

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.08.2024 14:44:19  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ  
Директор Института магистратуры  
Иванова Е.А.  
«03» июня 2024г.

**Рабочая программа дисциплины  
Экономика недвижимости**

Направление 38.04.01 Экономика  
магистерская программа 38.04.01.14 "Экономика предприятий и инвестиционное  
проектирование"

Для набора 2024 года

Квалификация  
магистр

**КАФЕДРА Экономика региона, отраслей и предприятий****Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс Вид занятий	1		Итого	
	УП	РП		
Лекции	10	10	10	10
Лабораторные	12	12	12	12
Итого ауд.	22	22	22	22
Контактная работа	22	22	22	22
Сам. работа	185	185	185	185
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	216	216	216	216

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 26.03.2024 протокол № 13.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Ермоленко О.Д.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент В.Ю. Боев

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Ниворожкина Л. И.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Изучение теории и практики функционирования рынка недвижимости; овладение навыками принятия организационно-управленческих решений по поводу инвестирования на рынке недвижимости; готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне на рынке недвижимости
-----	--

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ПК-1:</b> Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой
<b>ПК-2:</b> Способен анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов
<b>ПК-4:</b> Способен самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, разрабатывать соответствующие методические и нормативные документы, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Знать:</b>
источники информации для анализа рынка недвижимости;( соотнесено с индикатором ПК-2.1) сущность и содержание различных категорий инвестиционной деятельности предприятия на рынке недвижимости в условиях фактора неопределённости( соотнесено с индикатором ПК-4.1)
<b>Уметь:</b>
работать с базами данных интернет-порталов и компаний, специализированных на рынке недвижимости; применять на практике современные математические методы анализа рынка недвижимости( соотнесено с индикатором ПК-2.2) оценивать доходность и риск инвестиционного проекта с учётом фактора неопределённости( соотнесено с индикатором ПК -4.2)
<b>Владеть:</b>
навыками проведения экономико-статистического анализа данных по рынку недвижимости( соотнесено с индикатором ПК- 2.3) навыками выбора источников финансирования на рынке недвижимости( соотнесено с индикатором ПК-4.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. «Основные понятия экономики недвижимости»</b>				
1.1	Тема 1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОБЪЕКТА ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ Недвижимость: определения, классификации. Жизненные циклы объектов недвижимости Характеристики объектов недвижимости. Недвижимость как ресурс, актив и объект управления Операции и сделки с недвижимостью – система управленческих воздействий /Лек/	1	4	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.2	Тема 1. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОБЪЕКТА ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ Решение типовых задач в LibreOffice, решение кейсов /Лаб/	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

1.3	<p>Тема 2. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.</p> <p>Рынок недвижимости: определения и характеристики, сегментация. Арендный бизнес на рынке недвижимости. Инвестиции в недвижимость. Пути снижения риска при инвестировании в недвижимость. Портфельные инвестиции. Особенности недвижимости как объекта инвестирования. Динамика индикаторов рынка недвижимости. Источники информации. Виды рыночных циклов на рынке недвижимости. Факторы влияния на цикличность индикаторов рынка. Глобализация бизнеса на рынках недвижимости</p> <p>/Лек/</p>	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.4	<p>Тема 2. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ</p> <p>Презентации и доклады в LibreOffice, решение типовых задач в LibreOffice, решение кейсов</p> <p>/Лаб/</p>	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.5	<p>Тема 3. НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ</p> <p>Конституционные основы регулирования земельно-имущественных отношений и отношений собственности. «Большая триада» правомочий, обязанностей и ограничений собственника</p> <p>Нормативное правовое регулирование и жизненный цикл организации. Операции и сделки с недвижимостью в федеральной законодательной базе. Гражданский кодекс Российской Федерации</p> <p>Другие кодексы и законы Российской Федерации об операциях и сделках с недвижимостью</p> <p>Законодательное регулирование арендных отношений.</p> <p>Залог и ипотека в заемно-кредитной системе</p> <p>Власть и профессиональные сообщества в развитии нормативной правовой базы управления недвижимостью</p> <p>/Ср/</p>	1	12	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.6	<p>Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие недвижимости. Отличительные признаки недвижимости, как объекта инвестиции.</li> <li>2. Основные типы недвижимости и ее классификация.</li> <li>3. Формы дохода, приносимые недвижимостью.</li> <li>4. Рынок недвижимости: субъекты, объекты, механизм функционирования, структура.</li> <li>5. Анализ рынка недвижимости и его цели. Определение емкости рынка недвижимости.</li> <li>6. Особенности российского рынка недвижимости.</li> <li>7. Виды сделок с недвижимым имуществом</li> <li>8. Юридическое понятие недвижимого имущества.</li> <li>9. Виды прав на недвижимость, подлежащую оценке.</li> <li>10. Государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с ней.</li> <li>11. Уровень риска на рынке недвижимости.</li> </ol> <p>/Ср/</p>	1	30	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
	<b>Раздел 2. «Финансирование и управление недвижимым имуществом»</b>				
2.1	<p>Тема 4. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 Сущность ипотечного кредитования</li> <li>2 Постоянные ипотечные кредиты</li> <li>3 Ипотечные кредиты с переменными выплатами</li> <li>4 Ипотечно-инвестиционный анализ недвижимости</li> </ol> <p>/Лек/</p>	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

2.2	Тема 4. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ Решение типовых задач в LibreOffice, решение кейсов /Лаб/	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.3	Тема 5. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ 1. Концепция и принципы оценочной деятельности Оценка недвижимости: определения и характеристики. Пространство существования оценки. Базисы оценки. Характерные особенности оценки 2. Обзор методов оценки Классификация методов оценки. Обзор основных методов оценки (по группам методов). Блок-схема проведения оценочных расчетов. Решение типовых задач в Excel /Лаб/	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.4	Тема 6. РАЗВИТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ – ДЕВЕЛОПМЕНТ Регулирование развития недвижимости. Этапы и участники процесса развития недвижимости. Потенциал развития. Проекты и риски развития. Инвестиционный проект и проект развития. Бизнес- план проекта. Риски проекта. Регулирование рисков – пути целенаправленного предупреждения и снижения рисков. Финансирование развития недвижимости. Масштабы и источники финансирования развития. Финансовые учреждения. Неудачный кредит. Компоненты и совокупные затраты на развитие. Схемы финансирования развития /Лек/	1	2	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.5	Тема 6. Развитие недвижимости – девелопмент Решение типовых задач в LibreOffice, решение кейсов /Лаб/	1	4	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.6	Тема 7. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ 1. Управление недвижимостью: базовые понятия и определения 2. Место и роль недвижимости в управлении организацией 3. Стратегические аспекты в управлении недвижимостью 4. Управление недвижимостью: эффективность, результативность и качество 5. Партнерство и современные механизмы управления ресурсами недвижимости /Ср/	1	80	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

2.7	Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента 1. Стоимость недвижимости и ее виды. Группы стоимости недвижимости. 2. Основные подходы и принципы оценки недвижимости. 3. Сущность принципа ЛНЭИ в оценке недвижимости. 4. Сущность и этапы затратного подхода в оценке недвижимости. 5. Методы расчета затрат на новое строительство улучшений. 6. Виды и методы определения износа при оценке недвижимости. 7. Оценка недвижимости доходным подходом. 8. Ипотечный кредит, его сущность и основные виды. 9. Оценка эффективности привлечения заемных средств. 11. Особенности применения сравнительного подхода в оценке недвижимости. 12. Специфика земельного участка как объекта оценки. 15. Методы оценки земельных участков. 16. Риски девелоперского проекта и управление рисками. 17. Финансирование развития недвижимости. 18. Сервейинг. Опыт российский и зарубежный /Ср/	1	63	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.8	/Экзамен/	1	9	ПК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Мельников О. Н.	Экономика недвижимости: учебное пособие	Москва: Издательский дом «МЕЛАП», 2006	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=137566">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=137566</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Асаул А. Н., Асаул М. А., Грахов В. П., Грахова Е. В.	Экономика недвижимости: учебник для высших учебных заведений: учебник	Санкт-Петербург: Институт проблем экономического возрождения, 2014	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=431519">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=431519</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Денисенко, Е. Б.	Экономика недвижимости: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2016	<a href="https://www.iprbookshop.ru/68862.html">https://www.iprbookshop.ru/68862.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.4	Жулькова, Ю. Н., Степанова, О. В.	Экономика недвижимости: учебное пособие	Нижний Новгород: Нижегородский государственный архитектурно- строительный университет, ЭБС АСВ, 2016	<a href="https://www.iprbookshop.ru/80846.html">https://www.iprbookshop.ru/80846.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Крюков Р. В.	Экономика недвижимости: конспект лекций: курс лекций	Москва: А-Приор, 2007	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=56285">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=56285</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Жигалова В. Н.	Экономика недвижимости: учебно-методическое пособие	Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=208957">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=208957</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Асаул, А. Н., Асаул, М. А., Грахов, В. П., Грахова, Е. В.	Экономика недвижимости (4-е издание): учебник для вузов	Санкт-Петербург: Институт проблем экономического возрождения, 2014	<a href="https://www.iprbookshop.ru/38594.html">https://www.iprbookshop.ru/38594.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4		Финансовая жизнь: журнал	Москва: Академия менеджмента и бизнес- администрирования, 2019	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=563368">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=563368</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "Консультант +"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Система профессионального анализа рынков и компаний Спарк-Интерфакс - <http://www.spark-interfax.ru/>

База данных ЦЕНТР РАСКРЫТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ - <http://www.e-disclosure.ru/>

База данных Индикаторы рынка недвижимости - <https://www.irm.ru/>

База данных Аналитика и база данных по рынку недвижимости - <https://rostov.cian.ru/>

База данных РБК. Недвижимость - <https://realty.rbc.ru/>

### 5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

### 5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы;

- стулья;

- персональный компьютер / ноутбук (переносной);

- проектор;

- экран / интерактивная доска.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### Экономика недвижимости

#### 1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

##### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
<i>ПК-1: Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой</i>			
ПК-1.1. Знать методологию прикладных и научных исследований	Описание основных понятий и терминов в области научных исследований, изложение процедуры проведения научного исследования	Правильное описание основных понятий и терминов Перечислены все этапы процесса научного исследования в правильном порядке	Коллоквиум-вопросы к Раздел 1 Тест (1-50) Вопросы к экзамену (1-50)
ПК-1.2. Уметь выявлять наиболее перспективные направления для прикладного и научного исследования	Составление поэтапного плана исследования	Выделены этапы исследования, разработана последовательность действий на каждом этапе, обоснована актуальность исследования	Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)
ПК-1.3. Владеть навыками самостоятельной исследовательской работы	Разработка программы исследования	Разработана программа исследования магистранта, одобрена и подписана руководителем.	Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)
<i>ПК-2: Способен анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов</i>			
ПК-2.1. Знать основные источники финансовой и статистической информации, способы ее сбора и обработки, методы анализа источников информации	Составление списка источников информации для проведения экономических расчетов с описанием	Описано не менее 5-х источников информации, классифицированы и описаны методы сбора, обработки и анализа информации	Коллоквиум-вопросы к Раздел 1-2 Тест (1-50) Вопросы к экзамену (1-50)
ПК-2.2. Уметь классифицировать источники информации и проводить анализ информации для проведения экономических расчетов.	Анализирует различные источники информации для проведения финансово-экономических расчётов и оценки инвестиционных решений	Сопоставление и установление различий разных источников информации, составление их классификации,	Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)
ПК-2.3. Владеть навыками анализа информации для проведения экономических расчетов	Проведение анализа информации для экономических расчетов	Грамотные финансово-экономические расчёты и оценка инвестиционных решений согласно методике Минэкономразвития РФ	Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)
<i>ПК-4: Способен самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, разрабатывать соответствующие методические и</i>			

<i>нормативные документы, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ</i>			
ПК-4.1. Знать основные методы разработки проектных заданий	Описание и систематизация основных методов разработки проектных заданий	Свободно оперирует понятиями, выделяет существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи ориентируется в перспективных направлениях развития исследований	<i>Коллоквиум-вопросы к Раздел 2 Тест (1-50) Вопросы к экзамену (1-50)</i>
ПК-4.2. Уметь использовать инструментальные средства проектирования; составлять программу проекта	Решение поставленных задач с помощью инструментальных средств проектирования Составление программы проекта	Использование баз данных информационно-аналитических систем, пакетов прикладных программ для решения поставленных задач Разработана программа проекта магистранта, одобрена и подписана руководителем.	<i>Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)</i>
ПК-4.3. Владеть навыками разработки проектных решений с учетом фактора неопределенности	Разработка пакета проектной документации, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ	Составлен полный пакет проектной документации, оформление согласно методическим рекомендациям, предложения обоснованы финансово и экономически	<i>Кейс-задача (1-2) Типовые задачи (1-10)</i>

## 1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

84-100 баллов (оценка «отлично»);

67-83 баллов (оценка «хорошо»);

50-66 баллов (оценка удовлетворительно);

0-49 баллов (оценка неудовлетворительно).

**2. 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**

### Вопросы для подготовки к экзамену

1. Понятие недвижимости: физический состав и юридическое содержание.
2. Классификация объектов недвижимости.
3. Право собственности на недвижимость, существующие ограничения.
4. Понятие и особенности рынка недвижимости. Функции рынка недвижимости.
5. Сегментация рынка недвижимости.
6. Виды и формы сделок с недвижимостью в соответствии с нормативно-законодательной базой РФ.
7. Факторы, влияющие на стоимость объектов недвижимости.
8. Регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним в РФ: особенности и основные принципы.
9. Зонирование территорий и кадастр объектов недвижимости.
10. Ипотечное кредитование как вид залогового права.
11. Типы ипотечного кредитования.

12. Виды стоимости объектов недвижимости. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.
13. Основные принципы оценки объектов недвижимости.
14. Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка.
15. Технологии оценки недвижимости.
16. Оценка рыночной стоимости объектов недвижимости затратным подходом: область применения, последовательность определения.
17. Методы оценки рыночной стоимости земельного участка.
18. Определение восстановительной стоимости и стоимости замещения зданий (сооружений). Методы затратного подхода: сравнительной единицы, поэлементный, сметный и индексный.
19. Понятие и расчет накопленного износа объекта недвижимости.
20. Сравнительный подход в оценке недвижимости.
21. Метод прямого анализа продаж (сделок) и метод валовой ренты (валового рентного мультипликатора).
22. Доходный подход в оценке недвижимости.
23. Определение ставки капитализации методом: инвестиционной группы, кумулятивным методом, с использованием моделей CAPM, WACC.
24. Метод прямой капитализации и метод дисконтированных денежных потоков.
25. Ипотечно-инвестиционный анализ. Традиционная техника
26. Ипотечно-инвестиционный анализ. Техника Эллууда
27. Ипотечно-инвестиционный анализ. Техника инвестиционной группы
28. Основные показатели оценки эффективности инвестпроекта в сфере недвижимости
29. Основные понятия в управлении недвижимостью (в широком и узком смысле). Раскрыть три аспекта деятельности по управлению недвижимостью.
30. Представить общую схему управления процессами
31. Управление недвижимостью как особый вид предпринимательской деятельности.
32. Внешнее и внутреннее управление недвижимостью. Отличительные свойства двух основных систем управления.
33. Исторический опыт управления недвижимостью.
34. Основные экономические характеристики недвижимости как экономического блага, как товара и источника дохода.
35. Жизненный цикл объекта недвижимости.
36. Жизненный цикл рынка недвижимости.
37. Принципы управления рынка недвижимости.
38. Особенности рынка недвижимости в России.
39. Общая закономерность функционирования недвижимости во времени (концепция сервейинга).
40. Цели, задачи и инструменты системного сервейинга.
41. Система оценок и риски в сервейинге.
42. Основные принципы управления классической школы (функциональный, линейный, линейно-штабной, матричный, плоский).
43. Неоклассическая школа управления (бихевиористская).
44. Школа теории системного подхода к управлению.
45. Управление портфелем недвижимости. Стратегический треугольник управления жилищным комплексом.
46. Участники процесса застройки.
47. Основные понятия и определения в сфере налогообложения недвижимости.
48. Налоги и сборы в сфере недвижимости по уровням управления в стране.
49. Страхование юридических лиц, имеющих недвижимость.
50. Доверительное управление недвижимостью.

*Экзаменационный билет включает 2 теоретических вопроса из представленного перечня и 1 задачу из подраздела «Типовые задачи»*

#### **Критерии оценки:**

84-100 баллов – оценка «отлично» Исчерпывающие ответы на вопросы при сдаче экзамена; свободное владение основными терминами и понятиями курса; Последовательное и логичное изложение материала курса; законченные выводы и обобщения по теме вопросов, задача решена верно;

67-83 баллов – оценка «хорошо» Достаточно полные ответы на вопросы при сдаче экзамена; знание основных терминов и понятий курса; последовательное изложение материала курса; умение формулировать некоторые обобщения по теме вопросов, задача решена верно;

50-66 баллов – оценка «удовлетворительно» Неполные и неточные ответы на вопросы экзаменационного билета; удовлетворительное знание основных терминов и понятий курса; удовлетворительное знание и владение методами и средствами решения задач; недостаточно последовательное изложение материала курса; умение формулировать отдельные выводы и обобщения по теме вопросов, задача решена с ошибками;

0-50 баллов – оценка «неудовлетворительно» во всех остальных случаях, задача не решена

**Тесты письменные и/или компьютерные\***  
по дисциплине Экономика недвижимости

**Раздел 1 «Основные понятия экономики недвижимости»**

Вопрос 1. Под понятиями «недвижимость» и «недвижимое имущество» подразумевают:

- 1) правовые отношения объектов недвижимости;
- 2) физическую сущность объектов;
- 3) совокупность имущественных прав, принадлежащих определенному лицу;
- 4) верно содержание пунктов 1 и 2;
- 5) верно содержание пунктов 1 и 3.

Вопрос 2. Определите, по каким родовым признакам объекты недвижимости отличаются от движимых объектов:

- 1) неподвижность, материальность, долговечность;
- 2) неподвижность, высокая стоимость, долговечность;
- 3) уникальность, высокая стоимость, долговечность;
- 4) неподвижность, уникальность, высокая стоимость;
- 5) неподвижность, материальность, уникальность

Вопрос 3. Не является объектом недвижимости:

- 1) земельный участок;
- 2) плотина;
- 3) эстакада;
- 4) жилой дом;
- 5) автомобиль.

Вопрос 4. Может ли недвижимое имущество юридически переходить в движимое?

- 1) нет;
- 2) да;
- 3) может, но при условии, что утрачена его неразрывная связь с земельным участком;
- 4) может в отношении естественных природных объектов;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 5. Сущность объектов недвижимости заключается в триединстве категорий:

- 1) капитальная, правовая, экономическая;
- 2) экономическая, правовая, экологическая;
- 3) материальная, правовая, экономическая;
- 4) эксплуатационная, рыночная, правовая;
- 5) материальная, экономическая, экологическая.

Вопрос 6. Жизненный цикл объекта недвижимости:

- 1) это последовательность процессов существования объекта недвижимости от начала строительства до ликвидации;
- 2) это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до конца строительства;
- 3) это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до ликвидации;
- 4) это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до начала реконструкции;
- 5) это последовательность процессов существования объекта недвижимости от начала строительства до начала реконструкции.

Вопрос 7. Какова хронологическая последовательность стадий жизненного цикла объектов недвижимости?

- 1) проектирования, моделирования, строительства, эксплуатации, закрытия;
- 2) предпроектная, проектирования, строительства, эксплуатации, ликвидации;
- 3) предпроектная, конструирования, строительства, эксплуатации, ликвидации;
- 4) предпроектная, проектирования, строительства, эксплуатации, закрытия;
- 5) моделирования, строительства, эксплуатации, закрытия, ликвидации.

Вопрос 8. В зависимости от продолжительности и характера использования выделяют жилье:

- 1) первичное, вторичное, третичное;
- 2) первое, второе, третье;
- 3) часто, умеренно, редко используемое;
- 4) пользующееся и не пользующееся спросом;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 9. Какая классификация объектов недвижимости установлена законом:

- 1) по географическому положению;
- 2) по сроку службы;
- 3) по стоимости объекта;
- 4) трехзвенная классификация;
- 5) двухуровневая классификация.

Вопрос 10. Из каких трех основных источников складывается рента?

- 1) земельного участка, природных благ, стоимости участка;
- 2) результата человеческой деятельности, уровня жизни и труда, формы законного владения;
- 3) природных благ, уровня жизни и труда, результата человеческой деятельности;
- 4) стоимости земельного участка, природных благ, предпринимательской деятельности на участке;
- 5) дары природы, обеспечения с помощью коммунального обслуживания определенного уровня жизни и труда, предпринимательской деятельности на участке.

Вопрос 11. Что включает структура рынка недвижимости?

- 1) объекты недвижимости;
- 2) субъекты недвижимости;
- 3) риелторов, покупателей и продавцов объектов недвижимости;
- 4) страховые компании, риелторов, покупателей и продавцов объектов недвижимости;
- 5) объекты и субъекты недвижимости.

Вопрос 12. К экономическим субъектам рынка недвижимости относятся:

- 1) профессиональные участники рынка недвижимости;
- 2) продавцы и покупатели объектов недвижимости;
- 3) арендодатели недвижимости;
- 4) арендаторы недвижимости;
- 5) все ответы верны.

Вопрос 13. Рынок недвижимости характеризуется:

- 1) видами объектов недвижимости и сделок с ними;
- 2) спросом и предложением;
- 3) покупательской способностью населения;
- 4) эластичностью спроса;
- 5) степенью износа объектов недвижимости.

Вопрос 14. Элементом субъектной структуры рынка недвижимости является:

- 1) риелторы как субъекты рынка недвижимости;
- 2) покупатель как неинституциональный участник рынка недвижимости;
- 3) финансисты, занимающиеся ипотечным кредитованием;
- 4) аналитики, занимающиеся оборотом ценных бумаг, обеспеченных с недвижимостью;
- 5) верно все

Вопрос 15. Затраты, связанные с осуществлением сделок с объектом недвижимости, это:

- 1) регистрационные издержки;
- 2) транзакционные издержки;
- 3) документационные издержки;
- 4) издержки обращения;
- 5) вмененные издержки.

Вопрос 16. При продаже зданий сооружений и иных объектов недвижимости кому принадлежит право на ту часть земельного участка, которая занята этими объектами?

- 1) покупателю;
- 2) продавцу;
- 3) государству;
- 4) риелтору;
- 5) органам местного самоуправления.

Вопрос 17. Государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним - это:

- 1) административный акт;
- 2) гражданско-правовой акт;
- 3) юридический акт;
- 4) правовой акт;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 18. Что при продаже коммерческого объекта стороны обязаны осуществлять в первую очередь?

- 1) государственную регистрацию права собственности на этот объект;
- 2) по передаточному акту произвести фактическую передачу объекта покупателю;
- 3) государственную регистрацию заключенного договора на его продажу;
- 4) государственную регистрацию права распоряжения на этот объект;
- 5) верно содержание пунктов 1 и 4.

Вопрос 19. Кому принадлежат права на объект недвижимости, возникшие до момента вступления в силу закона о регистрации прав на недвижимость?

- 1) государству;
- 2) арендодателю;
- 3) арендатору;
- 4) органам местного самоуправления;
- 5) собственнику без государственной регистрации.

Вопрос 20. При обмене квартир, когда необходимо передавать необходимые документы, ключи другой стороне?

- 1) после освобождения квартиры;
- 2) после того как будет зарегистрирован договор мены;
- 3) по мере необходимости;
- 4) по соглашению сторон;
- 5) не позже трех дней со дня регистрации договора

Вопрос 21. Какой орган осуществляет регистрацию прав на объекты недвижимости?

- 1) ГУ ИОН (городское управление инвентаризации и оценки недвижимости);
- 2) КУГИ (комитет по управлению городским имуществом);
- 3) КЗРиЗ (комитет по земельным ресурсам и землеустройству);
- 4) Росреестр (Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии);
- 5) БТИ (бюро технической инвентаризации).

Вопрос 22. Какой документ не нужно предоставлять для регистрации прав?

- 1) заявление о государственной регистрации;
- 2) правоустанавливающий документ;
- 3) документ, удостоверяющий личность заявителя, либо заверенная нотариусом доверенность - для физических лиц, уставные документы - для юридических лиц;
- 4) сведения о заработной плате заявителя за 1 год с места работы - для физических лиц, справка из налоговой - для юридических лиц;
- 5) документ об оплате регистрации, услуг ГУ ГБР и госпошлины.

Вопрос 23. Сделки с недвижимостью бывают:

- 1) юридические и неюридические;
- 2) действительные и недействительные;
- 3) простые и сложные;
- 4) верно содержание пунктов 1 и 2;
- 5) верно содержание пунктов 1 и 3.

Вопрос 24. Какое право собственности у залогодателя отсутствует при ипотеке?

- 1) владение;
- 2) пользование;
- 3) распоряжение;

- 4) верно содержание пунктов 1 и 2;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 25. Договор об ипотеке считается заключенным и вступает в силу с момента:

- 1) государственной регистрации;
- 2) согласия сторон;
- 3) нотариального заверения;
- 4) приватизации;
- 5) подписания.

Вопрос 26. Стороны, между которыми заключается договор ипотечного кредитования, - это:

- 1) банк (кредитор) и строительная организация;
- 2) заемщик и строительная организация;
- 3) банк (кредитор) и заемщик;
- 4) банк (кредитор), заемщик и строительная организация;
- 5) банк (кредитор), заемщик и риэлтор.

Вопрос 27. Основные составляющие ипотечного рынка:

- 1) рынок страхования, рынок недвижимости, ипотечно-инвестиционные компании;
- 2) ипотечные агентства, рынок недвижимости, федеральные ипотечные службы;
- 3) рынок ипотечных кредитов, рынок ипотечных ценных бумаг, рынок недвижимости;
- 4) ипотечные агентства, рынок ипотечных ценных бумаг, рынок недвижимости;
- 5) ипотечные агентства, рынок страхования, федеральные ипотечные службы.

Вопрос 28. Государственный жилищный сертификат - это:

- 1) документ на право получения жилья;
- 2) именной свидетельством на получение безвозмездной субсидии для приобретения жилья;
- 3) ценная бумага, обращающаяся на фондовом рынке;
- 4) документ на право получения ипотечного кредита с «шаровым платежом»;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 29. Процесс преобразования объекта недвижимости в результате строительных и иных работ или превращения его в другой новый объект недвижимости является:

- 1) редевелопментом;
- 2) девелопментом;
- 3) инвестиционной деятельностью;
- 4) реконструкцией;
- 5) модернизацией.

Вопрос 30. В настоящее время девелопмент риелторской фирмы направлен на:

- 1) создание новых объектов недвижимости с целью их продажи;
- 2) создание отделов коммерческой недвижимости;
- 3) увеличение операций по обмену недвижимости;
- 4) страхование объектов недвижимости;
- 5) посредническую деятельность.

## **Раздел 2 «Финансирование и управление недвижимым имуществом»**

Вопрос 1. Износ объектов недвижимости - это:

- 1) изменение физических свойств объекта вследствие аварии;
- 2) утрата полезности и стоимости не зависимо от причин ее вызвавших;
- 3) изменение технологического цикла в строительстве, в результате которого объект недвижимости вышел из строя;
- 4) снижение стоимости недвижимости вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием политических, экономических и других факторов;
- 5) уменьшение потребительской привлекательности тех или иных свойств объекта недвижимости, которое обусловлено несоответствием современным стандартам с точки зрения функциональной полезности.

Вопрос 2. Что понимается под ценой объекта недвижимости?

- 1) сметная стоимость объекта недвижимости;
- 2) цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости;
- 3) наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на рынке недвижимости;
- 4) стоимость, которая устанавливается непосредственно перед продажей;
- 5) фактические затраты на приобретение или создание объекта на момент начала его использования.

Вопрос 3. Что понимается под рыночной стоимостью объекта недвижимости?

- 1) сметная стоимость объекта недвижимости;
- 2) цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости;
- 3) наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на открытом рынке в условиях свободной конкуренции;
- 4) стоимость объекта недвижимости с учетом износа;
- 5) стоимость, которая устанавливается непосредственно перед продажей.

Вопрос 4. На основе какой стоимости рассчитывается страховая стоимость объектов недвижимости?

- 1) потребительской;
- 2) восстановительной;
- 3) ликвидационной;
- 4) первоначальной;
- 5) рыночной.

Вопрос 5. Первоначальная стоимость объекта недвижимости – это:

- 1) стоимость, которая устанавливается непосредственно перед продажей;
- 2) стоимость, устанавливаемая при проектировании объекта без учета непредвиденных затрат;
- 3) фактические затраты на приобретение или создание объекта на момент начала его использования;
- 4) сметная стоимость объекта недвижимости;
- 5) нет верного ответа.

Вопрос 6. Остаточная стоимость объекта недвижимости - это:

- 1) стоимость объекта недвижимости с учетом износа;
- 2) стоимость строительных материалов, которые остались неиспользованными при строительстве объекта недвижимости;
- 3) количество инвестиционных средств, оставшихся невостребованными;
- 4) восстановительная стоимость объекта недвижимости за минусом ликвидационной;
- 5) сметная стоимость объекта недвижимости за минусом непредвиденных затрат.

Вопрос 7. Часть поверхности земли, границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке, - это:

- 1) земельный фонд;
- 2) земельная площадь;
- 3) земельный участок;
- 4) кондоминиум;
- 5) земельная полоса.

Вопрос 8. Объектами земельных отношений могут быть:

- 1) право на земельную долю;
- 2) земельные доли;
- 3) земельные паи;
- 4) земельный участок в определенных границах фиксированной площади и местоположения;
- 5) все ответы верны.

Вопрос 9. Лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве постоянного (бессрочного) или безвозмездного срочного пользования - это:

- 1) собственники земельных участков;
- 2) землепользователи;
- 3) землевладельцы;
- 4) арендаторы земельных участков;
- 5) обладатели сервитута.

Вопрос 10. Сервитут - это:

- 1) право ограниченного пользования чужим земельным участком;
- 2) отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить и работать;
- 3) искусственный объект недвижимости (постройка);
- 4) логистический терминал;
- 5) неделимый земельный участок.

Вопрос 11. Что подразумевается под принципами оценки объектов недвижимости?

- 1) четко установленные законом тезисы, на основе которых оценщик определяет цену объекта недвижимости;
- 2) свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости;

3) сумма индивидуального опыта оценщика и визуальной оценки объекта недвижимости, на основе которой устанавливается стоимость объекта недвижимости;

4) тенденции экономического поведения субъектов рынка недвижимости;

5) верно содержание пунктов 1 и 3.

Вопрос 12. В мировой практике применяют три основных подхода к оценке объектов

1) затратный, доходный, массовый;

2) затратный, сравнительный, доходный;

3) сравнительный, затратный, массовый;

4) затратный, экспертный, массовый;

5) индивидуальный, массовый, экспертный.

Вопрос 13. При оценке объекта недвижимости оценщики учитывают физический, \_\_\_\_\_ износы:

1) моральный и внешний;

2) экономический, технологический;

3) внешний, экономический;

4) функциональный, технологический;

5) устранимый, аварийный.

Вопрос 14. Отчуждение земельного участка без здания, находящегося на нем, невозможно, если:

1) здание является капитальным;

2) здание является строящимся;

3) здание и участок принадлежат одному собственнику;

4) возраст здания не превышает шести лет;

5) нет верного ответа.

Вопрос 15. Главным принципом при использовании земли является:

1) охрана земли;

2) рекультивация нарушенных земель;

3) соблюдение интересов проживающего на данном участке населения;

4) бережного использования земельных участков;

5) целевого использования земли.

Вопрос 16. Гудвилл - это разница.

1) между расчетной стоимостью объекта недвижимости и его ценой;

2) между рыночной стоимостью объекта недвижимости и его ценой;

3) между стоимостью бизнеса как единого целого и расчетной ценой его активов;

4) между расчетной стоимостью объекта недвижимости и его рыночной стоимостью;

5) между стоимостью бизнеса как единого целого и рыночной ценой его активов.

Вопрос 17. К методам оценки объектов недвижимости НЕ относится:

1) метод прямой капитализации;

2) метод портфельных инвестиций;

3) метод связанных инвестиций;

4) кумулятивный метод;

5) нет верного ответа.

Вопрос 18. Основные этапы сравнительного метода оценки объектов недвижимости (выбрать лишнее):

1) сбор данных и изучение сделок;

2) временные корректировки и корректировки по сопоставимым объектам;+

3) расчет стоимости объекта методом капитализации;

4) вынесение решения о стоимости объекта;

5) нет верного ответа.

Вопрос 19. Регулирование риелторской деятельности может быть:

1) государственным;

2) общественным;

3) городским;

4) гражданским;

5) все ответы верны.

Вопрос 20. Предприниматель, организующий и реализующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта - это:

1) инвестор;

2) девелопер;

3) руководитель проекта;

- 4) директор фирмы;
- 5) дилер.

### **Критерии оценки: максимум 20 баллов**

18-20 баллов – если правильных ответов больше 84%

14-17 баллов – если правильных ответов 67-83%

10-13 баллов если правильных ответов 50-66%

0-9 баллов если правильных ответов меньше 50%

### **Кейс-задача 1. Не только шопинг: как и почему будут меняться торговые центры**

Пандемия стала серьезным испытанием для всей ретейл-индустрии и торговых центров. Из-за последствий ограничений на рынке розничной торговли в связи с распространением коронавируса первое полугодие стало взрывным для онлайн-торговли. Благодаря этому росту доля онлайн-коммерции, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в первом полугодии 2020 года впервые превысила 10% (6,1% в 2019 году) и приблизилась к уровню наиболее развитых с точки зрения онлайн-продаж стран, таких как США и Китай, где этот показатель составляет 13,9 и 29,9% соответственно.

Рынок торговой недвижимости оказался одной из самых пострадавших отраслей. Многие объекты потеряли до 90% арендной выручки в период локдауна и не смогли полноценно восстановиться во второй половине 2020 года, отмечает директор департамента торговой недвижимости JLL Полина Жилкина.

#### **Трансформация торговых центров**

Пандемия ускорила трансформацию крупных торговых центров (ТЦ) и стала мощным катализатором цифровизации, повлияла на привычки людей, которые стали чаще пользоваться онлайн-сервисами, считает управляющий партнер ADG group Григорий Печерский. Прямо сейчас совершается прорыв, который в других условиях произошел бы не раньше конца 2020-х годов, и это дает участникам рынка огромное количество возможностей, говорит эксперт.

Сейчас торговые центры перестают быть местом для шопинга, превращаясь в социальные и культурные хабы, считает Полина Жилкина. По ее прогнозу, новые функции в ТЦ в основном будут связаны с темой сервисов и «быть ближе к клиенту»: микромаркеты, постаматы, пункты выдачи заказов, доставка за 15 минут и прочее.

Тренд для будущих торговых центров можно обозначить словом «социализация»: меньше торговой, больше социальной функции и услуг. Но пока это актуально для Москвы и Петербурга, в большинстве регионов понадобятся годы, чтобы выйти на уровень крупных городов, добавляет эксперт.

Несмотря на активно развивающийся сектор онлайн-торговли, e-commerce не сможет полностью захватить рынок. Люди — социальные существа, которым необходимо время от времени пребывать в обществе и взаимодействовать с другими людьми в неформальной обстановке, считают в Российском совете торговых центров (РСТЦ).

По мнению РСТЦ, собственники торговых центров лояльно реагируют на происходящие изменения потребительского спроса, подстраиваются под новые веяния и актуализируют торговые центры согласно последним запросам со стороны посетителей.

В РСТЦ считают, что основной тренд в плане изменения формата торговых центров — переход от суперрегиональных гигантов к камерным районным торговым центрам, расположенным вблизи дома, с привычным набором арендаторов, товаров и услуг.

Пандемия также заставила людей осознать ценность общения с соседями, они по-новому взглянули на свой район и магазины у дома, говорит Григорий Печерский. «Тренд на децентрализацию больших городов тоже сильно ускорился, и концепция районных центров полностью ему отвечает. Арендаторам и собственникам сейчас крайне важно становиться ближе к потребителям и развивать форматы, которые обеспечивают качественный досуг и работают на формирование локальных сообществ. Досуговая составляющая сейчас исключительно важна, поэтому подход к ее формированию должен быть структурным», — считает управляющий партнер ADG group.

#### **Трансформация назрела давно**

Показатели операционной деятельности многих ТЦ, по оценке JLL, ухудшились задолго до пандемии. «Причины снижения трафика и товарооборота вполне понятны. Во-первых, предложение качественных торговых площадей в Москве находится на уровне, уже близком к насыщению (450 м<sup>2</sup> на 1000 человек). Во-вторых, многие объекты морально устарели и нуждаются в пересмотре концепции и усилении пула арендаторов. В-третьих, сложности создают некачественная эксплуатация, неэффективный маркетинг и некачественный сервис», — говорит Полина Жилкина. Это объективная

ситуация, которая возникла задолго до коронакризиса 2020 года, и именно на ней необходимо сосредоточиться собственникам ТЦ с тем, чтобы обеспечить своим объектам более устойчивые позиции в средне- и долгосрочной перспективе, поясняет эксперт.

### Новые форматы и услуги. Online-to-offline

Один из трендов трансформации — омниканальность, различные каналы коммуникации, развитие всевозможных интеграций и привлечение трафика в торговые центры путем создания актуальных комьюнити-центров. Грядущий тренд на O2O (online-to-offline) станет драйвером для развития. Те торговые центры, которые смогут приспособиться к быстро меняющемуся потребительскому поведению и конвертировать трафик из онлайн в офлайн, безусловно, станут лидерами рынка, прогнозируют в РСТЦ. Запуск собственных маркетплейсов с доставкой товаров в пункты выдачи в торговых центрах или непосредственно домой — одна из перспектив взаимодействия онлайн- и офлайн-форматов, считают эксперты.

В условиях пандемии коронавируса объем продаж российских онлайн-магазинов вырос почти на 20%. Россияне продолжают активно оплачивать онлайн товары и услуги даже после отмены режима самоизоляции, отмечает глава департамента коммерческой недвижимости группы компаний «Ташир» Виктория Шахназарян.



Рисунок – Доля продаж через интернет в общем объеме оборота розничной торговли в России, %

Игроки рынка торговой недвижимости считают, что пул арендаторов также будет меняться: в ТЦ будут превалировать точки, предлагающие сервисные функции. Торговые центры уже начали привлекать в свои пространства арендаторов, которые работают на выдачу товара. Ретейл тоже нуждается в трансформации, чтобы органично вписаться в новые реалии. В компании ADG group видят большой потенциал у поп-ап-пространств: такая временная точка продаж позволяет оперативно реагировать на меняющиеся потребности покупателей. Хорошим примером также служат dark store, dark kitchen — таким арендаторам не нужны витринные помещения, и они могут занять самые невостребованные пространства торговых центров (безвитринные, без потока посетителей, на цоколях и другие), говорит Виктория Шахназарян.

Однако в среднесрочной перспективе онлайн не станет основной угрозой для торговых центров, так как молл — это гораздо больше чем просто место для совершения покупок. «Девелоперы должны обеспечить своим клиентам те преимущества, которых просто нет и не может быть в e-commerce. Это и возможности для интересного времяпрепровождения, эмоции от покупок, качественный набор услуг и сервисов, маркетинговые активности и прочее», — считает Полина Жилкина.

### Как будут трансформироваться торговые центры

Джеймс Корриган, управляющий директор департамента инвестиционной деятельности Сбербанка:

- Развитие цифровых форматов взаимодействия – улучшение пользовательского опыта на интернет-сайтах ТЦ, создание маркетплейсов ТЦ с интеграцией онлайн-магазинов арендаторов, цифровизация клиентского пути (мобильные приложения с программой лояльности, push / промо сообщениями, онлайн бонусы ТЦ, навигация на парковке, маршруты в ТЦ, поиск / бронирование столиков, электронная очередь);
- Новые форматы арендаторов – шоурумы (пространства для демонстрации товаров и последующей покупки онлайн), размещение dark store / dark kitchen (комплектация онлайн-заказов);
- Развитие районных форматов ТЦ / улучшение транспортной доступности для покупателей;

– Усиление развлекательной составляющей ТЦ и улучшение клиентского опыта.

В краткосрочной перспективе собственникам необходимо задуматься об обеспечении развлекательных пространств не только для детей, но и для взрослых, так как последствием карантинных мер является желание потребителя провести как можно больше времени вне дома. И собственники торговых центров, со своей стороны, могут позволить себе удовлетворить такие потребности, считает Виктория Шахназарян. Однако просто расширение общественного пространства в торговых центрах не приведет к автоматическому успеху объекта. Всё необходимо анализировать через призму запросов целевой аудитории, возможностей арендаторов, тенденций рынка в целом, считает партнер международной консалтинговой компании Colliers International Анна Никандрова. В дополнение к выверенной коммерческой концепции, ключевым, по мнению эксперта, становится управление, включая сложнейшую задачу — продвижение ТЦ в новых условиях. Важным станет и то, как управляющая компания будет работать с фактом изменения доли онлайн-продаж в обороте арендаторов.

Источник: <https://sber.pro/publication/ne-tolko-shopping-kak-i-pochemu-budut-meniatsia-torgovye-tsentry>

#### **Вопросы:**

1. Как пандемия повлияла на рынок торговой недвижимости?
2. В чем проявляется трансформация торговых центров?
3. Почему в статье рынок недвижимости Ростова назван «ярко выраженным рынком покупателя»?
4. Как арендодателям справиться со снижением денежных потоков ТЦ?
5. Какие условия вы бы предложили арендаторам, чтобы они не ушли?

#### **Кейс-задача 2. Как пандемия повлияла на выбор жилья.**

Василий Фетисов, коммерческий директор Московского территориального управления Группы «Эталон», с актуальной темой: «Драйверы продаж в 2021 году: что делать, когда закончится льготная ипотека?». «Льготная ипотека оказала ощутимую поддержку рынку жилой недвижимости, но в перспективе рассчитывать на нее как на основной драйвер спроса не стоит. В 2021 году девелоперам необходимо менять подход к развитию продукта. Покупатели ждут от нового жилья продуманные планировки, современные инженерные системы, гибкие общественные пространства, удобные сервисы, в том числе в формате единого маркетплейса с максимально широким спектром услуг и для потенциальных покупателей, и для жителей сданных домов. Жилье нужно превратить из товара в услугу с максимально долгим жизненным циклом. И это те факторы, на которые девелоперское сообщество может влиять самостоятельно».

Екатерина Батынкова, директор департамента продаж ГК «Галс», отметила, что ключевым трендом в 2020 году стал стабильно высокий спрос на жилье вне городских стен. «Эпидемиологическая ситуация показала очевидные преимущества проживания в собственном доме, — комментирует Екатерина. — Мы видим, что большинство жителей мегаполиса осознали, насколько привлекательна жизнь за городом — потребность людей в некоторой свободе и дополнительных опциях жилья возросла. Так, по итогам 11 месяцев 2020 года продажи в нашем элитном коттеджном поселке «Березки River Village» на Рублево-Успенском шоссе выросли многократно по сравнению с тем же периодом 2019 года. В перспективе следующего года мы, безусловно, ожидаем пролонгацию высокого спроса, так как готовые проекты, насыщенные многогранностью общественного пространства для жизни и отдыха, сегодня как никогда актуальны».

Станислав Голицын, собственник компании ONE KINGDOM, рассказал про безболезненный переезд из квартиры в загородный дом. «В результате наступления карантина многие люди ощутили настоящую жизнь в квартирах, они были, по сути, заперты в четырех стенах и спасались только за счет балконов или внутренней придомовой территории, но, к сожалению, не у всех они есть. COVID-19 дал активный рост загородной недвижимости: спрос вырос настолько, что на один объект по аренде или продаже претендовали минимум два-три арендатора/покупателя, и продавцы, понимая это, начали поднимать цены до высот. Все это добавило как привлекательности загородной недвижимости, так и ликвидности для продавца практически любого объекта. Существенно снизилось количество предложений, так как скупил все — и хорошее, и плохое — то, что в нормальное время никто бы не купил. Рынок оживился и на него начали заходить крупные девелоперы, которые ранее не занимались загородной недвижимостью. Посмотрим, что из этого выйдет, но убежден, что спрос будет только расти, надеюсь, что и качество предложений и сервиса тоже».

Максим Gladchenko, директор департамента продаж «Главстрой», рассказал, что самый заметный тренд при выборе недвижимости в 2020 году — наличие парка в жилых кварталах. «Самоизоляция показала, что парковая инфраструктура рядом с домом высоко востребована у покупателей. Пользуются

спросом панорамные окна и террасы с видом на зеленый ландшафт и водоемы, а также обособленные зоны для прогулок и занятий спортом. Кроме того, такие жилые проекты имеют самую высокую инвестиционную привлекательность: цена может вырасти с момента начала строительства на 60–70%. «Главстрой» реализует в Москве два масштабных социокультурных проекта парков в ЖК «Береговой» и Balance, площадь каждого из парков более 5 га. При этом парк является объединяющим элементом концепции ЖК, которая представляет собой единую сбалансированную среду с жилой, образовательной, коммерческой, рекреационной и общественной функциями».

Подробнее на РБК: <https://realty.rbc.ru/news/5fd740369a7947a93935d0e3>

#### Вопросы:

1. Как пандемия повлияла на рынок жилой недвижимости?
2. Насколько льготная ипотека стала драйвером продаж жилья? Найдите статистику по суммам выданных ипотечных кредитов и по продажам жилья за период действия льготной ипотеки.
3. Какие факторы становятся самыми важными в выборе жилья после пандемии?
4. Изменяются ли по вашему мнению предпочтения покупателей жилья после пандемии?
5. Ваши предложения для девелоперов жилой недвижимости для повышения эффективности бизнеса?

#### Критерии и шкала оценки решений ситуационных задач (кейсов)

№	Критерии	Шкала
1.	Учет стартовых условий задачи	0 – решение не соответствует условиям задачи 1 – указанные условия, факторы, определяющие направление решения задачи, учтены частично 2 – указанные условия, факторы, определяющие направление решения задачи, учтены в полном объеме и логически проработаны
2.	Учет ситуационных рисков, последствий	0 – риски и последствия принимаемых решений не обсуждаются 1 – риски и последствия принимаемых решений представлены 2 – риски и последствия принимаемых решений подробно проанализированы; представлены конкретные перспективы развития ситуации
3.	Логика, последовательность решения задачи	0 – логическая последовательность в решении задачи отсутствует 1 – логическая последовательность в решении задачи представлена не явно 2 – решение задачи представляет собой логически выстроенный алгоритм действий
4.	Креативность в решении задачи	0 – задача решена «по шаблону», на основе стандартного в данной ситуации подхода 1 – в решении задачи присутствуют творческие элементы 2 – решение задачи оригинально, основано на нестандартном подходе применительно к данной ситуации
5.	Междисциплинарность и прикладной характер решения	0 – решение практически не применимо 1 – решение потенциально применимо в прикладном плане 2 – решение задачи применимо в прикладном плане и привлекает ресурсы из различных дисциплин, сфер науки и практики
	<b>Итого</b>	<b>До 10 баллов (20 баллов за 2 кейса)</b>

#### Вопросы для коллоквиумов

##### Раздел 1 «Основные понятия экономики недвижимости»

1. Дайте определение понятию «недвижимость» в соответствии с ГК РФ.
2. Перечислите основные признаки объектов недвижимости. Какой признак объектов недвижимости является первичным?
3. Перечислите основные характеристики недвижимого имущества как физического объекта.
4. Перечислите основные характеристики недвижимого имущества как объекта экономических отношений.
5. Перечислите основные характеристики недвижимого имущества как объекта правовых отношений.
6. Перечислите основные характеристики недвижимого имущества как объекта социальных отношений.
7. Классифицируйте объекты недвижимости по происхождению объекта.
8. Классифицируйте объекты недвижимости по функциональному назначению.

9. Какие объекты недвижимости относятся к коммерческой недвижимости.
10. Дайте определение понятию «рынок недвижимости».
11. Перечислите основных субъектов рынка недвижимости.
12. Какие субъекты рынка недвижимости относятся к институциональным?
13. Какие функции выполняют институциональные участники рынка недвижимости?
14. Перечислите виды деятельности неинституциональных участников рынка недвижимости?
15. Какие функции осуществляют на рынке недвижимости девелоперы?
16. По каким признакам можно классифицировать рынок недвижимости?
17. Классифицируйте рынок недвижимости по виду сделок.
18. Назовите особенности вторичного рынка жилой недвижимости.
19. Существует ли взаимосвязь между первичным рынком и вторичным рынком жилья, в чем она проявляется?
20. Что такое эластичность предложения жилья по цене?
21. Приведите примеры из истории России, когда на рынке недвижимости срабатывал феномен Гиффена.
22. Дайте определение «земельный участок» с точки зрения ГК РФ.
23. Что такое субъекты и объекты земельных отношений.
24. Объясните, в чем состоит разграничение собственности на землю?
25. Что понимается под землеустройством и землеустроительным процессом?
26. На какие категории земель разделен земельный фонд в России?
27. Что такое земельный кадастр?
28. Какие правомочия образуют содержание права собственности?
29. Какие существуют основания возникновения, прекращения и перехода права собственности?
30. Что такое «вещное право» и какие виды вещных прав существуют в законодательстве Российской Федерации?
31. Что такое право хозяйственного ведения?
32. Что такое право оперативного управления?
33. Что такое право бессрочного (постоянного) пользования?
34. Что такое право пожизненного наследуемого владения?
35. Что такое сервитут? Какие существуют виды сервитутов?
36. Какие правомочия существуют у арендатору недвижимости?
37. Какое вещное право дает его обладателю правомочие по распоряжению недвижимостью?
38. Какая обязанность возникает у собственника недвижимости, в отношении которой установлен сервитут?

## **Раздел 2 «Финансирование и управление недвижимым имуществом»**

39. Объясните понятие стоимости денег с учетом фактора времени.
40. Что такое дисконтирование?
41. Дайте определение понятию «компаундинг».
42. Что такое аннуитет?
43. Что такое эффективная ставка доходности?
44. Цена объекта недвижимости и стоимость объекта недвижимости – это одно и то же?
45. Чем отличаются стоимость воспроизводства и стоимость замещения объекта оценки?
46. Перечислите принципы оценки недвижимости.
47. Сформулируйте принцип предельной продуктивности.
48. В чем заключается принцип наиболее эффективного использования земельного участка.
49. Зачем определяется наилучшее и наиболее эффективное использование объекта недвижимости?
50. Что входит в операционные расходы?
51. Дайте определение следующим понятиям: «ипотека», «залог» и «закладная».
52. Что такое андеррайтинг объектов недвижимости?
53. Какие факторы риска существуют при андеррайтинге объектов недвижимости первичного рынка?
54. Какие факторы риска существуют при андеррайтинге объектов недвижимости вторичного рынка?
55. Какие квалификационные коэффициенты рассчитываются при анализе платежеспособности и кредитоспособности заемщика?
56. Каким образом рассчитываются аннуитетные платежи по ипотеке?
57. Какой кредит выгоднее для заемщика – с дифференцированными платежами или аннуитетными?

**Критерии оценки: максимальная оценка – 20 баллов**

10-20 баллов - выставляется студенту, если:

- было сформулировано и проанализировано большинство обсуждаемых проблем;
  - были сделаны собственные выводы, которые отличаются от выводов других студентов;
  - были продемонстрированы адекватные методы для идентификации и решения проблемы информации;
  - приведенные в итоге анализа аргументы находятся в соответствии с ранее выявленными проблемами, сделанными выводами, оценками и использованными аналитическими методами.
- 0 -9 баллов – в противном случае ставится оценка «не зачтено».

## Типовые задачи

### 1 Задачи репродуктивного уровня

1. Оцениваемый объект недвижимости представлен земельным участком и отдельно стоящим зданием на нем. Полная стоимость воспроизводства здания рассчитана на уровне 11 млн. рублей, обнаружены признаки физического износа. Стоимость воспроизводства оценена на уровне 10 500 000 рублей. Рыночная стоимость земельного участка составляет 2 000 000 рублей. Чему равна стоимость оцениваемого объекта недвижимости?
2. Действительный валовой доход от объекта недвижимости составляет 100 000 рублей в месяц, коэффициент потерь от недозагрузки равен 10%, операционные расходы равны 1000 руб/ кв.м. в год, площадь здания – 100 кв.м., а ставка капитализации рассчитана на уровне 10%. Чему равна стоимость данного объекта?
3. Мультипликатор валовой ренты для офисных объектов составляет 6, для торговых объектов - 5. От оцениваемого офисного помещения потенциальный валовой доход составляет 400 000 рублей в квартал, а чистый операционный доход составляет 100 000 рублей в месяц. Определите стоимость оцениваемого склада.

### 2 Задачи реконструктивного уровня

4. Аналитику была предоставлена следующая информация. В жилом комплексе насчитывается пятьдесят квартир (единиц) с двумя спальнями. Месячная ставка арендной платы по каждой из квартир составляет 400,00 долл. Все арендные договора заключаются на один год. Среднегодовая оборачиваемость квартир составляет 40%. Период времени, необходимый в среднем для того, чтобы арендатор занял пустующую квартиру, равен 2 месяцам. Кроме того, плохие долги оцениваются в 0,5% от подлежащей выплате арендной платы. Вознаграждение управляющего определено в 5000,00 долл. в год, для проживания в данном комплексе ему бесплатно предоставляется квартира. Дополнительно каждый год он получает 4000,00 долл. за заполнение деклараций о подоходном налоге для арендаторов. Постоянные расходы по комплексу составляют 50 000,00 долл., переменные — 200,00 долл. на каждую занятую квартиру в расчете на год. В резерв на замещение отчисляется 3% действительного валового дохода. Заполните следующий отчет о доходах:
  - а. Потенциальный валовой доход.
  - б. Минус: Поправка на уровень загрузки и плохие долги.
  - в. Плюс: Прочий доход.
  - г. Действительный валовой доход.
  - д. Минус: Текущие операционные расходы.
  - е. Минус: Резерв на замещение
  - ж. Чистый операционный доход.
5. Многоквартирный комплекс был приобретен за 1 500 000 долл. Денежный платеж покупателя составил 500 000 долл., кроме того, сроком на 25 лет им был взят первый ипотечный кредит на сумму 1 000 000 долл. под 12% годовых с ежемесячными платежами. Через десять лет объект был перепродан; после вычета затрат на совершение сделки остаток денежных средств составил 2,5 млн. долл. На протяжении первых пяти лет владения объектом чистый операционный доход составлял 170 000 долл. в год., в последующие 5 лет — 230 000 долл. в год.
  - а. Каким был ежегодный денежный поток в течение первых и последних пяти лет?
  - б. Какой была ставка денежных поступлений на собственный капитал на протяжении первых пяти лет? В течение последних 5 лет?
  - в. Каков остаток ипотечного долга в конце 10-го года?
  - г. Какова выручка инвестора от перепродажи после вычета суммы непогашенного долга?

### 3 Задачи творческого уровня

6. Ваше предприятие построило отдельное стоящее здание на собственные средства (50%) и банковские кредиты (50%) общей стоимостью 10,0 млн.руб. Банковский кредит был выдан на 2 года, т.е. со сроком погашения через год после окончания строительства по 20% годовых. Для того, что ввести в эксплуатацию производство необходимо 5 млн.руб., которых у предприятия нет. Есть три варианта решения:
- Взять в банке заем 5 млн. руб. под залог здания и, начав свое дело, вернуть заемные средства и проценты;
  - Сдать это помещение в аренду и, постепенно накопив средства, открыть свое дело;
  - Продать это здание по рыночной стоимости, превышающей сметную на 50% расплатиться с банком, а остаток средств направить на имеющихся и арендуемых площадях.
- Дайте предпочтительный вариант с учетом современного состояния рынка недвижимости с необходимым обоснованием.
7. Вы планируете купить квартиру с ипотекой за 20 млн. рублей. Первоначальный взнос 5 млн. руб. На первичном рынке ипотека на 20 лет со ставкой 0,1% от застройщика, но стройвариант. На ремонт, покупку техники и мебели, доведение до жилого состояния потребуется еще не менее 5 млн. рублей. На вторичном рынке аналогичная квартира за 22,5 млн. руб. с мебелью, требующая косметического ремонта на 0,5 млн. руб., но ипотека 3%. Какой вариант покупки выгоднее?
8. Предприятие, используя средства акционеров и собственные накопления, строит здание. Общая сметная стоимость здания - 250 млн. руб. В процессе строительства выясняется, что денежных средств для завершения строительства недостаточно (объем капитальных вложений к этому времени составил 170 млн.руб., тогда как необходимо еще 190 млн.руб.). Ваши предложения по решению этой проблемы с необходимыми пояснениями.
9. Предприятие государственной формы собственности (балансодержатель) имеет излишки помещений, содержание которых негативно отражается на результатах его хозяйственной деятельности. Дайте возможные варианты этой проблемы с обоснованием.
10. Частное лицо на торгах по распродаже имущества предприятия-банкрота купило участок земли под застройку. При оформлении прав на собственность участка выяснилось, что на этом участке имеется здание, которое принадлежит бывшему предприятию. Ваши действия, если вы покупатель земельного участка. Опишите их.

### Критерии оценки: максимум 40 баллов

- 34-40 баллов - Оценка «отлично» выставляется, если студент решил все рекомендованные задачи, правильно изложил все варианты их решения, аргументировав их.
- 25-33 балла - Оценка «хорошо» выставляется, если студент решил не менее 7 рекомендованных задач, правильно изложил все варианты решения, аргументировав их.
- 20-25 баллов - Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент решил не менее 5 рекомендованных задач, правильно изложил все варианты их решения, аргументировав их.
- 1-19 баллов - Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент выполнил менее 5 задач, и/или неверно указал варианты решения.
- 0 баллов – если решение отсутствует

### Ответы на Типовые задачи

- 12 500 000
- 9 800 000
- 9 600 000
- 

Потенциальный валовой доход	240000
Минус: Поправка на уровень загрузки и плохие долги	21656
Плюс: Прочий доход	0
Действительный валовой доход	218344
Минус: Текущие операционные расходы	68667
Минус: Резерв на замещение	6550
Чистый операционный доход	143127

- а. 43 613 и 103 613  
б. 8,72% и 20,72%  
в. 877 564 Р

### **3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

**Экзамен** проводится по расписанию экзаменационной сессии. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ «Экономика недвижимости»

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- лабораторные занятия.

В ходе лекционных занятий происходит приобретение студентами комплексных знаний о принципах и закономерностях функционирования и развития рынка недвижимости, о методах управления и оценки объектов недвижимости, о росте и меле рынка недвижимости в экономической системе государства, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе лабораторных занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, происходит ознакомление с методами оценки недвижимости и их применением в практической деятельности; формирование представления о стратегии и тактике управления недвижимостью организации в современной рыночной экономике.

При подготовке к лабораторным занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и лабораторных занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.