

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

Кафедра Экономики и управления
(полное наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры

Протокол № 8 от 17 марта 2022 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ**

38.03.01 «Экономика»

Профиль подготовки «Экономика предприятий и организаций»

Квалификация:
Бакалавр

Санкт-Петербург

1. Общие положения

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

1.1. Цель и задачи текущего контроля студентов по дисциплине

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

Задачи текущего контроля:

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

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

1.2. Цель и задачи промежуточной аттестации студентов по дисциплине.

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

Задачи промежуточной аттестации:

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

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

Таблица 1.

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

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

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

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

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

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

3.1. Критерии оценивания (текущий контроль)

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

3.2. Критерии оценивания (экзамен)

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

Таблица 2.

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

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

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

4.1. Структура банка тестовых вопросов

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

БАНК ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Общее количество тестовых заданий в базе – 90

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

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

ПАСПОРТ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Общее количество тестовых заданий в базе – 90

Количество тестовых заданий, включаемых в тест - 25

Ограничение времени выполнения теста (в минутах) - 60

Автоматическое перемешивание вопросов в тесте: (да)

Случайный порядок ответов в тестовом задании: (да)

Критерии оценки результатов тестирования:

«отлично» - 85 % и больше правильных ответов;

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

«удовлетворительно» - от 51 % до 70%;

«неудовлетворительно» - 50% и менее правильных ответов.

Структура теста на остаточные знания

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

4.2. Примерная тематика докладов (сообщений)

К теме 1.

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

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

К теме 2.

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

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

К теме 3.

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

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

К теме 4.

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

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

К теме 5.

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

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

Основные требования к написанию доклада (сообщения):

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

Вариант №1 - письменное изложение материала по теме:

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

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

Процедура оценивания:

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

4.3 Темы рефератов

4.3.1 для студентов очного обучения

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Темы рефератов (докладов)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Требования:

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

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

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

4.4. Практические задания по темам семинарских занятий

Практическое задание к семинару № 1

Тема: Приватизация как основа формирования российского рынка недвижимости.

1. Перечислить последовательность прохождения процедуры приватизации жилья.
2. Перечислить учреждения, занимающиеся оформлением документов по приватизации жилья.

3. Составить перечень документов для каждого этапа приватизации и дать их содержательную характеристику.

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

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

Тема: Классификация объектов недвижимости и инфраструктура рынка недвижимости.

1. Составить схему, отражающую структуру форм собственности на недвижимость в РФ.

2. Составить классификацию объектов недвижимости по видам, функциональному назначению и местоположению.

3. Перечислить услуги, предоставляемые риэлтерскими компаниями на рынке недвижимости (на примере Санкт-Петербурга)

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

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

Практическое задание к семинару № 2

Тема: Принципы и подходы к оценке недвижимости

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

Форма отчетности: письменный отчет об оценке.

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

Практическое задание к семинару № 3

Тема: Рынок земли и сделки с земельными участками.

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

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

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

Практическое задание к семинару № 4

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

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

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

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

Практическое задание к семинару № 5

Тема: Условия формирования рынка жилья. Управление жилой недвижимостью.

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

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

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

Тема: Основные гражданско-правовые сделки с жильем

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

- продаваемая квартира досталась нынешнему собственнику по договору дарения;

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

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

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

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

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

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

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

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

4.5. Примеры задач

К семинару № 2.

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

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

К семинару № 3.

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

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

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

К семинару № 4.

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

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

К семинару № 5.

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

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

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

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

4.6. Круглый стол (к семинару № 4)

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

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

Темы для индивидуальных докладов (сообщений):

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

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

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

Выводы по теме и дискуссия.

Процедура оценивания:

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

4.7. Кейс-задание (к семинару № 5)

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

СТРУКТУРА КЕЙСА

Введение:

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

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

Задачи Кейс-задания:

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

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

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

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

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

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

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

Организационная часть работы над Кейс-заданием:

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

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

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

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

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

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

Сюжетная часть Кейс-задания:

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

Этапы сделки купли-продажи и основные действия участников:

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

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

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

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

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

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

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

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

Сделка закончена.

Дополнительная информация по сделке купли-продажи:

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

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

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

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

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

Методическая часть Кейс-задания:

Студентам 1-ой группы (Продавец)

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

- Общегражданский паспорт Продавца (ксерокопия);

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

Студентам 2-ой группы (Покупатель)

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

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

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

Студентам 3-ей группы (Риэлтер)

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

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

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

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

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

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

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

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

Студентам 4-ой группы (Нотариус)

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

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

Студентам 5-ой группы (ЕГРН)

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

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

Студентам 3-ей группы (Риэлтер)

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

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

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

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

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

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

Не забудьте поздравить Покупателя с приобретением квартиры!

Студентам 3-ей группы (Риэлтер)

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

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

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

Сделка закончена, всем спасибо!

Дискуссия по полученным результатам выполненного Кейс-задания:

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

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

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

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

- Сколько стоит оформление Свидетельства о собственности в ЕГРН?

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

- Какие криминальные аспекты могут сопутствовать сделкам купли-продажи?

Перечень источников информации:

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

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

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

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

Ресурсы Интернет:

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

➤ Официальный сайт «АИЖК» // www.ahml.ru

➤ Официальный сайт «Дельта Кредит банк» // www.deltacredit.ru

➤ Официальный сайт «Райффайзенбанк» // www.raiffeisen.ru

➤ Официальный сайт Сбербанка // www.sbrf.ru

➤ Официальный сайт «Большой портал недвижимости» // www.bpn.ru

➤ Официальный сайт «Ипотечное кредитование в России» // 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