

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

Кафедра экономики и управления

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ**

Основная профессиональная образовательная программа  
высшего образования программы бакалавриата  
по направлению подготовки

**38.03.01 «Экономика»**

Профиль подготовки «**Экономика предприятий и организаций**»

Квалификация:

**Бакалавр**

**Согласовано:**  
Руководитель ОПОП по  
направлению 38.03.01 –  
«Экономика»  
Профиль «Экономика  
предприятий и организаций»  
доцент \_\_\_\_\_ Е.Я.Морозова

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры  
« 21 » апреля 2021 г., протокол № 9

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Е.Г.Хольнова

Рекомендована решением  
Методического совета  
« 20 » мая 2021 г., протокол № 5

Секретарь МС \_\_\_\_\_ К.В.Газина

Автор-разработчик:  
доцент \_\_\_\_\_ Л.И.Алексеева

Санкт-Петербург

## **СТРУКТУРА**

1. Цель и задачи освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Требования к результатам освоения дисциплины
4. Тематический план изучения дисциплины
5. Содержание разделов и тем дисциплины
6. План практических (семинарских) занятий
7. Образовательные технологии
8. План самостоятельной работы студентов
9. Контроль знаний по дисциплине
10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

### **Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

1. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов
2. Методические рекомендации по подготовке к практическим (семинарским) занятиям
3. Методические рекомендации по написанию контрольных работ
4. Методические рекомендации по написанию курсовой работы

### **Оценочные и методические материалы**

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций
3. Типовые контрольные задания и методические материалы, процедуры оценивания знаний, умений и навыков

### **Глоссарий**

### **Методические рекомендации для преподавателя по дисциплине**

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины

**Цель дисциплины «Экономика недвижимости»** заключается в овладении студентами системой теоретических, методических, организационных, нормативных, финансово-экономических и практических знаний и навыков, направленных на формирование у студентов конкретных знаний и сведений об особенностях функционирования рынка недвижимости, а также в развитии у студентов способностей принимать грамотные управленческие решения в их будущей профессиональной деятельности.

### Основные задачи дисциплины:

- сформулировать понятийно-терминологический аппарат, составляющий основу рынка недвижимости;
- изучить нормативно-правовую базу рынка недвижимости;
- раскрыть сущность рынка недвижимости и его места в хозяйстве страны;
- выявить влияние финансовых, экономических, демографических, социальных, санитарно-эпидемиологических и юридических факторов на формирование рынка недвижимости;
- дать классификацию объектов рынка недвижимости;
- раскрыть экономическую и юридическую сущность сделок с недвижимостью;
- рассмотреть правила и процедуру оформления сделок;
- раскрыть принципы, подходы и методы оценки объектов недвижимости;
- ознакомить с процессами инвестирования в недвижимость и условиями взаимодействия с другими рынками (труда, капитала, РЦБ и т.п.)
- рассмотреть правила государственной регистрации прав собственности на объекты недвижимости.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

### Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	Разделы дисциплины				
		1	2	3	4	5
1.	Методы оптимальных решений				+	+
2.	Оценка и управление стоимостью предприятия (организации)			+	+	
3.	Ценообразование	+		+	+	+
4.	Банковские услуги предприятиям				+	+

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций с установленными к ним индикаторами:

### Компетенции и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
--------------------------------	--

ОПК-4. Способен предлагать экономические и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1 – <b>знать</b> - экономическое содержание понятий «недвижимость», «недвижимое имущество», «рынок недвижимости»; сущность и классификацию недвижимости; особенности недвижимости как товара, экономическое содержание цены и видов стоимостей недвижимости, а также факторов, влияющих на их измерение; взаимосвязь рынка недвижимости с рынком капитала и рынком ценных бумаг; принципы и методы оценки недвижимости; основные схемы кредитования недвижимости (ипотека), условия и процессы инвестирования; нормативно-правовую базу рынка недвижимости и условия государственного регулирования.
	ОПК-4.2 - <b>уметь</b> классифицировать объекты производственной, коммерческой и жилой недвижимости; анализировать процессы, происходящие на рынке недвижимости и давать прогноз в соответствии с изменяющимися финансовыми, экономическими, демографическими, эпидемиологическими факторами; оформлять договоры на любой вид операции с жильем; рассчитывать кредитные ипотечные линии различных структур (банков, строительных компаний, риэлтерских фирм); рассчитывать стоимость объектов недвижимости (жилья, земельных участков, коммерческих объектов) рыночным, затратным и доходным подходами
	ОПК-4.3 - <b>владеть</b> основной законодательной, методической и нормативной базой Федерального и регионального уровней, регулирующих и регламентирующих развитие рынков недвижимости - рынков жилья, земельных участков, коммерческой недвижимости; специальной терминологией и понятийным аппаратом, относящихся к сфере недвижимости как особой отрасли научных знаний; экономическим инструментарием с целью определения стоимости объектов недвижимости для целей страхования, налогообложения, судебных решений, при проведении сделок купли-продажи, ипотечного кредитования, аренды, ренты; методами расчетов различных кредитных ипотечных линий, предоставляемых банками, риэлтерскими фирмами, строительными компаниями.

#### 4. Тематический план изучения дисциплины

*См. приложение*

#### 5. Тематическое содержание дисциплины

##### **Тема 1. Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости**

Краткая характеристика разделов дисциплины. Рынок недвижимости как экономическая и правовая составляющие национальной экономики. Приватизация как основа формирования российского рынка недвижимости. Понятие «недвижимое имущество», классификация недвижимости по видам и назначению. Нормативно-правовая база рынка недвижимости. Классификация недвижимости по видам и назначению: рынок земельных участков, рынок городского жилья, рынок загородного жилья, рынок нежилых (коммерческих) помещений, рынок промышленной недвижимости. Виды и формы собственности на недвижимость. Субъекты и объекты собственности на рынке недвижимости. Инфраструктура и услуги на рынке недвижимости. Государственное регулирование рынка недвижимости.

**Тема 2. Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)**

Принципиальные отличия недвижимости от других товаров и услуг. Виды стоимости объектов недвижимости — рыночная стоимость, стоимость замещения, стоимость воспроизводства. Факторы, определяющие стоимость объектов недвижимости. Принципы оценки недвижимости. Цели и функции оценки объектов недвижимости. Методы оценки недвижимости — затратный, доходный и рыночный подход. Правила составления отчета об оценке недвижимости.

**Тема 3. Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр**

Особенности земли как товара. Земля как экономико-правовая система. Законодательная база, регулирующая рынок земли в РФ. Структура форм собственности на землю. Кадастровый паспорт и кадастровый номер земельного участка. Стоимость и нормативная цена земли. Виды сделок с земельными участками. Понятие сервитута. Право собственности на земельный участок. Условия и порядок купли-продажи земельных участков различных категорий.

**Тема 4. Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов**

Характеристика и классификация коммерческой недвижимости. Законодательная база функционирования коммерческого сегмента недвижимости. Рынок нежилых помещений (первичный и вторичный). Рынок офисов: классификация, динамика уровня спроса и арендных ставок. Рынок торговых площадей: классификация, динамика продаж и арендных ставок. Рынок складских помещений: классификация, динамика уровня спроса и арендных ставок. Рынок гостиничного фонда: классификация, динамика уровня спроса и арендных ставок. Инвестирование в коммерческую недвижимость. Рынок производственных помещений. Предприятие как имущественный комплекс.

**Тема 5. Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.**

Этапы формирования рынка жилья в РФ. Экономическое содержание приватизации в РФ и законодательная база этого процесса. Факторы, влияющие на динамику цен на жилую недвижимость. Особенности функционирования вторичного рынка жилья - структура спроса и предложения. Первичный рынок жилья: долевое строительство, ипотека. Основные модели ипотечного кредитования в России. Процесс инвестирования в строительство жилья. Гражданско-правовые сделки на рынке жилья: договоры купли-продажи, аренды, мены, ренты, дарения, наследование. Объекты недвижимости, подлежащие регистрации. Единый Государственный реестр прав на недвижимость. Порядок регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

**6. Планы семинарских (практических) занятий**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование темы дисциплины</b>	<b>Наименование и содержание практических (семинарских) занятий, литература для подготовки к занятиям</b>	<b>Формируемые компетенции</b>	<b>Формы контроля усвоения знаний</b>
1.	Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка	<b>Тема1: Приватизация как основа формирования российского рынка недвижимости</b> <b>Цель:</b> дать определение процесса приватизации, закрепить знания студентов о структуре рынка недвижимости и его связях с другими	ОПК-4	Ответы на вопросы (дискуссия), рефераты, электронные презентации, доклады

	недвижимост и	<p>рынками.</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <p>1.Определение «недвижимости» и «недвижимого имущества».</p> <p>2.Экономическое и юридическое содержание приватизации объектов на рынке недвижимости.</p> <p>3.Взаимосвязь рынка недвижимости с рынком капитала, финансовым и рынком ценных бумаг (РЦБ).Структура рынка недвижимости.</p> <p><b>Тема 2: Классификация объектов недвижимости и инфраструктура рынка недвижимости</b></p> <p><b>Цель:</b> дать понятие «недвижимости» как экономической и юридической категории, закрепить знания студентов о классификации объектов недвижимости и проанализировать основные нормативно-правовые акты РФ.</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <p>1.Рынок недвижимости как экономическая и правовая составляющая национальной экономики.Принципиальные отличия рынка недвижимости от других рынков (товаров, услуг, капитала и др.)</p> <p>2. Анализ основных Законов РФ в сфере недвижимости.</p> <p>3.Классификация объектов недвижимости по функциональному назначению, местоположению и видам.</p> <p>4.Инфраструктура рынка недвижимости.</p> <p><b>Литература:</b> 1-4,11 -15, ресурсы Интернет, г) периодика, д) лицензионное программное обеспечение, е) профессиональные базы данных и информационные системы</p>		(сообщения) тесты, практическое задание
2.	Недвижимост ь как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимост и: рыночный, затратный, доходный (капитализаци и дохода)	<p><b>Тема: Принципы и подходы к оценке недвижимости</b></p> <p><b>Цель:</b> рассмотреть все виды методов оценки недвижимости, определить их назначение и сферы применения. Закрепить теоретические знания студентов примерами из практики оценки объектов жилой и коммерческой недвижимости.</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <p>1.Виды стоимости и принципы оценки объектов недвижимости.</p> <p>2.Методы оценки недвижимости: затратный, доходный и рыночный. Их экономическое содержание и область</p>	ОПК-4	Ответы на вопросы (дискуссия), рефераты, электронные презентации, доклады (сообщения) тесты, решение задач, практическое задание

		<p>применения.</p> <p>3. Затратный подход к оценке недвижимости. Общий алгоритм расчетов. Расчет восстановительной стоимости. Методы оценки износа. Правила составления отчета об оценке.</p> <p>4. Доходный подход к оценке недвижимости. Понятие ставки капитализации и способы ее расчета. Понятие потенциального и действительного валового дохода, чистого операционного дохода, операционных расходов. Экономическое содержание метода дисконтированного денежного потока. Правила составления отчета об оценке.</p> <p>5. Рыночный подход к оценке объектов недвижимости. Область применения и общий алгоритм расчетов. Информационное обеспечение и выбор единиц сравнения. Способы и техника корректировок. Форма и содержание отчета об оценке недвижимости.</p> <p><i>Литература:</i> 2,3,9,12,13,18, ресурсы Интернет, г) периодика, д) лицензионное программное обеспечение, е) профессиональные базы данных и информационные системы</p>		
3.	<p>Этапы формирования рынка земли в России.</p> <p>Гражданско-правовые сделки с земельными участками.</p> <p>Земельный кадастр</p>	<p><b>Тема: Рынок земли и сделки с земельными участками</b></p> <p><b>Цель:</b> выявить особенности рынка земельных участков как товара со специфическими характеристиками и стоимостью. Закрепить знания студентов о законодательной базе РФ, действующей на рынке земли.</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Особенности земли как товара. Структура форм собственности на землю. Законодательная база.</li> <li>Право собственности на земельный участок. Категории земель.</li> <li>Приватизация земельных участков.</li> <li>Виды сделок на земельном рынке и особенности их регистрации.</li> <li>Понятие кадастрового плана земельного участка. Понятие сервитута.</li> <li>Стоимость и нормативная цена земли.</li> </ol> <p><i>Литература:</i> 2,3,5,10,12, ресурсы Интернет, г) периодика, д) лицензионное программное обеспечение, е) профессиональные базы данных и информационные системы</p>	ОПК-4	<p>Ответы на вопросы (дискуссия), рефераты, доклады, электронные презентации, (сообщения) тесты, практическое задание</p>
4.	Особенности	<b>Тема: Классификация объектов</b>	ОПК-4	Ответы на

	<p>развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов</p>	<p><b>нежилфонда и условия формирования инвестиционного климата на рынке коммерческой недвижимости</b>  <b>Цель:</b> ознакомить студентов с видами коммерческой недвижимости, особенностями спроса и предложения и закрепить знания студентов о методах инвестирования в этот сегмент экономики.  <b>Вопросы для обсуждения:</b>  1. Характеристика и классификация коммерческой недвижимости.  2. Рынок офисов: динамика строительства бизнес центров класса «А», уровня спроса и арендных ставок на офисную недвижимость в Санкт-Петербурге.  3. Рынок торговых площадей. Классификация торговых площадей. Динамика строительства сетевых супермаркетов. Анализ ситуации с торговыми помещениями на первичном и вторичном рынках Санкт-Петербурга: купля-продажа, арендные ставки, новое строительство.  4. Рынок складских помещений, их классификация. Особенности спроса и предложения в Санкт-Петербурге.  5. Инвестиционные проекты в Санкт-Петербурге в сфере коммерческой недвижимости (торговые помещения, офисы, гостиницы, апартаменты).  <b>Литература:</b> 2,3,6,13,19, ресурсы Интернет г) периодика, д) лицензионное программное обеспечение, е) профессиональные базы данных и информационные системы</p>		<p>вопросы (дискуссия), рефераты, доклады (сообщения) тесты, задачи, практическое задание</p>
5.	<p>Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство о. Регистрация прав на недвижимое имущество.</p>	<p><b>Тема 1: Условия формирования рынка жилья</b>  <b>Цель:</b> ознакомить студентов с условиями функционирования первичного и вторичного рынков жилой недвижимости, с динамикой цен, количеством сделок, с законами в сфере долевого строительства.  <b>Вопросы для обсуждения:</b>  1. Этапы формирования рынка жилья в РФ.  2. Особенности развития первичного и вторичного рынков жилья.  3. Особенности развития рынка загородной недвижимости.  4. Структура спроса и предложения. Ценообразование на жилую</p>	ОПК-4	<p>Круглый стол, рефераты, доклады (сообщения) тесты, кейс, задачи практическое задание</p>



	<p>недвижимость.</p> <p>5.Участники долевого строительства, объемы капиталовложений, новый закон о ДДУ.</p> <p>6. Правила регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.</p> <p><b>Тема2: Основные гражданско-правовые сделки с жильем</b></p> <p><b>Цель:</b> закрепить практические знания студентов о правилах проведения гражданско-правовых сделок на рынке жилья: купли-продажи, мены, ренты, аренды, ипотеки, завещания, дарения.</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <p>1.Законодательные и нормативные акты в области заключения сделок с недвижимостью.</p> <p>2.Виды сделок с недвижимостью и особенности регистрации: договор купли-продажи.</p> <p>3. Виды сделок с недвижимостью и особенности регистрации: договор дарения.</p> <p>4.Ипотека – юридическая и экономическая составляющие. Спрос и предложение. Схемы ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге.</p> <p><b>Тема 3: Регистрация прав на недвижимость и сделок с ней</b></p> <p><b>Цель:</b> закрепить знания студентов об основах государственной регистрации прав на недвижимость</p> <p><b>Вопросы для обсуждения:</b></p> <p>1.Объекты недвижимости и сделки, подлежащие обязательной регистрации.</p> <p>2.Назначение ЕГРП - Единого Государственного реестра прав на недвижимое имущество</p> <p><b>Литература:</b>2,3,6,7,8,12-19,ресурсы Интернет, г) периодика, д) лицензионное программное обеспечение, е) профессиональные базы данных и информационные системы</p>		
--	--	--	--

## 7. Образовательные технологии

При проведении учебных занятий по дисциплине для успешного освоения применяются различные образовательные технологии, которые обеспечивают развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

Методы / Формы	Лекции (Л)	Семинарские занятия (С)
----------------	------------	-------------------------

Дискуссионное обсуждение проблем	+	+
Круглый стол: работа в команде		+
Практические задания		+
Доклады (сообщения): индивидуальные научные обзоры		+
Решение задач		+
Кейс-задание: (деловая игра между группами студентов)		+
Итоговый контроль знаний - тестирование		+
Подбор научной литературы и источников Интернет для написания рефератов, подготовки докладов (сообщений), дискуссий, сбор и анализ материалов для выполнения практических заданий и Кейс-задания с использованием научных методов, применяемых в сфере недвижимости.		+

## 8. План самостоятельной работы студентов

№ п/п	Содержание самостоятельной работы студентов	Формируемые компетенции	Форма отчетности студента
1.	Изучение основной и дополнительной научной литературы, нормативных актов по теме и информационных ресурсов Интернета	ОПК-4	Устный опрос, дискуссия, реферат, аналитический обзор
2.	Подготовка к устному опросу на семинарском занятии и к дискуссии - Круглый стол.	ОПК-4	Устный опрос, участие в дискуссии - Круглый стол
3.	Подготовка реферата (письменно), доклада/сообщения, электронная презентация	ОПК-4	Текст реферата (письменно) и его электронная презентация, доклад/сообщение (письменно)
4.	Подготовка доклада (сообщения)	ОПК-4	Текст доклада (сообщения) – письменно (электронная презентация)
5.	Решение задач	ОПК-4	Решение задач (письменно)
6.	Подготовка к разбору Кейс-задания	ОПК-4	Разбор Кейса – письменный отчет
7.	Выполнение практических заданий	ОПК-4	Выполненное практическое задание/эссе (письменно)
8.	Подготовка к тестированию	ОПК-4	Положительная или отрицательная оценка за тесты (в соответствии с установленной оценочной шкалой)

## 9. Контроль знаний по дисциплине

По дисциплине предусмотрен текущий контроль и промежуточная аттестация.

**Текущий контроль** успеваемости студента – одна из составляющих оценки качества усвоения образовательных программ. Текущий контроль проводится в течение семестра (опросы, решение задач, кейс, выполнение практических заданий и т.п.).

**Промежуточная аттестация** проводится по окончании изучения дисциплины в виде экзамена. Вопросы к промежуточной аттестации сформулированы в **Оценочных и методических материалах**.

#### **10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:**

##### **а) Нормативные акты:**

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (с поправками от 30.12.2008 № 6 ФКЗ, от 30.12.2008 № 7 - ФКЗ).
2. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 года N 188-ФЗ, ФЗ ( в ред. от 30.11.2011)
3. Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51 - ФЗ (ред. от 30.11.2011), (часть вторая) от 26.01.1996 № 14 - ФЗ (ред. от 30.11.2011 с изм. и доп., от 03.12.2011).
4. Федеральный Закон «О приватизации жилищного фонда» от 23.12.92г.
5. Федеральный Закон «Земельный кодекс Российской Федерации» №136-ФЗ в ред. от 07.03.2005г.
6. Федеральный Закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» № 122-ФЗ от 21.07.97г.
7. Федеральный Закон «Об основах федеральной жилищной политики» № 4218-1 от 24.12.92г.
8. Федеральный Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» № 102-ФЗ от 16.07.98г.; редакция от 11.02.2002г.
9. Федеральный Закон «Об оценочной деятельности в РФ» №135-ФЗ от 28.07.98г.
10. Постановление Совета Министров–Правительства РФ «Об утверждении порядка купли-продажи гражданами РФ земельных участков» №503 от 30.05.93г.
11. Указ Президента РФ «О Государственном земельном кадастре и регистрации документов о правах на недвижимость» № 2130 от 11.12.93.

##### **б) Основная литература:**

1. Дойников, И.В. Управление государственной и муниципальной собственностью: учебник / И.В. Дойников. — Москва: Юстиция, 2020. — 182 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/932999> (дата обращения: 01.02.2022).
2. Иваницкая, И.П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. — Москва: КноРус, 2021. — 236 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/938018> (дата обращения: 02.02.2022).
3. Маховикова, Г.А. Экономика недвижимости: учебное пособие / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. — Москва: КноРус, 2022. — 306 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/943076> (дата обращения: 02.02.2022).

##### **в) Дополнительная литература:**

1. Григорьев, В.В. Совершенствование государственной кадастровой оценки недвижимости: монография / В.В. Григорьев. — Москва: Русайнс, 2018. — 174 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/926481> (дата обращения: 02.02.2022).
2. Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости (для бакалавров): учебное пособие / Е.Н. Иванова. — Москва: КноРус, 2020. — 350 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/934003> (дата обращения: 02.02.2022).
3. Информационные ресурсы государственного кадастра недвижимости и территориального планирования в пространственном развитии государства: монография / ред. А.П. Сизов А.П. и др. — Москва: Русайнс, 2016. — 84 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/919336> (дата обращения: 02.02.2022).

4. Касьяненко, Т.Г. Оценка недвижимости: учебное пособие / Т.Г. Касьяненко. — Москва: Русайнс, 2021. — 325 с. — Режим доступа: <https://book.ru/book/939145> (дата обращения: 02.02.2022).

#### **г) Периодические издания открытого доступа**

1. «Недвижимость: экономика, управление» - [www.rips.ru](http://www.rips.ru)
2. «Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость» - [http://journals.istu.edu/izvestia\\_invest/contacts](http://journals.istu.edu/izvestia_invest/contacts)
3. «ЭКО» - [financefacts.ru/ifins-662-5.html](http://financefacts.ru/ifins-662-5.html)
4. "Научный эксперт"- электронный научный журнал - [gosbook.ru/node/14383](http://gosbook.ru/node/14383)
5. "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование" [pandia.ru/text/78/151/81920.php](http://pandia.ru/text/78/151/81920.php)
6. «Эксперт» - [expert.ru/expert](http://expert.ru/expert)

#### **д) Лицензионное программное обеспечение**

1. Семейство программ Microsoft Office Standart Russian ( Включает набор продуктов: Word, Excel, PowerPoint, Publisher, Outlook);
5. Mirapolis VirtualRoom;
6. Антиплагиат;
7. КонсультантПлюс

Обеспечено доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде СПбГУП.

#### **е) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Официальный сайт СПбГУП: <http://www.gup.ru/>
2. Электронно-библиотечная система СПбГУП <http://library.gup.ru>
3. Системы поддержки самостоятельной работы СПбГУП: <http://edu.gup.ru/>
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (версия ПРОФ), установленная в Университете
5. Российское образование <http://www.edu.ru/>
6. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>
7. Электронно-библиотечная система «Юрайт» - [www.urait.ru](http://www.urait.ru)
8. Электронно-библиотечная система «Лань» - [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
9. Электронно-библиотечная система «Айбукс» - [www.ibooks.ru](http://www.ibooks.ru)
10. Электронно-библиотечная система «BOOK» - [www.book.ru](http://www.book.ru)
11. Электронно-библиотечная система «IPRBooks» - [www.iprbooks.ru](http://www.iprbooks.ru)

### **11. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Аудиторный фонд с демонстрационным оборудованием и техническими средствами обучения (компьютер преподавателя, камера, проектор, наушники с гарнитурой, микрофон, экран), учебно-наглядные пособия и методические ресурсы кафедры, фонды Научной библиотеки.

Изучение дисциплины инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающихся.

# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

## 1. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Важнейшим методическим приемом в учебном процессе является самостоятельная работа студента. В современных условиях дидактическое значение самостоятельной подготовки неизмеримо возрастает, а ее цели состоят в том, чтобы:

- повысить ответственность самих обучаемых за свою профессиональную подготовку, сформировать в себе личностные и профессионально-деловые качества;
- научить студентов самостоятельно приобретать знания, формировать навыки и умения, необходимы для экономической деятельности;
- развивать в себе самостоятельность в организации, планировании и выполнении заданий, определяемых учебным планом и указаниями преподавателя.

Достигнуть этих целей в ходе самостоятельной работы при изучении дисциплины «Экономика недвижимости» возможно только при хорошей личной организации своего учебного труда, умении использовать все резервы имеющегося времени и подчинить их профессиональной подготовке.

Самостоятельная работа в процессе изучения дисциплины «Экономика недвижимости» включает в себя:

- изучение обязательной научной литературы (учебников, учебных пособий, диссертаций, монографий) в соответствии с программой дисциплины;
- ознакомление с научной литературой, рекомендованной в качестве дополнительной (научных статей из журналов, газет, обзоров и пр.);
- изучение и осмысление специальной экономической терминологии и понятий;
- сбор материала для написания рефератов, докладов (сообщений), контрольной работы (для студентов заочной формы обучения), выполнения самостоятельных и практических заданий;
- подготовка электронных презентаций рефератов, докладов, Кейс-заданий, материалов для дискуссий для Круглых столов;
- решение задач.

Основными компонентами содержания данного вида работы являются:

- творческое изучение учебных пособий и научной литературы;
- умелое конспектирование лекционного материала;
- участие в различных формах учебного процесса (лекции, опрос, дискуссии, выполнение аудиторных практических заданий, решение задач, выполнение самостоятельных работ, тестирование и само тестирование и т. д.);
- получение консультаций у преподавателя по отдельным проблемам курса;
- знакомство с экономической литературой и информационными ресурсами Интернета, научными обзорами по темам дисциплины и др.

## 2. Рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям (по каждой теме)

**К теме 1. Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости**

**Задание для самостоятельной работы:** ознакомиться с УМК по дисциплине, прочитать соответствующие разделы рекомендуемой литературы, знать специальную терминологию по теме, подготовиться к ответам на контрольные и дискуссионные вопросы, к написанию реферата и доклада (эссе), к электронной презентации.

**Контрольные вопросы по теме (для подготовки к опросу):**

1. Какие проблемы изучает «Экономика недвижимости»?
2. Дайте определение процесса приватизации. В чем заключается экономическая, юридическая и социальная сущность приватизации?

3. В каких нормативных документах наиболее полно отражено определение «недвижимости» и «недвижимого имущества».

4. Как влияет рынок недвижимости на рынок ценных бумаг?

5. В чем выражаются принципиальные отличия рынка недвижимости от других рынков (капитала, финансового, труда и прочих)?

6. Какие коммерческие и государственные структуры функционируют на рынке недвижимости?

**Тема для дискуссии:** какие объекты недвижимости включены в классификацию по функциональному назначению и какие инфраструктурные организации рынка недвижимости вы знаете?

**К теме 2. Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)**

**Задание для самостоятельной работы:** прочитайте соответствующие разделы рекомендуемой литературы, знать специальную терминологию по теме, подготовить реферат, доклад (эссе), подготовитесь к опросу и выполнению практического и тестового задания, к решению задач.

**Контрольные вопросы по теме (для подготовки к опросу):**

1. Какие подходы к оценке недвижимости вы знаете?

2. Какой из трех подходов наиболее точно оценивает стоимость земельного участка?

3. Что такое метод «парных продаж» в рыночном подходе?

4. На какие запросы отвечает доходный подход?

5. Почему именно метод капитализации доходов наиболее точно оценивает коммерческие объекты?

Что такое чистый операционный доход (ЧОД)?

6. Какие принципы оценки недвижимости вы знаете?

7. Какое содержание вложено в ННЭИ земли?

**Тема для дискуссии:** перечислить алгоритмы применения затратного, рыночного и доходного подходов и особенности составления Отчетов об оценке объектов.

**К теме 3. Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр**

**Задание для самостоятельной работы:** прочитайте соответствующие разделы рекомендуемой литературы, знать специальную терминологию по теме, подготовить реферат, доклад (эссе), подготовитесь к опросу и выполнению практического и тестового задания.

**Контрольные вопросы по теме (для подготовки к опросу):**

1. В чем особенности земельных участков как товара и каковы специфические условия при сделках купли\продажи?

2. Перечислите физические характеристики земельного участка и как они отражаются на его стоимости?

3. Какие виды стоимости земельных участков вы знаете?

4. Какие законодательные акты и формы собственности на земельные участки вы можете назвать?

5. Какие сведения включает кадастровый план и кадастровый паспорт земельного участка?

6. Что такое сервитут и вносится ли он в Свидетельство о собственности на земельный участок?

7. Какие этапы оценки земельного участка и строения на нем включает Затратный подход?

**Тема для дискуссии:** рассмотреть этапы формирования рынка земли в России и ограничения использования земельных ресурсов согласно Законам РФ.

**К теме 4. Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов**

**Задание для самостоятельной работы:** прочитать соответствующие разделы рекомендуемой литературы, знать специальную терминологию по теме, подготовить реферат, доклад, подготовится к опросу и выполнению практического и тестового задания.

**Контрольные вопросы по теме (для подготовки к опросу):**

1. Какие типы коммерческой недвижимости, согласно классификации, вы знаете?
2. После пандемии и экономического кризиса на какие объекты коммерческого назначения упал спрос и арендные ставки?
3. Какие объекты коммерческого назначения являются наиболее привлекательными для инвесторов после пандемии и почему?
4. Какие изменения произошли на рынке торговых помещений в период кризиса?
5. Почему стал активно развиваться рынок ТРЦ и какие виды развлечений, пользующихся наибольшим спросом у населения, вы знаете?
6. Каковы условия развития гостиничных объектов в СПб после экономического кризиса?
7. Почему инвестиции за последние два года изменили вектор с рынка жилья на рынок коммерческой недвижимости? Назовите причины.

**Тема для дискуссии:** инвестиционные проекты в Санкт-Петербурге в сфере коммерческой недвижимости – апартаменты.

**К теме 5. Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.**

**Задание для самостоятельной работы:** прочитать соответствующие разделы рекомендуемой литературы, знать специальную терминологию по теме, подготовить реферат, доклад, подготовится к опросу и выполнению практического и тестового задания решение задач и подготовка к кейсу.

**Контрольные вопросы по теме (для подготовки к опросу):**

1. Чем отличается первичный рынок жилья от вторичного?
2. Какие преимущественные виды сделок проходят на первичном рынке?
3. Какие коррективы на рынке жилья внес ФЗ «О ДДУ» от 19 июня 2019 года и как изменилась стоимость кв. метра жилья после его принятия?
4. Почему резко возрос спрос на строительство и покупку загородного жилья в период пандемии?
5. Что такое ЕГРН и для чего он предназначен?
6. По какой причине рынок недвижимости жестко регулируется Законами РФ?
7. Какие документы включает портфель при оформлении в нотариате сделок купли/продажи жилья, дарения, ренты, мены, ипотеки, завещания?
8. Какие особенности сделки аренды жилья вы можете назвать и надо ли оформлять эту сделку в ЕГРН?

**Тема для дискуссии:** сделка ипотеки, виды ипотечного кредитования населения, спрос и предложение на рынке ипотечного кредитования.

### **3. Методические рекомендации по написанию контрольных работ**

*(для студентов факультета заочного и вечернего обучения)*

Экономика недвижимости как область научных знаний обладает существенной спецификой.

*Во-первых*, она направлена на изучение всех форм собственности на объекты недвижимости, в соответствии с Законами РФ.

*Во-вторых*, эти знания необходимы для выявления и рационального использования объектов жилья и объектов коммерческого назначения.

*В-третьих*, стабильное развитие экономики страны невозможно без учета и постоянного мониторинга изменений на рынке недвижимости, без которого невозможно ведение предпринимательской деятельности и формирования рынка жилья для населения, а также рационального использования земельных ресурсов страны.

*В-четвертых*, Россия – это значительная составная часть общемирового экономического пространства в единой рыночной системе формирования международного рынка недвижимости, финансов, и капитала без которых невозможна торговля, межкультурные связи и развитие партнерских связей во всех сферах деятельности.

Поэтому, студенты заочной формы обучения, в рамках изучения дисциплины «Экономика недвижимости», выполняя контрольную работу, должны обязательно учитывать все перечисленные факторы. Цель выполнения контрольной работы - формирование теоретических знаний и практических умений при анализе и мониторинге специфики формирования и функционирования рынка земельных ресурсов, жилья и коммерческой недвижимости, с основами знаний законодательной базы и государственного регулирования сферы недвижимости.

Приступая к контрольной работе, студенту требуется сначала ознакомиться с имеющейся литературой по теме, изучить первоисточники и составить план. План предполагает рассмотрение одной, причем довольно широкой, проблемы, и он может состоять из двух-трех параграфов. Минимальное количество первоисточников, привлекаемых для написания контрольной работы — пять наименований научной учебной литературы за три последних года издания, не менее пяти наименований дополнительной литературы и не менее пяти источников Интернет. Объем работы – не менее 15 страниц, через 1 интервал, 12 шрифтом.

### **Тематика контрольных работ по дисциплине**

1. Понятие, общая характеристика и классификация недвижимости по видам и назначению. Влияние на рынок недвижимости экономических, социальных, демографических, эпидемиологических и политических факторов.

2. Первичный рынок жилья и перспективы его развития (на примере любого региона/города РФ). Тренды на первичном рынке жилья после принятия ФЗ «О ДДУ» от 2019 года

3. Вторичный рынок жилья и перспективы его развития. Состояние жилфонда и типы жилья в Санкт-Петербурге.

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

5. Формирование и условия развития института ипотечного кредитования в России. Ипотечные линия и условия банков в СПб.

6. Темпы и условия инвестирования в сектор жилой недвижимости (на примере любого региона/города РФ)

7. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: офисы и офисные центры (на примере любого региона/города РФ)

8. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: торговые помещения (на примере СПб)

9. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: гостиницы (на примере СПб)



10. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: объекты здравоохранения (на примере любого региона/города РФ)
11. Инвестиционные проекты в сфере коммерческой недвижимости: складские помещения (на примере любого региона/города РФ)
12. Этапы формирования и законодательная база развития рынка земли в России. Особенности земли как товара. Виды сделок с земельными участками.
13. Инфраструктура и услуги на рынке недвижимости: риэлтерские, оценочные, страховые компании. Их цели, задачи и виды деятельности.
14. Принципы и подходы к оценке недвижимости: затратный подход. Пример расчетов оценки объекта земельного участка с коттеджем.
15. Принципы и подходы к оценке недвижимости: доходный подход (метод капитализации дохода). Пример расчетов оценки торгового объекта.
16. Принципы и подходы к оценке недвижимости: рыночный подход. Пример оценки квартиры.
17. Правила и этапы проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор купли-продажи квартиры (комнаты) через риэлтерскую фирму.
18. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор мены жилья и договор обмена жилья. Документы для нотариата.
19. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договоры купли-продажи с правом пожизненного содержания (анализ трех договоров ренты с примерами).
20. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: договор дарения.
21. Правила, этапы и особенности проведения гражданско-правовых сделок с недвижимостью: завещание.
22. Виды рисков в сфере недвижимости условия их страхования.
23. Виды стоимости в сфере недвижимости и область применения. (дать примеры всех видов)
24. Приватизация и этапы формирования рынка жилья в РФ (на примере Санкт-Петербурга).
25. Нормативно-правовая база и перспективы развития рынка жилья (на примере любого региона/города РФ)
26. Нормативно-правовая база и перспективы развития рынка коммерческой недвижимости (на примере любого региона/города РФ)
27. Нормативно-правовая база и перспективы развития рынка земли (на примере любого региона/города РФ)
28. Состояние и перспективы развития коммерческого сегмента городского рынка недвижимости (на примере любого региона/города РФ)
29. Инвестиционные проекты предприятий торговли (на примере СПб)
30. Инвестиционный проект в СПб торгово-развлекательных комплексов (ТРК)
31. Выбор варианта наиболее эффективного использования гостиницы
32. Применение современных ИТ технологий строительными компаниями на первичном рынке жилья.
33. Выбор и обоснование оптимального способа финансирования объекта недвижимости
34. Инвестиционные проекты загородных коттеджных поселков в Ленинградской области.
35. Определение платежеспособности клиента как основание для выдачи ипотечного кредита (андеррайтинг заемщика).

36. Характеристика рынка апартаментов. Особенности развития этого рынка в период пандемии в СПб и в Ленинградской области.

37. Основные задачи и методы Государственного регулирования рынка недвижимости.

38. Нормативно-правовая база Государственного регулирования рынка земельных ресурсов, жилья и коммерческой недвижимости.

39. Закон о Государственной регистрации прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ним. Единый Государственный реестр прав на недвижимость (ЕГРН).

40. Виды сделок с недвижимым имуществом, подлежащие Государственной регистрации. Особенности регистрации земельных участков, ипотеки, сервитутов и сделок купли-продажи жилья.

41. Студенты при написании контрольной работы могут выбрать любую из предложенных тем на свое усмотрение.

Студенты при написании контрольной работы могут выбрать любую из предложенных тем на свое усмотрение.

#### **4. Методические рекомендации по написанию курсовой работы**

Учебным планом не предусмотрено

## ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

**Оценочные и методические материалы** включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

### 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ п\п	Контролируемые темы дисциплины	Код формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Наименование оценочного средства
1	Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости	ОПК-4	ОПК-4.1. <i>Знает</i> 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> собрать портфель документов для приватизации жилья; заключать договоры купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития.	Дискуссия, реферат, эссе
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	Дискуссия, реферат, эссе, тест электронные презентации,

			коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).	
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 купли продажи с риэлтерскими компаниями; анализировать рынок жилья и определять тренды его развития. 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).	Дискуссия, тесты, практические задания, кейс, тесты логические схемы
4	Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	ОПК-4	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	Дискуссия, тесты, практическое задание, кейсы, презентации, логические схемы, доклады, электронные презентации

			<p>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 в зависимости от категорий земель, месторасположения и внешней среды; методами расчетов доходным подходом для объектов коммерческой недвижимости (метод капитализация дохода).</p>	
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;</p>	Дискуссия, тесты, практические задания, реферат, эссе, доклады, электронные презентации

		<p>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 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>

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

### 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.

### Критерии оценивания (экзамен)

Знания, умения, навыки и компетенции студентов оцениваются следующими оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»

<i>Оценка</i>	<i>Критерии оценивания</i>
«отлично»	студент глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, увязывает с практикой, свободно справляется с решением ситуационных задач и тестовыми заданиями, правильно обосновывает принятие решений, умеет самостоятельно обобщать программный материал, не допуская ошибок, знает дополнительную литературу по изучаемой дисциплине.
«хорошо»	студент твердо знает программный материал, грамотно и последовательно его излагает, увязывает с практикой, не допускает существенных неточностей в ответах на дополнительные вопросы, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками в выполнении тестовых 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 ответах допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, не в полной мере владеет умениями и навыками в выполнении тестовых заданий и решении задач, испытывает существенные затруднения при ответах на дополнительные вопросы.
«неудовлетворительно»	студент не знает значительной части основного программного материала, в ответах допускает существенные ошибки, не владеет умениями и навыками в выполнении тестовых заданий и решении задач, не способен ответить на дополнительные вопросы.

### 3. Типовые контрольные задания и методические материалы, процедуры оценивания знаний, умений и навыков

#### ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

#### 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

### **Темы рефератов**

***(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)**

*(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 сделок 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

### **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 нежилфонда 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

### 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 одновременно 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

### 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

### 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 аренды, 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 ренты, 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, потребуется 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

**Тестовые задания**

Важными 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

**Структура базы тестовых заданий по основным разделам дисциплины**

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

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



## ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

### Вопросы для подготовки к экзамену

1. Особенности недвижимости как товара и объекта оценки.
2. Коммерческая недвижимость: рынок офисов.
3. Классификация объектов недвижимости по типам, местоположению и назначению.
4. Виды собственности на недвижимое имущество. Государственное регулирование сферы недвижимости.
5. Этапы формирования российского рынка недвижимости.
6. Доходный подход к оценке недвижимости. Принципы, методы, область применения, правила составления отчета об оценке.
7. Основные отличия рынка недвижимости от других рынков товаров и услуг.
8. Затратный подход к оценке недвижимости. Принципы, методы, область применения, правила составления отчета об оценке.
9. Основные проблемы, решаемые в процессе оценки недвижимости. Практическое применение оценки недвижимости.
10. Понятие, виды и параметры стоимости недвижимости.
11. Государственная регистрация прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ним.
12. Органы государственной регистрации, их функции и последовательность регистрации.
13. Рыночная стоимость в системе оценки объектов недвижимости.
14. Земельный кодекс РФ: законодательное и экономическое регулирование земельных отношений в России.
15. Экономические принципы рынка недвижимости: принципы, основанные на представлениях пользователя.
16. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: дарение.
17. Экономические принципы рынка недвижимости: принципы, связанные с землей и ее застройкой.
18. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: ипотека.
19. Экономические принципы рынка недвижимости: принципы, связанные с рыночной средой.
20. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: обмен и мена.
21. Экономические принципы рынка недвижимости: принцип наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ).
22. Услуги на рынке недвижимости: риэлтерская деятельность. Цели, задачи.
23. Услуги на рынке недвижимости: оценочная деятельность. Цели, задачи, сферы применения.
24. Особенности и перспективы развития рынка коммерческой недвижимости.
25. Понятие сделки, виды сделок с земельными участками.
26. Приватизация и возникновение права собственности на жилье. Экономическая и юридическая составляющие процесса приватизации.
27. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: завешание.
28. Динамика развития первичного рынка жилья, ценовые коридоры и правовая база его регулирования (на примере Санкт-Петербурга).
29. Этапы прохождения оформления земельного участка в собственность. Понятие сервитута.
30. Экономическое и юридическое содержание понятий: «недвижимость», «недвижимое имущество», «имущественный комплекс».
31. Коммерческий наем жилых помещений (аренда).
32. Динамика развития вторичного рынка жилья. Виды сделок на вторичном рынке на примере Санкт-Петербурга.

33. Тенденции и перспективы развития загородного (элитного жилья) в Ленинградской области.
34. Региональные особенности развития рынка жилья Республики Крым.
35. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: договор с правом пожизненного содержания (рента).
36. Договор «социального найма» жилых помещений. Юридическая и экономическая характеристики этого договора, условия заключения и Государственной регистрации.
37. Основные законодательные и нормативно-правовые акты, действующие в сфере недвижимости в России. Жилищный и Гражданский кодексы РФ.
38. Экономические, юридические и административные последствия приватизации в РФ. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: мена жилья.
39. Состояние и типология жилищного фонда в Санкт-Петербурге. Использование административного ресурса при сносе «хрущевок».
40. Рыночный подход (сравнительный) к оценке недвижимости. Принципы, область применения, правила составления отчета об оценке.
41. Преимущества и недостатки ипотечного кредитования в РФ. Закон «Об ипотеке».
42. Особенности развития ипотеки в Санкт - Петербурге.
43. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: наследование **по закону**.
44. Виды рисков и страхование в сфере недвижимости. Страхование Титула.
45. Коммерческая недвижимость: условия и перспективы развития рынка торговых площадей в Санкт-Петербурге.
46. Коммерческая недвижимость: рынок складских помещений в Санкт-Петербурге.
47. Особенности функционирования и развития рынков жилья в регионах РФ.
48. Тенденции развития коммерческой социальной недвижимости в Санкт-Петербурге: объектов здравоохранения, образования, спорта.
49. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: купля-продажа квартиры/комнаты. Этапы прохождения сделки и необходимый «портфель» документов.
50. Основные модели ипотечного кредитования («американская» и «немецкая» модели).
51. Сделки с недвижимостью по распоряжению земельными участками: залог участка
52. Сделки с недвижимостью: участие в долевом строительстве жилья.
53. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: наследование.
54. Основные факторы, влияющие на стоимость недвижимости (рынок жилья) в регионах России.
55. Сделки с недвижимостью по распоряжению жильем: дарение.
56. Виды ипотечных кредитных линий в Санкт-Петербурге. Сроки, процентные ставки, условия оформления.
57. Право собственности на жилое помещение. Понятие сделки.
58. Виды сделок по распоряжению жильем.
59. Виды и формы инвестиций в сфере недвижимости. Понятие тендера.
60. Жилищные сертификаты на рынке жилья и условия их использования при ипотечном жилищном кредитовании.
61. Динамика развития ипотеки (на примере любого города/региона).
62. Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности: государственная, муниципальная, общественных организаций, частная, смешанная, иностранная.
63. Виды рисков в сфере недвижимости условия их страхования.
64. Субъекты и объекты рынка загородного жилья. Типология загородного (элитного) жилья.

65. Долевое строительство и гарантии граждан при частном инвестировании в строительство жилья. Закон о ДДУ.

66. Принципиальные отличия рынка недвижимости от других рынков товаров и услуг.

## ГЛОССАРИЙ

**Агентство недвижимости**(риэлтерская фирма) – организация, профессионально занимающаяся разрешенными законодательством операциями с недвижимостью – земельными участками, жилым фондом и нежилыми помещениями.

**Аренда** – предоставление имущества в соответствии с договором во временное пользование за определенную плату, юридически оформленное право пользования чужой собственностью на определенных условиях.

**Аренда земли** – форма землепользования, при которой собственник земли передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения на нем хозяйства за определенное вознаграждение.

**Арендатор** – юридическое или физическое лицо, получающее на законных основаниях во временное пользование имущественный объект аренды.

**Арендодатель** - юридическое или физическое лицо, которое является собственником или балансодержателем имущественного объекта (недвижимого и движимого имущества) и сдает его во временное пользование арендатору на договорных началах.

**Аукцион публичный** – способ продажи, при котором товар предварительно выставляют для осмотра возможными покупателями. Общие условия продажи определяются продавцом, а покупателем считается лицо, предложившее в ходе проведения аукциона наивысшую цену за товар.

**Брокер** – посредник, содействующий совершению различных сделок (в том числе в сфере недвижимости) между заинтересованными сторонами – клиентами по их поручению и за их счет, получающий вознаграждение в виде комиссионных.

**Генеральный план** – часть проекта, содержащая комплексное решение вопросов планировки и благоустройства объекта строительства, размещения зданий, сооружений, транспортных коммуникаций, инженерных сетей, организации систем хозяйственного и бытового обслуживания.

**Генеральный подрядчик** – строительная организация, которая на основании заключенного подрядного договора с заказчиком несет ответственность за своевременное и качественное выполнение всех предусмотренных договором строительных работ по данному объекту с привлечением других организаций в качестве субподрядчиков. Кроме контроля и общей координации производства генподрядчик обеспечивает субподрядные организации строительными материалами, жильем для персонала, необходимым оборудованием.

**Государственная пошлина** – денежные сборы, взимаемые в установленном государством порядке и размерах специально уполномоченными учреждениями за совершение действий в интересах предприятий, организаций и отдельных граждан, и выдачу документов, имеющих юридическое значение.

**Дарение** – безвозмездная передача в чужую собственность имущества (квартиры, коттеджа, дачи, земельного участка и т.п.), денежных средств, ценных бумаг, драгоценностей и т.д. на основании волеизъявления собственника этого имущества.

**Дача** – жилое строение с прилегающим к нему участком земли и расположенными на нем хозяйственными постройками.

**Дееспособность** – способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их; возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть с восемнадцатилетнего возраста.

**Дисконтирование** – метод, применяемый при оценке и отборе инвестиционных программ, суть которого заключается в приведении разновременных инвестиций и денежных поступлений фирмы к определенному периоду времени и определению коэффициента окупаемости капиталовложения; преобразование в текущую стоимость будущего потока капиталовложений.

**Девелопер** – предприниматель – застройщик, преобразующий землю к новому использованию или строящий на земле; сводит воедино землю, труд и капитал.

**Девелопмент** – процесс изменения структуры общества, связанный с экономическим ростом; деятельность, связанная с развитием территории и преобразованием земель к новому использованию.

**Договор** – соглашение двух или более лиц, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

**Договор аренды** – договор, по которому арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, в соответствии с договором, являются его собственностью.

**Договор дарения** – договор, по которому одна сторона (даритель) безвозмездно передает другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу, либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

**Договор займа** – договор, по которому одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

**Договор кредитный** – договор, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размерах и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить денежную сумму и уплатить проценты за нее.

**Договор купли-продажи** – двусторонний договор, порождающий для обеих сторон права и обязанности, по которому продавец обязуется передать имущество в собственность, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

**Договор мены** – договор, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой.

**Договор найма жилого помещения** – договор, по которому одна сторона – собственник жилого помещения (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

**Договор пожизненного содержания с иждивением** – договор, по которому получатель ренты – гражданин передает принадлежащие ему жилой дом, квартиру, земельный участок или иную недвижимость в собственность плательщика ренты, который обязуется осуществлять пожизненное содержание с иждивением гражданина и (или) указанного им третьего лица.

**Договор ренты** – договор, по которому одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество, а плательщик ренты в обмен на полученное имущество периодически выплачивает получателю ренты в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме. По договору ренты допускается установление обязанности выплачивать ренту бессрочно (постоянная рента) или на срок жизни получателя (пожизненная рента).

**Декувер** – разница между оценкой имущества и страховой суммой, оставляемой на рынке страхования.

**Жилищная сфера** – область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилищ, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт.

**Жилищный сертификат** – особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью, удостоверяющих право их собственника на:

- приобретение собственником квартиры (квартир) при условии приобретения пакета жилищных сертификатов в порядке и на условиях, установленных «Положением о выпуске и обращении жилищных сертификатов» и условиями эмиссии;
- получение от эмитента по первому требованию индексированной номинальной стоимости жилищного сертификата;
- схема индексации номинальной стоимости жилищного сертификата устанавливается при его выпуске и остается неизменной в течение установленного срока действия жилищного сертификата.

**Жилищный фонд** – совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для престарелых и инвалидов, ветеранов и другие), квартиры, служебные жилые помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

**Завещание** – распоряжение гражданина относительно своего имущества на случай смерти, сделанное в установленной законом форме (нотариальной или приравненной к ней).

**Залог** – способ обеспечения обязательства, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства другими кредиторами за изъятиями, предусмотренные законом.

**Закладная** – документ о залоге должником недвижимого имущества (земли, строения, квартиры), дающий кредитору право продажи заложенного имущества при неуплате долга в срок.

**Земельный участок** – часть земной поверхности, включая почвенный плодородный слой, имеющая фиксированные границы, площадь, местоположение и правовой статус.

**Износ** – снижение первоначальной стоимости основных фондов.

**Инвестиции** – долгосрочные вложения капитала, имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты предпринимательской и других видов деятельности; денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и других видов деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения положительного социального эффекта; собственность, приобретенная для получения доходов или прибыли.

**Инвестор** – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных средств (имущественных и интеллектуальных ценностей), земных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающих их целевое использование.

**Инфраструктура** - комплекс обслуживающих отраслей хозяйства.

**Ипотека** - залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им для получения ссуды; обеспечение обязательства недвижимым имуществом, при котором залогодержатель имеет право, в случае неисполнения залогодателем обязательства, получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости.

**Ипотечный кредит** – долгосрочная ссуда, выдаваемая под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий.

**Капитализация** – использование прибавочной стоимости на расширение производства ; преобразование ожидаемых в будущем доходов в единовременно получаемую в настоящий момент стоимость.

**Коммерческая недвижимость** – недвижимость, приносящая доход, используемая под офисы, магазины, склады или оказание услуг (не включает жилье, объекты производственного назначения или общественного назначения).

**Коттедж** – загородный дом с хозяйственными постройками и прилегающим земельным участком.

**Маклер** – лицо, профессионально занимающееся посредничеством в области покупки и продажи объектов недвижимости, товаров, ценных бумаг и т.п.

**Мена** – договор, по которому стороны производят обмен одного имущества на другое без учета денег; товарообменная сделка, при которой происходит обмен объектов недвижимости, находящихся в собственности, равной стоимости и каждая из сторон одновременно является покупателем, и продавцом.

**Методы оценки недвижимости** – конкретные способы применения принципов оценки, способы расчета величины денежного эквивалента ценности объекта недвижимости; методы, применяемые в отечественной практике оценки объектов недвижимости: затратный, рыночный, доходный (метод капитализации дохода).

**Муниципальный жилищный фонд** – фонд, находящийся в собственности района, города, входящих в них административно-территориальных образований, в том числе в городах Москве и Санкт-Петербурге, а также ведомственный фонд, находящийся в полном хозяйственном ведении муниципальных предприятий или в оперативном управлении муниципальных учреждений.

**Наследование** – получение на основании родства или по завещанию в собственность имущества, денежных средств, ценных бумаг, драгоценностей и т.д., оставшихся после смерти их владельца. Юридически наследование оформляется свидетельством о праве на наследство, выдаваемом нотариальной конторой по месту жительства наследодателя.

**Недвижимость (недвижимое имущество, недвижимые вещи)** – земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения, подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

**Нежилое помещение (нежилфонд)** – помещение в доме (здании), которое используется для любых целей, кроме проживания в нем физических лиц.

**Норма капитализации** – отношение рыночной стоимости недвижимости к чистому доходу от ее функционирования.

**Обмен** – операция с жильем, осуществляемая через местную администрацию, когда обе или одна из сторон сделки являются не собственниками, а нанимателями помещений.

**Отчет об оценке** – документ, представляемый оценщиком для подтверждения его мнения о стоимости, который обычно включает:

- сопроводительное письмо;
- определение оцениваемой стоимости и связанных с ней прав;
- оценку стоимости;
- допущения и ограничивающие условия;
- основную часть с описанием собранной информации и методов, использованных для получения суждения о стоимости;
- согласование результатов, полученных разными методами;
- приложения, фотографии и другие материалы.

**Оферта** – предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации.

**Право частной собственности** - право каждого иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами. Право частной собственности охраняется законом. Никто

не может быть лишен своего имущества, иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения.

**Приватизация** – передача государственного или муниципального имущества за плату или безвозмездно в собственность отдельных лиц или коллективов.

**Реверсия** – возврат имущества первоначальному владельцу.

**Рента** – регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

**Риск** – возможность убытков; непостоянство или изменчивость, возможность того, что инвестор в недвижимость не получит ожидаемых доходов.

**Риэлтер** – предприниматель или специалист, занимающийся операциями с недвижимостью.

**Рыночная инфраструктура** – система учреждений, организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

**Рынок недвижимости** – определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

**Сервитут** – право ограниченного пользования чужим земельным участком.

**Субаренда** – передача части арендованного имущества в аренду третьему лицу или группе лиц, при этом арендатор выступает в роли вторичного арендодателя.

**Тендер** – конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами оферт с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации; предложение на строительство объекта, оказание услуг или поставку товаров при проведении торгов; закрытый конкурс.

**Титул** - законное право собственности на недвижимость, имеющее документальную юридическую основу.

**Товарищество собственников жилья (ТСЖ)** жилых и технических помещений в многоквартирных домах с установлением условий совместного владения и пользования межквартирными лестницами, лифтами, коридорами, крышами, техническими подвалами, внеквартирным инженерным оборудованием, придомовой территорией (земельным участком) и другими местами общего пользования; правовая форма собственности по которой объект разделяется на элементы индивидуальной собственности и элементы совместной собственности.

**Частный жилищный фонд** – фонд, находящийся в собственности граждан: индивидуальные жилые дома, коттеджи; приватизированные, построенные и приобретенные квартиры и дома; квартиры и дома (таун-хаузы) в жилищно-строительных кооперативах с полностью выплаченным паем.



## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**Цель дисциплины «Экономика недвижимости»** заключается в овладении студентами системой теоретических, методических, организационных, нормативных, финансово-экономических и практических знаний и навыков, направленных на формирование у студентов конкретных знаний и сведений об особенностях функционирования рынка недвижимости, а также в развитии способностей принимать грамотные решения в их будущей профессиональной деятельности.

### **Основные задачи дисциплины:**

- сформулировать понятийно-терминологический аппарат, составляющий основу рынка недвижимости;
- изучить нормативно-правовую базу рынка недвижимости;
- раскрыть сущность рынка недвижимости и экономических процессов, происходящих в нем;
- дать классификацию объектов рынка недвижимости;
- раскрыть экономическую и юридическую сущность сделок с недвижимостью;
- рассмотреть правила и процедуру оформления сделок с недвижимостью;
- раскрыть принципы, подходы и методы оценки объектов недвижимости;
- рассмотреть основные аспекты оценочной деятельности;
- ознакомить с процессами инвестирования в недвижимость и условиями взаимодействия с другими рынками (труда, капитала, РЦБ и т.п.)
- рассмотреть правила государственной регистрации прав собственности на объекты недвижимости.

Форма промежуточного контроля – экзамен.

### **Методические рекомендации для преподавателя**

Тема занятия	Виды учебных занятий	Способы учебной деятельности	Методы обучения, формы педагогического общения	Средства обучения	Формы контроля
1	2	5	6	7	8
<b>Тема 1.</b> Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости	Лекция	Коллективный	<i>Сочетание методов:</i> объяснительно-иллюстративного, проблемного, аналитического <i>Форма:</i> монолог с элементами диалога	Печатные, электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный-индивидуальный	<i>Метод</i> - дискуссионный <i>Формы</i> - диалог: преподаватель – студенты, анализ тем семинара, дискуссия	Печатные, электронные презентации	Опрос, дискуссия, доклады (устно), сообщения (письменно), практическое задание (письменно), тест, рефераты, задачи (письменно)
<b>Тема 2.</b> Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости:	Лекция	Коллективный	<i>Сочетание методов:</i> объяснительно-иллюстративного, проблемного, аналитического	Печатные, электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце

рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)			<i>Форма:</i> монолог с элементами диалога		занятия)
	Семинар	Коллективный-индивидуальный	<i>Метод</i> - дискуссионный <i>Формы</i> - диалог: преподаватель – студенты, анализ тем семинара, дискуссия	печатные электронные презентации	Опрос, дискуссия, доклады (устно), сообщения (письменно), практическое задание (письменно), тест, рефераты, задачи
<b>Тема 3.</b> Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр	Лекция	Коллективный	<i>Сочетание методов:</i> объяснительно-иллюстративного, проблемного, аналитического, <i>Форма:</i> монолог с элементами диалога	Печатные, электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный-индивидуальный	<i>Метод</i> - дискуссионный <i>Формы</i> - диалог: преподаватель – студенты, анализ тем семинара, дискуссия	печатные электронные презентации	Опрос, дискуссия, доклады (устно), сообщения (письменно), практическое задание (письменно), тест, рефераты, задачи
<b>Тема 4.</b> Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	Лекция	Коллективный	<i>Сочетание методов:</i> объяснительно-иллюстративного, проблемного, аналитического, <i>Форма:</i> монолог с элементами диалога	печатные электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный	<i>Метод</i> - дискуссионный <i>Формы</i> - диалог: преподаватель – студенты, анализ тем семинара, дискуссия	печатные электронные презентации	Опрос, дискуссия, доклады (устно), сообщения (письменно), практическое задание (письменно), тест, рефераты, задачи
<b>Тема 5.</b> Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	Лекция	Коллективный	<i>Сочетание методов:</i> объяснительно-иллюстративного, проблемного, аналитического, <i>Форма:</i> монолог с элементами диалога	Печатные, электронные презентации	Устные ответы студентов на вопросы преподавателя по теме (по ходу лекции или в конце занятия)
	Семинар	Коллективный, индивидуальный	<i>Метод</i> - дискуссионный <i>Формы</i> - диалог: преподаватель – студенты, анализ тем семинара, дискуссия	Печатные электронные презентации,	Опрос, дискуссия, доклады (устно), сообщения (письменно), практическое задание (письменно), тест, рефераты, задачи

Тематический план изучения дисциплины «Экономика недвижимости»

Год набора: 2021 форма обучения - очная

Наименование разделов и тем	Всего	Трудоемкость по дисциплине					СРС	Формируемые компетенции
		контакт работа	в том числе					
			лекци и	лаб. работ ы	Прак тич/ сем.			
Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости	17	8	4	-	4	9	ОПК-4	
Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	20	8	6	-	2	12	ОПК-4	
Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр	24	10	6	-	4	14	ОПК-4	
Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	28	14	8	-	6	14	ОПК-4	
Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	28	14	8	-	6	14	ОПК-4	
<i>Контроль</i>	27	27						
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>144</b>	<b>81</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>22</b>	<b>63</b>		
Зачетных единиц	4							

Тематический план изучения дисциплины «Экономика недвижимости»

Год набора: 2021 форма обучения – очно-заочная

Наименование разделов и тем	Всего	Трудоемкость по дисциплине					СРС	Формируемые компетенции
		контакт работа	в том числе					
			лекци и	лаб. работ ы	Прак тич/ сем.			
Предпосылки формирования и перспективы развития российского рынка недвижимости	24	2	2	-	-	22	ОПК-4	
Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	26	4	2	-	2	22	ОПК-4	
Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр	26	4	2	-	2	22	ОПК-4	
Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	26	4	2	-	2	22	ОПК-4	
Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Регистрация прав на недвижимое имущество.	33	4	2	-	2	29	ОПК-4	
<i>Контроль</i>	9	9						
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>144</b>	<b>27</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>117</b>		
Зачетных единиц	4							

Тематический план изучения дисциплины «Экономика недвижимости»

Год набора: 2021 форма обучения - заочная

Наименование разделов и тем	Всего	Трудоемкость по дисциплине					Формируемые компетенции
		контакт. работа	в т.ч.			СРС	
			лекции	лаб. работы	практ / сем		
Предпосылки создания и перспективы развития российского рынка недвижимости	24	2	1		1	22	ОПК-4
Недвижимость как товар и объект оценки. Методы оценки недвижимости: рыночный, затратный, доходный (капитализации дохода)	26	4	2		2	22	ОПК-4
Этапы формирования рынка земли в России. Гражданско-правовые сделки с земельными участками. Земельный кадастр	26	4	2		2	22	ОПК-4
Особенности развития рынка коммерческой недвижимости. Инвестирование в строительство коммерческих объектов	26	4	2		2	22	ОПК-4
Первичный и вторичный рынок жилья. Долевое строительство. Управление в сфере недвижимости (ТСЖ и домовладения)	33	4	3		1	29	ОПК-4
<b>Контроль</b>	9	9					
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>144</b>	<b>27</b>	<b>10</b>		<b>8</b>	<b>117</b>	
Зачетных единиц	4						