учета проданной квартиры в УФРС) – оформляется в нотариальной конторе.

### *Организация проведения сделки купли- продажи квартиры со стороны Агентства (памятка для Риэлтера):*

1. **Заказать выписку из ЕГРН** после подписания Договора на оказание услуг Продавцу (выполняет Продавец или риэлтер по нотариальной доверенности);
2. **После заключения Договора в Агентстве и внесения аванса Покупателем, за альтернативу контролировать сбор документов**, Риэлтерили сам Продавец заказывает на продаваемую квартиру:
  - Архивную форму 9.
  - Выписку из ЕГРП.
  - Кадастровый паспорт на квартиру.
  - Возможно выполнение риэлтером и других операций по договоренности с Продавцом, в случае его занятости или нежелании ходить по инстанциям за документами (проблему решают между собой Топ-менеджер - «риэлтер» и Топ-менеджер - Продавец).
3. **При заключении договора с Покупателем Риэлтеру следует обсудить с ним следующие вопросы:**
  - Выбор Банка для проведения взаиморасчетов.
  - Порядок и организацию регистрации перехода права собственности.
  - Уточнить стоимость Объекта (квартиры), указанную в Договоре купли-продажи.

**4. Перед составлением Договора купли-продажи обязательно согласовать все пункты договора с Продавцом и Покупателем, особенно в части:**

- Порядка выплаты денежных средств Продавцу.
- Сроков снятия Продавца и членов его семьи с регистрационного учета.
- Сроков освобождения и передачи объекта (квартиры) новому собственнику (Покупателю) по Акту.

**5. За 1-3 дня до подписания Договора обсудить с Покупателем:**

- Взаиморасчеты и составить «Соглашение о проведении взаиморасчетов по сделке купли-продажи».
- Дополнительное соглашение к Договору с Агентством «О порядке проведения взаиморасчетов с Продавцом и с Покупателем».
- Оформление расписки Продавца в получении денежных средств (закладывается в банковскую ячейку вместе с денежными средствами по оплате сделки купли-продажи). В эту сумму входит также маржа Агентства и риэлтера, которую они получают по итогам сделки.

#### **Студентам 4-ой группы (Нотариус)**

следует подобрать исходные материалы, образцы документов и справок (ксерокопии) для проведения сделки, ее нотариального оформления и последующего выполнения Кейс-задания:

- Составление и нотариальное оформление Договора купли-продажи квартиры нотариусом (присутствуют Продавец, Покупатель, Риэлтер).
- Продавец передает оригиналы документов нотариусу (см. перечень документов Продавца)
- Покупатель оплачивает услуги нотариуса (1% от стоимости продажи квартиры)

#### **Студентам 5-ой группы (ЕГРН)**

следует подобрать исходные материалы, образцы документов и справок (ксерокопии) для Государственной регистрации сделки купли-продажи и последующего выполнения Кейс-задания:

Покупатель и Продавец, либо Риэлтер по нотариальной доверенности от каждого из них, сдают Нотариальный Договор купли-продажи и все оригиналы документов от Продавца в УФРС. Срок получения Свидетельства о собственности на имя Покупателя составляет 3 дня – его получает Риэлтер.

#### **Студентам 3-ей группы (Риэлтер)**

Передача квартиры Покупателю (уже собственнику) от Продавца по АКТУ приема-передачи проводится в присутствии Риэлтера, согласно установленным правилам:

- Квартира передается Продавцом Покупателю по АКТУ приема-передачи после Государственной регистрации права собственности, если иное не предусмотрено договором купли-продажи.
- Все вещи Продавца должны быть уже вывезены из квартиры.
- Риэлтер согласовывает время встречи на квартире. Его присутствие на АКТЕ обязательно.
- Квартира должна передаваться Покупателю в том качественном состоянии, в котором она была на момент осмотра. Все внутренние и наружные двери, дверные ручки, стекла в окнах, розетки – должны быть на месте. В квартире остается сантехническое оборудование: ванна, унитаз, душевая кабина, смесители, газовая или электроплита, если иное не предусмотрено соглашением, оформленное в письменном виде в Договоре. Если продавец забирает встроенную кухню с раковиной и плитой, то он должен установить любую другую

технику в рабочем состоянии и подключенную к сетям, что оговаривается в Договоре письменно и подписывается обеими сторонами.

- На Акте приема-передачи Продавец передает Покупателю оплаченные квитанции ЖКХ, включая электроэнергию. Показания счетчика сравнивает риэлтер. Если на момент передачи квартиры обнаруживаются долги по платежам, то Продавец передает Покупателю разницу в рублях, а тот пишет Расписку в получении денег, в которой указана его ответственность за оплату долга. Расписка остается у риэлтера (хранится в Агентстве) до момента окончательного расчета за продажу квартиры.

- Ключи от квартиры передаются Покупателю только после подписания АКТА приема-передачи квартиры.

- АКТ приема-передачи квартиры. Подписывается в 4-х экземплярах (1- Продавцу, 1- Покупателю, 1 – Банку, 1 – Агентству).

***Не забудьте поздравить Покупателя с приобретением квартиры!***

### **Студентам 3-ей группы (Риэлтер)**

***Окончательный расчет с Продавцом и Покупателем по сделке купли - продажи в Банке:***

Риэлтер достает деньги из банковской ячейки одновременно с Продавцом (под «два ключа») и передает Продавцу деньги (сумма указана в Договоре купли-продажи). Здесь же Риэлтер передает Покупателю его Свидетельство о собственности на квартиру. В Банке Риэлтер забирает из ячейки свой конверт с гонораром (закладывается в ячейку вместе с общей суммой по сделке). \*

***Примечание \*)*** гонорар Риэлтера соответствуют произвольно установленным тарифам по различным Агентствам и составляет примерно 5-6% от стоимости продажи квартиры или 2-4 % - от продажи элитной недвижимости. Эту услугу Риэлтеру/Агентству оплачивает Продавец, а стоимость услуги прописана в Договоре, заключенным между Продавцом и Агентством недвижимости.

***Сделка закончена, всем спасибо!***

### **Дискуссия по полученным результатам выполненного Кейс-задания:**

- В каких случаях не понадобится согласие второго супруга на продажу квартиры собственником (Продавцом)?

- Почему требуется именно архивная Справка Ф.9 для приватизированных квартир при ее продаже, а во всех других случаях обычная Ф.9?

- В каких случаях, и при продаже какого вида жилья, потребуются нотариально заверенный отказ собственников от преимущественного права покупки жилья по рыночной стоимости?

- Кто оплачивает нотариальные издержки и по какому тарифу при оформлении договора купли-продажи?

- Сколько стоит оформление Свидетельства о собственности в ЕГРН?

- В каких случаях Органы опеки могут отказать в выписке несовершеннолетнего ребенка и фактически сорвать сделку, и в каких случаях обязательно разрешат?

- Какие криминальные аспекты могут сопутствовать сделкам купли-продажи?

### **Перечень источников информации:**

1.Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. — М.: Палеотип, 2016. — Режим доступа:

<http://www.book.ru/book/920526>

2.Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости[Электронный ресурс]: сборник задач / Е.Н. Иванова. — М.: КноРус, 2017. — Режим доступа: <http://www.book.ru/book/919916>

3.Маховикова Г.А. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. — М.: КноРус, 2017. — Режим доступа: <http://book.ru/book/927838>

**Ресурсы Интернет:**

➤ Загородная недвижимость в России: история и современность. //Южные ворота [Электронный ресурс]. Электронные данные. Режим доступа: <http://www.shushary.com/zem6.php>

➤ Официальный сайт «АИЖК» // [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

➤ Официальный сайт «Дельта Кредит банк» // [www.deltacredit.ru](http://www.deltacredit.ru)

➤ Официальный сайт «Райффайзенбанк» // [www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru)

➤ Официальный сайт Сбербанка // [www.sbrf.ru](http://www.sbrf.ru)

➤ Официальный сайт «Большой портал недвижимости» // [www.bpn.ru](http://www.bpn.ru)

➤ Официальный сайт «Ипотечное кредитование в России» // [www.russianipoteka.ru](http://www.russianipoteka.ru)

➤ Федеральная служба Государственной статистики. Текст. [Электронный ресурс]. Электронные данные. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

**Процедура оценивания:**

№ п/п	Критерии оценивания	Максимальное количество баллов
1.	Активность в работе	3
2.	Выступление с сообщением (обобщение итогов)	4
3.	Участие в дискуссии	3