




МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»


УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭиУ
Н.Р. Бальнская
21.02.2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Направление подготовки (специальность)
38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Направленность (профиль/специализация) программы
Экономика и управление на предприятии

Уровень высшего образования - бакалавриат
Программа подготовки - прикладной бакалавриат

Форма обучения
очная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Государственного муниципального управления и управления персоналом
Курс	3

Магнитогорск
2019 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.01.2016 г. № 7)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

21.02.2020, протокол № 7

Зав. кафедрой _____ Н.Р. Бальнская

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиУ

21.02.2020 г. протокол № 3

Председатель _____ Н.Р. Бальнская

Согласовано:

Зав. кафедрой Менеджмента

_____ Д.Б. Симаков

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры ГМУиУП, канд. экон. наук _____ П.В. Лимарев

Рецензент:

заместитель главы г. Магнитогорска
по социальным вопросам , _____

_____ И.А. Рассоха

Лист актуализации рабочей программы

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2020 - 2021 учебном году на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

Протокол от «31» августа 2020 г. № 1
Зав. кафедрой _____ Н.Р. Балынская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021 - 2022 учебном году на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Н.Р. Балынская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Н.Р. Балынская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Н.Р. Балынская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Государственного муниципального управления и управления персоналом

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Н.Р. Балынская

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины является приобретение профессиональных компетенций, необходимых для выполнения вида профессиональной деятельности (ВПД) Агент по продаже недвижимостью.

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Операции на рынке недвижимости входит в вариативную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Экономика организации

Менеджмент

Правоведение

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Операции на рынке недвижимости» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
	ПК-9 способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли
Знать	макроэкономическую среду
Уметь	оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, анализировать поведение потребителей экономических благ формировать спрос на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли
Владеть	навыками анализа рыночных и специфических рисков
	ППК-1 Осуществлять операции на рынке недвижимости в соответствии с законодательством РФ
Знать	законодательств РФ в сфере недвижимости

Уметь	подписывать договоры купли-продажи или о передаче в аренду объектов недвижимости; содействовать своевременному оформлению необходимых клиентам для заключения сделки документов, обеспечение их сохранности; представлять интересы клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующих в оформлении сделок ориентироваться в законодательстве РФ в сфере недвижимости и применять нормы права при сопровождении и оформлении операций с недвижимостью
Владеть	навыками осуществления операций на рынке недвижимости в соответствии с законодательством РФ
ППК-2 владеть методами сбора и анализа информации об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта	
Знать	методов сбора и анализа информации об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта
Уметь	собирать и анализировать информацию об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта
Владеть	навыками поиска, анализа и оценки информации об объектах недвижимости и получение категории (класса) без изменения уровня образования

4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц 144 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 67,9 акад. часов:
- аудиторная – 64 акад. часов;
- внеаудиторная – 3,9 акад. часов
- самостоятельная работа – 40,4 акад. часов;
- подготовка к экзамену – 35,7 акад. часа

Форма аттестации - экзамен

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Нормативно-правовое регулирование в сфере недвижимости								
1.1 Правовая характеристика недвижимости	5	2		2	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
1.2 Вещные права на недвижимое имущество		2		2	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
1.3 Особенности сделок с недвижимостью		2		2	1,4	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		6		6	5,4			
2. Методы оценки стоимости объектов недвижимости								
2.1 Понятие оценочной деятельности, основные виды и принципы оценки стоимости недвижимого имущества	5	2,5		2,5	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9

2.2 Способы определения стоимости объекта оценки		2		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
2.3 Процесс оценки недвижимого имущества		1,5		1,5	2	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		6		6	8			
3. Управление продажами объектов недвижимости								
3.1 Управление продажами объектов жилой недвижимости	5	3		3/2И	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
3.2 Управление продажами объектов нежилой недвижимости		3		3/2И	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		6		6/4И	6			
4. Основные функции и порядок взаимодействия государственных и коммерческих организаций в сфере недвижимости								
4.1 Государственное регулирование сферы недвижимости	5	2		2/2И	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
4.2 Государственная регистрация недвижимого имущества и сделок с ним		2		2/2И	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		4		4/4И	6			
5. Рынок недвижимости региона								

5.1 Основы управления рынком недвижимости региона	5	2		2/2И	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
5.2 Основы мониторинга и анализа рынка недвижимости региона		2		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		4		4/2И	6			
6. Финансовое сопровождение сделок с недвижимостью								
6.1 Ипотечное кредитование объектов недвижимости	5	2		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
6.2 Субъекты и источники инвестирования		2		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
6.3 Комбинированное финансирование жилищного строительства и приобретения жилья		2		2	3	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками	Устный опрос	ПК-9
Итого по разделу		6		6	9			
Итого за семестр		32		32/10И	40,4		экзамен	ПК-9
Итого по дисциплине		32		32/10И	40,4		экзамен	ПК-9

5 Образовательные технологии

В процессе преподавания дисциплины «Операции на рынке недвижимости» применяются следующие технологии:

1. Традиционные образовательные технологии ориентируются на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к студенту (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения). Учебная деятельность студента носит в таких условиях, как правило, репродуктивный характер.

Формы учебных занятий с использованием традиционных технологий:

Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

Практическое занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

2. Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной деятельности студентов.

Формы учебных занятий с использованием технологий проблемного обучения:

Проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала.

Практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков.

Практическое занятие на основе кейс-метода – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

3. Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных сценарных условий.

Формы учебных занятий с использованием игровых технологий:

Деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», ре-конструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.

Ролевая игра – имитация или реконструкция моделей ролевого поведения в предложенных сценарных условиях.

4. Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией.

Формы учебных занятий с использованием информационно-коммуникационных технологий:

Лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов).

Практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся
Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации
Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
а) Основная литература:

Лужина, А. Н. Недвижимое имущество: понятие и отдельные виды: Учебное пособие / Лужина А.Н. - Москва :РГУП, 2017. - 152 с.: ISBN 978-5-93916-628-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=335535>

б) Дополнительная литература:

1. Баронин С. А. Основы менеджмента, планирования и контроллинга в недвижимости: Учебное пособие / С.А. Баронин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 160 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005539-8. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=191075>.

2. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / Баронин С.А., Бижанов С., Бочкарев В.В.; Под ред. Баронина С.А. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 182 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-009398-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=161928>

3. Савельева Е. А. Экономика и управление недвижимостью: Учебное пособие / Е.А. Савельева. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0291-6, 500 экз. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=357565>.

в) Методические указания:

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7 Professional(для классов)	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
----------------	--------

Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: https://elibrary.ru/project_risc.asp
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: https://scholar.google.ru/
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: http://window.edu.ru/
Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности»	URL: http://www1.fips.ru/

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

1. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.
2. Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации; комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.
3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся: персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
4. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

По дисциплине «Операции на рынке недвижимости» предусмотрена внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов предполагает проработку лекционного материала по вопросам.

Раздел 1 Нормативно-правовое регулирование в сфере недвижимости.

Тема 1.1 Правовая характеристика недвижимости

Содержание учебного материала

1. Понятие и виды объектов гражданского права.
2. Понятие и особенности недвижимости как объекта прав по гражданскому законодательству.
3. Классификация и общая характеристика объектов недвижимости.
4. Недвижимость как объект инвестирования.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Особенности недвижимости как объекта прав по гражданскому законодательству», «Сравнительный анализ понятия «недвижимость» по российскому и зарубежному законодательству»

Тема 1.2. Вещные права на недвижимое имущество

Содержание учебного материала

1. Понятие вещного права.
2. Собственность и право собственности. Содержание права собственности.
3. Объекты и субъекты права собственности.
4. Ограниченные вещные права.
5. Доверительное управление недвижимостью.
6. Право собственности на жилые помещения.
7. Право собственности на земельные участки.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Приобретение и осуществление вещных прав», «Приобретение и прекращение права собственности»

Тема 1.3. Особенности сделок с недвижимостью

Содержание учебного материала

1. Понятие, формы и субъекты сделок с недвижимостью.
2. Юридическая характеристика договоров купли-продажи, продажи предприятия, мены, дарения, ренты, аренды, доверительного управления недвижимым имуществом.
3. Договор о передаче жилого помещения в собственность граждан (договор о приватизации).

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Исполнение договора купли-продажи недвижимости и ответственность по договору», «Правовой режим земельного участка и недвижимости на нем при продаже того или другого»

Раздел 2 Методы оценки стоимости объектов недвижимости

Тема 2.1 Понятие оценочной деятельности, основные виды и принципы оценки стоимости недвижимого имущества

Содержание учебного материала

1. Сущность и особенность оценочной деятельности.
2. Назначение и функции оценки недвижимости.
3. Основные виды стоимости недвижимости.
4. Цели оценки недвижимого имущества.
5. Принципы оценки стоимости недвижимого имущества.
6. Нормативно-правовые основы оценки имущества.
7. Права и обязанности оценщика.
8. Регулирование оценочной деятельности.

Тема 2.2. Способы определения стоимости объекта оценки

Содержание учебного материала

1. Подходы к оценке объекта недвижимости.
2. Сравнительный подход оценки объекта недвижимости.
3. Доходный подход оценки объекта недвижимости.
4. Затратный подход оценки объекта недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Практическое применение различных подходов к оценке объектов недвижимости»

Тема 2.3. Процесс оценки недвижимого имущества

Содержание учебного материала

1. Понятие и этапы процесса оценки недвижимого имущества.
2. Заключение договора на проведение оценки, в том числе согласование технического задания.
3. Сбор и анализ информации необходимой для проведения оценки. Применение подходов к оценке, включая выбор методов оценки и проведение необходимых расчетов.
4. Согласование результатов применения подходов к оценке и определение итоговой величины стоимости объекта оценки.
5. Составление отчета об оценке.

Практические занятия²

Решение ситуационных задач «Разработка, построение и оформление технического задания на проведение оценки рыночной стоимости объекта нежилой недвижимости», «Разработка, построение и оформление отчета об оценке объекта недвижимого имущества»

Раздел 3. Управление продажами объектов недвижимости

Тема 3.1. Управление продажами объектов жилой недвижимости

Содержание учебного материала

1. Основы построения систем эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.
2. Цели, уровни управления продажами объектов жилой недвижимости и доминирующий критерий.
3. Классические концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Оценка эффективности концепции управления продажами объектов жилой недвижимости», «Выбор доминирующего критерия системы управления продажами объектов жилой недвижимости»

Тема 3.2. Управление продажами объектов нежилой недвижимости *Содержание учебного материала*

1. Основы построения систем эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.
2. Цели, уровни управления продажами объектов нежилой недвижимости и доминирующий критерий.
3. Классические концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Оценка эффективности концепции управления продажами объектов нежилой недвижимости», «Выбор доминирующего критерия системы управления продажами объектов нежилой недвижимости»

Раздел 4 Основные функции и порядок взаимодействия государственных и коммерческих организации в сфере недвижимости

Тема 4.1. Государственное регулирование сферы недвижимости *Содержание учебного материала*

1. Понятие и механизм государственного регулирования сферы недвижимости. Формы и методы государственного регулирования сферы недвижимости.
2. Прямое административное управление.
3. Экономические методы управления.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Оценка эффективности практического применения методов прямого административного регулирования сферы недвижимости», «Оценка эффективности практического применения экономических методов регулирования сферы недвижимости»

Тема 4.2. Государственная регистрация недвижимого имущества и сделок с ним

Содержание учебного материала

1. Понятие и значение государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним.
2. Объекты недвижимости, подлежащие государственной регистрации.
3. Соотношение государственной регистрации и нотариального удостоверения сделок с ним.
4. Органы государственной регистрации, их функции и порядок регистрации объектов недвижимости.
5. Структура органов государственной регистрации объектов недвижимости. Единый государственный реестр прав на недвижимость.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Порядок регистрации недвижимого имущества и сделок с ним», «Качественное и количественное оценивание проектов коммерческого освоения земельного участка»

Раздел 5 Рынок недвижимости региона

Тема 5.1. Общая модель рынка недвижимости региона Содержание учебного материала

1. Рынок недвижимости: сущность, объекты и субъекты рынка.
2. Классификация и сегментация рынков недвижимости.
3. Функции рынка недвижимости.
4. Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.
5. Спрос и предложение на рынке недвижимости: особенности формирования и взаимодействия.
6. Факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.
7. Особенности регионального рынка недвижимости.

Практические занятия 2

Решение ситуационных задач «Анализ факторов спроса и предложения на региональном рынке недвижимости», «Сравнительный анализ рынков недвижимости регионов РФ»

Тема 5.2. Основы управления рынком недвижимости региона

Содержание учебного материала

1. Основные цели управления рынком недвижимости.
2. Принципы управления рынком недвижимости.
3. Особенности управления региональным рынком недвижимости.
4. Механизм, формы, методы и инструменты управления региональным рынком недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Анализ элементов стратегии управления региональным рынком недвижимости»

Тема 5.3. Основы мониторинга и анализа рынка недвижимости региона

Содержание учебного материала

Современные принципы и методы анализа рынка недвижимости. Содержание анализа рынка недвижимости региона.

Анализ физической, правовой, экономической и социальной среды. Исследование рынка недвижимости региона для целей обоснования инвестиционных решений.

Мониторинговое исследование рынка недвижимости.

Субъекты мониторинга.

Принципы формирования информационных массивов.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Оценка и прогнозирование ценовой ситуации на региональном рынке недвижимости», «Исследование рынка недвижимости региона для целей обоснования инвестиционных решений»

Раздел 6 Финансовое сопровождение сделок с недвижимостью

Тема 6.1. Ипотечное кредитование объектов недвижимости

Содержание учебного материала

1. Понятие кредита, залога, закладной.
2. Ипотечный кредит как разновидность кредитования.
3. Участники ипотечного кредитования.
4. Ипотечный рынок.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Расчет стоимости ипотечного кредита. Формирование графика погашения ипотечного кредита», «Сравнительный анализ различных форм кредитования: преимущества и недостатки»

Тема 6.2. Субъекты и источники инвестирования

Содержание учебного материала²

1. Недвижимость как объект инвестирования.
2. Инвестирование в объекты недвижимости.
3. Основные схемы жилищного инвестирования.
4. Паевые инвестиционные фонды недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Выбор источников финансирования инвестиций в объекты недвижимости», «Оценка эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости: простые и дисконтированные показатели»

Тема 6.3. Комбинированное финансирование жилищного строительства и приобретения жилья

Содержание учебного материала

1. Государственное субсидирование приобретения жилья.
2. Финансирование за счет корпоративных займов и векселей. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство). Накопительные и потребительские схемы.
3. Лизинг объектов недвижимости.

Практические занятия

Решение ситуационных задач «Исследование социальной и экономической эффективности программ государственного субсидирования приобретения жилья», «Накопительные и потребительские схемы финансирования жилищного строительства: «за» и «против»»

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ПК-9 способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли		
Знать	– <i>макроэкономическую среду</i>	<p><i>Сущность и особенности оценочной деятельности.</i></p> <p><i>Основные виды стоимости недвижимости, их характеристика.</i></p> <p><i>Цели, принципы оценки стоимости недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Регулирование оценочной деятельности.</i></p> <p><i>Сравнительный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Доходный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Затратный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Понятие и этапы процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Заключение договора на проведение оценки как этап процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Разработка, построение и оформление технического задания на проведение оценки рыночной стоимости объекта недвижимости.</i></p> <p><i>Сбор и анализ информации необходимой для проведения оценки как этап процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Выбор методов оценки недвижимого имущества и проведение оценки, характеристика этапа оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Согласование результатов применения подходов к оценке и определение итоговой величины стоимости объекта оценки, характеристика этапа оценки недвижимого имущества</i></p> <p><i>Разработка, построение и оформление отчета об оценке объекта недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Особенности процесса оценки земельных участков.</i></p> <p><i>Основы построения систем эффективного управления продажами объектов жилой</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>недвижимости.</i></p> <p><i>Цели, уровни управления продажами объектов жилой недвижимости и доминирующий критерий.</i></p> <p><i>Классические концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Оценка эффективности концепции управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Инновационные концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Основы построения систем эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Цели, уровни управления продажами объектов нежилой недвижимости и доминирующий критерий.</i></p> <p><i>Классические концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Оценка эффективности концепции управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Инновационные концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Понятие и механизм государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>Прямое административное управление.</i></p> <p><i>Экономические методы управления.</i></p> <p><i>Формы и методы государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>История становления механизма государственного регулирования сферы недвижимости в РФ.</i></p> <p><i>Зарубежный опыт государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>Понятие и значение государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним.</i></p> <p><i>Объекты недвижимости, подлежащие государственной регистрации.</i></p> <p><i>Соотношение государственной регистрации и нотариального удостоверения сделок с</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>ним.</i></p> <p><i>Органы государственной регистрации, их функции и порядок регистрации объектов недвижимости.</i></p> <p><i>Структура органов государственной регистрации объектов недвижимости.</i></p> <p><i>Единый государственный реестр прав на недвижимость.</i></p> <p><i>Особенности государственной регистрации прав на отдельные объекты недвижимости и сделок с ними.</i></p> <p><i>Порядок регистрации недвижимого имущества и сделок с ним.</i></p> <p><i>Качественное и количественное оценивание проектов коммерческого освоения земельного участка</i></p> <p><i>Рынок недвижимости: сущность, объекты и субъекты рынка.</i></p> <p><i>Классификация и сегментация рынков недвижимости.</i></p> <p><i>Функции рынка недвижимости.</i></p> <p><i>Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.</i></p> <p><i>Спрос и предложение на рынке недвижимости: особенности формирования и взаимодействия.</i></p> <p><i>Факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности регионального рынка недвижимости.</i></p> <p><i>Социально-экономическая эффективность функционирования рынка недвижимости региона.</i></p> <p><i>Основные цели управления рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Принципы управления рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности управления региональным рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Механизм, формы, методы и инструменты управления региональным рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Современные принципы и методы анализа рынка недвижимости, их содержание.</i></p> <p><i>Мониторинговое исследование рынка недвижимости, характеристика его основных этапов.</i></p> <p><i>Принципы формирования информационных массивов.</i></p> <p><i>Понятие кредита, залога, закладной.</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>Ипотечный кредит как разновидность кредитования.</i></p> <p><i>Участники ипотечного кредитования.</i></p> <p><i>Ипотечный рынок.</i></p> <p><i>Преимущества и недостатки различных форм кредитования приобретения недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Недвижимость как объект инвестирования.</i></p> <p><i>Инвестирование в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Основные схемы жилищного инвестирования.</i></p> <p><i>Паевые инвестиционные фонды недвижимости.</i></p> <p><i>Простые методы оценки эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Фонды развития жилищного строительства, их характеристика.</i></p> <p><i>Зарубежные схемы жилищного инвестирования.</i></p> <p><i>Государственное субсидирование приобретения жилья, оценка эффективности действующих государственных программ.</i></p> <p><i>Сущность финансирования приобретения объектов недвижимого имущества за счет корпоративных заимствований и векселей.</i></p> <p><i>Лизинг объектов недвижимости.</i></p> <p><i>Сущность финансирования приобретения объектов недвижимого имущества за счет привлеченных средств (долевое строительство).</i></p> <p><i>Накопительные и потребительские схемы, их преимущества и недостатки.</i></p>
Уметь	<p>– оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления,</p> <p>– выявлять и анализировать рыночные и специфические риски,</p>	<p>1. Владелец кафе предполагает в течение шести лет получать ежегодный доход от аренды в сумме 200 тыс.руб. В конце шестого года кафе будет продано за 4000 тыс. руб. Расходы по ликвидации составляют 5,0% от продажной цены. Прогнозирование доходов от аренды имеет большую степень вероятности, чем возможность продажи объекта за указанную цену. Различия в уровне риска определяют выбранные оценщиком ставки дисконта для дохода от аренды и продажи: 8,0% и 20,0% соответственно.</p> <p>Определите стоимость кафе.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
	<p>– <i>анализировать поведение потребителей экономических благ</i></p> <p>– <i>формировать спрос на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли</i></p>	<p>2. Определите полную стоимость объекта недвижимости, суммарный взнос и рыночную стоимость, если на участке имеется дом площадью 2500 кв. м., при этом стоимость воспроизводства дома, включая прямые и косвенные затраты, составляет 50 денежных единиц за кв.м., стоимость воспроизводства гаража площадью 300 кв.м. – 20 денежных единиц за кв.м., стоимость воспроизводства всех сооружений во дворе 10 000 денежных единиц, общий устранимый физический износ 5000 денежных единиц, общее неустранимое функциональное устаревание 5000 денежных единиц, стоимость земли, исходя из сопоставимых продаж 50 000 денежных единиц.</p> <p>3. Проводя оценку объекта недвижимости, оценщик установил, что аналогичный объект в том же секторе рынка недвижимости продан за 350 000 руб. После реконструкции отчета по этому объекту оценщик установил, что чистый операционный доход по нему составляет 85 000 руб.</p> <p>Определите общую ставку капитализации.</p> <p>4. Сопоставимый объект был продан за 100 млн. руб. Оцениваемый объект от сопоставимого имеет пять отличий: уступает оцениваемому на 5,0%; уступает оцениваемому на 4,5%; превосходит оцениваемый на 2,6%; превосходит оцениваемый на 8,0%.</p> <p>Определите стоимость объекта, предполагая, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отличия не имеют взаимного влияния; - отличия оказывают взаимное влияние. <p>5. Двухкомнатная квартира с балконом была продана на 500 тыс.руб. дороже, чем такая же квартира без балкона. Трехкомнатная квартира с балконом была продана на 490 тыс.руб. дороже, чем такая же без балкона. Однокомнатная квартира с балконом была продана на 520 тыс. руб. дороже, чем такая же без балкона.</p> <p>Определите величину корректировки на наличие балкона.</p> <p>6. Объект оценки - двухкомнатная квартира вблизи метро на четвертом этаже без лифта, с балконом, отдельным санузлом, со спаренным телефоном. Имеется информация: средняя стоимость двухкомнатной квартиры, площадью 70 кв.м. с телефоном, двумя балконами, совмещенным санузлом в трех остановках от станции метро составляет 2500 тыс.руб. Корректировочные данные: дополнительная площадь увеличивает стоимость на</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																																			
		<p>22,5 тыс.руб. за кв.м.; близость от станции метро увеличивает стоимость на 7,0%; наличие телефона увеличивает стоимость на 25 тыс.руб.; отдельный санузел увеличивает стоимость на 4,0%; наличие лифта оценивается в 30 тыс.руб.; наличие балкона оценивается в 22,5 тыс.руб.</p> <p>Определите стоимость двухкомнатной квартиры.</p> <p>7. Рассчитайте стоимость объекта недвижимости, если его потенциальная годовая рентная выручка составляет 50 млн. руб. Имеется рыночная информация о продаже трех объектов недвижимости, сопоставимых с оцениваемым.</p> <table border="1" data-bbox="936 643 2170 871"> <thead> <tr> <th>Сопоставимый объект</th> <th>Продажная цена, млн.руб.</th> <th>Потенциальная валовая рента, млн.руб.</th> <th>Валовый рентный мультипликатор</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Объект №1</td> <td>500,0</td> <td>120,0</td> <td>4,16</td> </tr> <tr> <td>Объект №2</td> <td>700,0</td> <td>1520,0</td> <td>4,66</td> </tr> <tr> <td>Объект №3</td> <td>400,0</td> <td>100,0</td> <td>4,00</td> </tr> </tbody> </table> <p>8. Оцените 2-этажный офис. Его потенциальная валовая выручка составляет 100 тыс.руб. Имеется рыночная информация о продаже трех объектов, сопоставимых с оцениваемым.</p> <table border="1" data-bbox="936 983 2170 1211"> <thead> <tr> <th>Сопоставимый объект</th> <th>Продажная цена, тыс.руб.</th> <th>Потенциальная валовая рента, тыс.руб.</th> <th>Валовый рентный мультипликатор</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Объект №1</td> <td>2700,0</td> <td>200,0</td> <td>8,00</td> </tr> <tr> <td>Объект №2</td> <td>3750,0</td> <td>928,0</td> <td>8,86</td> </tr> <tr> <td>Объект №3</td> <td>1450,0</td> <td>374,0</td> <td>8,08</td> </tr> </tbody> </table> <p>9. Выясните общую стоимость офиса с помощью затратного подхода, если стоимость участка земли составляет 480 000 руб., полная стоимость воспроизводства здания офиса – 1 500 000 руб., общий износ здания – 20,0% восстановительной стоимости.</p> <p>10. Офис оценен в 5 млн.долл. На момент оценки офиса доходность правительственных среднесрочных облигаций составляла 8,5%. По мнению эксперта –оценщика, дополнительный риск капиталовложений в офис, по сравнению с инвестициями в</p>				Сопоставимый объект	Продажная цена, млн.руб.	Потенциальная валовая рента, млн.руб.	Валовый рентный мультипликатор	Объект №1	500,0	120,0	4,16	Объект №2	700,0	1520,0	4,66	Объект №3	400,0	100,0	4,00	Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Потенциальная валовая рента, тыс.руб.	Валовый рентный мультипликатор	Объект №1	2700,0	200,0	8,00	Объект №2	3750,0	928,0	8,86	Объект №3	1450,0	374,0	8,08
Сопоставимый объект	Продажная цена, млн.руб.	Потенциальная валовая рента, млн.руб.	Валовый рентный мультипликатор																																		
Объект №1	500,0	120,0	4,16																																		
Объект №2	700,0	1520,0	4,66																																		
Объект №3	400,0	100,0	4,00																																		
Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Потенциальная валовая рента, тыс.руб.	Валовый рентный мультипликатор																																		
Объект №1	2700,0	200,0	8,00																																		
Объект №2	3750,0	928,0	8,86																																		
Объект №3	1450,0	374,0	8,08																																		

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства			
		<p>правительственные облигации равен 5,0%. Затраты на управление инвестициями составляют 2,0%. Так как продажа данного объекта в случае необходимости займет некоторое время (по сравнению с возможностью быстрой реализации правительственных облигаций), эксперт-оценщик принимает премию на недостаточную ликвидность в размере 2,0%. Время, которое потребуется для возврата вложенного капитала, по расчетам типичного инвестора, составляет 20 лет. В связи с этим ставка возврата капитала составляет 5,0%.</p> <p>Определите общий коэффициент капитализации кумулятивным методом.</p> <p>11. Определите стоимость 36-квартирного жилого дома.</p> <p>Имеется рыночная информация о трех недавних продажах сопоставимых жилых домов. Рыночные данные подтверждены и покупателями, и продавцами.</p>			
	Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Число квартир	Потенциальная валовая выручка, тыс.руб.	
Дом №1	12500,0	25	1000,0		
Дом №2	16750,0	30	1280,0		
Дом №3	9450,0	18	740,0		
<p>Сопоставимый объект №1 наиболее близок по своим удобствам и местоположению к объекту оценки, однако его ландшафт лучше, и это отличие оценено в 150 000 руб. Мусоропровод объекта №1 такой же как у оцениваемого объекта, его стоимость составляет 16 000 руб. Объект №1 продан три месяца назад.</p> <p>Объект №2 также имеет мусоропровод; объект продан шесть месяцев назад при благоприятных условиях финансирования. Последний элемент (т.е. благоприятные условия финансирования) добавил к цене 150 000 руб. по сравнению с обычными условиями финансирования.</p> <p>Сопоставимый объект №3 находится в двух кварталах от автобусной остановки, тогда как оцениваемый объект – в восьми кварталах. Считается, что каждый лишний квартал от автобусной остановки отнимает 30 000 руб. от цены объекта. Объект №3 продан два дня назад. У него нет мусоропровода.</p>					

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Темп роста цен на данный вид недвижимости на местном рынке составили 0,5% в месяц.</p> <p>12. Данные исследования рынка показывают, что цена 1 кв.м. нежилого помещения в Магнитогорске составляет 82,14 долл. Площадь оцениваемого объекта недвижимости составляет 1738 кв.м. В тоже время, эксперт-оценщик считает, что оцениваемый объект стоит больше на 4500 долл., из-за своего прекрасного состояния, но на 2250 долл. меньше из-за того, что объект расположен в экологически нездоровой зоне. Определите стоимость объекта.</p> <p>13. Сумма ипотечного кредита составляет 1300 тыс.руб., срок 5 лет, ставка 20,0% годовых. Процентные выплаты заморожены до конца срока кредитования. Погашения кредита и процентов осуществляется «шаровым платежом» в конце срока. Определите величину «шарового платежа».</p> <p>14. Собственнику предлагают сдать в аренду участок на шесть лет, выбрав один из двух вариантов оплаты аренды:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 20 тыс. руб. – в конце каждого года; - 240 тыс. руб. – в конце шестилетнего периода. <p>Определите, какой вариант более предпочтителен, если банк предлагает 30,0% годовых по вкладам.</p> <p>15. Ипотечный кредит в сумме 1225 тыс. руб. выдан на четыре года под 18,2% годовых и предусматривает погашение долга разовым платежом в конце срока кредита. Для погашения долга спустя год, начал создаваться погасительный фонд, путем внесения на счет в банке равных годовых взносов в конце каждого квартала под 8,0% годовых. Определите размер годовых платежей в погасительный фонд, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в конце каждого года возвращаются процентные платежи; - процентные платежи не погашаются, а присоединяются к сумме долга. <p>Выясните, в каком случае размер годовых платежей в погасительный фонд будет больше и насколько.</p> <p>16. Компания «Кедр» планирует установить новую технологическую линию по переработке продукции. Стоимость оборудования составляет 10 млн. руб., срок эксплуатации – пять лет. Денежный поток, ожидаемый к получению в течение всего срока реализации инвестиционного проекта, выглядит следующим образом: 1 год – 2980</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>тыс. руб., 2 год – 3329 тыс. руб., 3 год – 3815 тыс. руб., 4 год – 3599 тыс. руб., 5 год – 2121 тыс. руб.</p> <p>Определите чистую текущую стоимость проекта и индекс рентабельности, если ставка дисконтирования составляет 16%. Обоснуйте целесообразность принятия инвестиционного решения.</p> <p>17. Администрация муниципального образования обратилась в арбитражный суд с исковым заявлением о признании права муниципальной собственности на бесхозное здание. Требование мотивировано истечением годового срока со дня постановки этого здания на учет как бесхозного недвижимого объекта органом, осуществляющим государственную регистрацию права на недвижимое имущество по заявлению органа местного самоуправления. Решением суда исковое требование было удовлетворено. После принятого судом решения от ООО «Рассвет» поступило заявление о принесении протеста на указанный судебный акт и представлены документы в подтверждение приватизации Обществом упомянутого здания. Общество к участию в деле не привлекалось и представленные им документы судом первой инстанции не оценивались. По чьей инициативе и какими органами принимаются на учет бесхозные недвижимые вещи? Какой вопрос должен исследовать суд при установлении юридического факта о том, что объект недвижимости является бесхозным? Будет ли удовлетворен протест, поданный на решение суда?</p> <p>18. Обществом с ограниченной ответственностью (продавцом) и АО (покупателем) заключен договор купли-продажи нежилых помещений. Исходя из ничтожности этого договора, ООО обратилось в суд с иском к АО об истребовании из его незаконного владения переданных во исполнение договора помещений. На стадии подготовки дела к судебному разбирательству в предварительном заседании суд, определив характер спорного правоотношения, предлагал рассматривать заявление истца как требование о применении сделки путем возврата сторонами друг другу всего полученного по сделке (п. 2 ст. 167 ГК РФ). Истец не согласился с этим и настаивал на квалификации заявленного им требования как виндикационного и рассмотрения его на основании ст. 301 ГК РФ. Рассматривая требования по существу, суд согласился с мнением истца относительно ничтожности спорного договора, однако в удовлетворении</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>иска отказал, сославшись на то, что истцом, предъявившим виндикационные требования, а не требование о возврате каждой из сторон всего полученного по недействительной сделке избран ненадлежащий способ защиты нарушенного права. Суд апелляционной инстанции отменил решение суда первой инстанции, удовлетворив исковое требование. Суд кассационной инстанции постановление суда апелляционной инстанции отменил, оставив в силе решение первой инстанции.</p> <p>Обоснован ли отказ суда первой инстанции в удовлетворении иска? Какие правовые последствия применения норм п. 2 ст. 167 ГК РФ и ст. 301 ГК РФ?</p>
Владеть	– <i>навыками анализа рыночных и специфических рисков</i>	<p>Примерный перечень тем рефератов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методологические основы оценки недвижимости 2. Сущность и виды операций на рынке недвижимости 3. Договор купли-продажи объектов недвижимости 4. Договор мены. 5. Договор дарения. 6. Наследование недвижимого имущества. 7. Договор ренты. 8. Договор аренды. 9. Оценочная деятельность на рынке недвижимости 10. Экономические отношения собственности как составная часть предмета гражданско-правового регулирования. 11. Роль и значение частной собственности в формировании гражданского общества: исторический генезис и современное состояние. 12. Принцип неприкосновенности собственности как одно из основных начал гражданского законодательства. 13. Сущность доверительного управления имуществом собственника и его отличие от института «доверительной собственности» (траста).

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ППК-1 Осуществлять операции на рынке недвижимости в соответствии с законодательством РФ		
Знать	– законодательств РФ в сфере недвижимости	<p><i>Понятие и виды объектов гражданских прав. Вещи как объекты гражданских прав. Классификация вещей.</i></p> <p><i>Вещи движимые и недвижимые. Понятие и признаки недвижимого имущества. Виды недвижимого имущества. Имущественные комплексы как особый вид недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Понятие и признаки вещного права. Виды вещных прав.</i></p> <p><i>Право собственности граждан на земельные участки и жилые помещения.</i></p> <p><i>Право собственности юридических лиц на земельные участки, имущественные комплексы и другие виды недвижимости.</i></p> <p><i>Ограниченные вещные права на земельные участки, жилые и нежилые помещения.</i></p> <p><i>Понятие и значение государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.</i></p> <p><i>Законодательство РФ о государственной регистрации недвижимости.</i></p> <p><i>Участники отношений, возникающих при государственной регистрации недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.</i></p> <p><i>Составные части и разделы Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним.</i></p> <p><i>Порядок и основания проведения государственной регистрации прав на недвижимое имущество.</i></p> <p><i>Особенности договора продажи недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности договора продажи предприятия.</i></p> <p><i>Особенности договора мены недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Особенности договора дарения недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности договора пожизненного содержания с иждивением.</i></p> <p><i>Особенности договора аренды предприятия.</i></p>
Уметь	– подписывать договоры купли-продажи или о передаче в аренду объектов	<p><i>Практические задания</i></p> <p><i>Решение ситуационных задач</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
	<p><i>недвижимости;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – - содействовать своевременному оформлению необходимых клиентам для заключения сделки документов, обеспечение их сохранности; – - представлять интересы клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующих в оформлении сделок – ориентироваться в законодательстве РФ в сфере недвижимости и применять нормы права при сопровождении и оформлении операций с недвижимостью 	<p><i>«Особенности недвижимости как объекта прав по гражданскому законодательству», «Сравнительный анализ понятия «недвижимость» по российскому и зарубежному законодательству»</i></p> <p><i>«Исполнение договора купли-продажи недвижимости и ответственность по договору», «Правовой режим земельного участка и недвижимости на нем при продаже того или другого»</i></p>
Владеть	<ul style="list-style-type: none"> – навыками осуществлять операции на рынке недвижимости в соответствии с законодательством РФ 	<p>Примерный перечень тем рефератов:</p> <ul style="list-style-type: none"> Методологические основы оценки недвижимости Сущность и виды операций на рынке недвижимости Договор купли-продажи объектов недвижимости Договор мены. Договор дарения. Наследование недвижимого имущества. Договор ренты. Договор аренды. Оценочная деятельность на рынке недвижимости Экономические отношения собственности как составная часть предмета гражданско-правового регулирования. Роль и значение частной собственности в формировании гражданского общества: исторический генезис и современное состояние. Принцип неприкосновенности собственности как одно из основных начал гражданского законодательства.

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		Сущность доверительного управления имуществом собственника и его отличие от института «доверительной собственности» (траста).
ППК-2 владеть методами сбора и анализа информации об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта		
Знать	– <i>методов сбора и анализа информации об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта</i>	<p><i>Сущность и особенности оценочной деятельности.</i></p> <p><i>Основные виды стоимости недвижимости, их характеристика.</i></p> <p><i>Цели, принципы оценки стоимости недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Регулирование оценочной деятельности.</i></p> <p><i>Сравнительный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Доходный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Затратный подход оценки объекта недвижимости, его сущность.</i></p> <p><i>Понятие и этапы процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Заключение договора на проведение оценки как этап процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Разработка, построение и оформление технического задания на проведение оценки рыночной стоимости объекта недвижимости.</i></p> <p><i>Сбор и анализ информации необходимой для проведения оценки как этап процесса оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Выбор методов оценки недвижимого имущества и проведение оценки, характеристика этапа оценки недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Согласование результатов применения подходов к оценке и определение итоговой величины стоимости объекта оценки, характеристика этапа оценки недвижимого имущества</i></p> <p><i>Разработка, построение и оформление отчета об оценке объекта недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Особенности процесса оценки земельных участков.</i></p> <p><i>Основы построения систем эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Цели, уровни управления продажами объектов жилой недвижимости и доминирующий критерий.</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>Классические концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Оценка эффективности концепции управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Инновационные концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.</i></p> <p><i>Основы построения систем эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Цели, уровни управления продажами объектов нежилой недвижимости и доминирующий критерий.</i></p> <p><i>Классические концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Оценка эффективности концепции управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Инновационные концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.</i></p> <p><i>Понятие и механизм государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>Прямое административное управление.</i></p> <p><i>Экономические методы управления.</i></p> <p><i>Формы и методы государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>История становления механизма государственного регулирования сферы недвижимости в РФ.</i></p> <p><i>Зарубежный опыт государственного регулирования сферы недвижимости.</i></p> <p><i>Понятие и значение государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним.</i></p> <p><i>Объекты недвижимости, подлежащие государственной регистрации.</i></p> <p><i>Соотношение государственной регистрации и нотариального удостоверения сделок с ним.</i></p> <p><i>Органы государственной регистрации, их функции и порядок регистрации объектов недвижимости.</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>Структура органов государственной регистрации объектов недвижимости.</i></p> <p><i>Единый государственный реестр прав на недвижимость.</i></p> <p><i>Особенности государственной регистрации прав на отдельные объекты недвижимости и сделок с ними.</i></p> <p><i>Порядок регистрации недвижимого имущества и сделок с ним.</i></p> <p><i>Качественное и количественное оценивание проектов коммерческого освоения земельного участка</i></p> <p><i>Рынок недвижимости: сущность, объекты и субъекты рынка.</i></p> <p><i>Классификация и сегментация рынков недвижимости.</i></p> <p><i>Функции рынка недвижимости.</i></p> <p><i>Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.</i></p> <p><i>Спрос и предложение на рынке недвижимости: особенности формирования и взаимодействия.</i></p> <p><i>Факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности регионального рынка недвижимости.</i></p> <p><i>Социально-экономическая эффективность функционирования рынка недвижимости региона.</i></p> <p><i>Основные цели управления рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Принципы управления рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Особенности управления региональным рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Механизм, формы, методы и инструменты управления региональным рынком недвижимости.</i></p> <p><i>Современные принципы и методы анализа рынка недвижимости, их содержание.</i></p> <p><i>Мониторинговое исследование рынка недвижимости, характеристика его основных этапов.</i></p> <p><i>Принципы формирования информационных массивов.</i></p> <p><i>Понятие кредита, залога, закладной.</i></p> <p><i>Ипотечный кредит как разновидность кредитования.</i></p> <p><i>Участники ипотечного кредитования.</i></p> <p><i>Ипотечный рынок.</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p><i>Преимущества и недостатки различных форм кредитования приобретения недвижимого имущества.</i></p> <p><i>Недвижимость как объект инвестирования.</i></p> <p><i>Инвестирование в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Основные схемы жилищного инвестирования.</i></p> <p><i>Паевые инвестиционные фонды недвижимости.</i></p> <p><i>Простые методы оценки эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости.</i></p> <p><i>Фонды развития жилищного строительства, их характеристика.</i></p> <p><i>Зарубежные схемы жилищного инвестирования.</i></p> <p><i>Государственное субсидирование приобретения жилья, оценка эффективности действующих государственных программ.</i></p> <p><i>Сущность финансирования приобретения объектов недвижимого имущества за счет корпоративных заимствований и векселей.</i></p> <p><i>Лизинг объектов недвижимости.</i></p> <p><i>Сущность финансирования приобретения объектов недвижимого имущества за счет привлеченных средств (долевое строительство).</i></p> <p><i>Накопительные и потребительские схемы, их преимущества и недостатки.</i></p>
Уметь	– собирать и анализировать информацию об объекте недвижимости, определяющей стоимость объекта	<p>1. Владелец кафе предполагает в течение шести лет получать ежегодный доход от аренды в сумме 200 тыс.руб. В конце шестого года кафе будет продано за 4000 тыс. руб. Расходы по ликвидации составляют 5,0% от продажной цены. Прогнозирование доходов от аренды имеет большую степень вероятности, чем возможность продажи объекта за указанную цену. Различия в уровне риска определяют выбранные оценщиком ставки дисконта для дохода от аренды и продажи: 8,0% и 20,0% соответственно.</p> <p>Определите стоимость кафе.</p> <p>2. Определите полную стоимость объекта недвижимости, суммарный взнос и рыночную стоимость, если на участке имеется дом площадью 2500 кв. м., при этом стоимость воспроизводства дома, включая прямые и косвенные затраты, составляет 50 денежных</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>единиц за кв.м., стоимость воспроизводства гаража площадью 300 кв.м. – 20 денежных единиц за кв.м., стоимость воспроизводства всех сооружений во дворе 10 000 денежных единиц, общий устранимый физический износ 5000 денежных единиц, общее неустраняемое функциональное устаревание 5000 денежных единиц, стоимость земли, исходя из сопоставимых продаж 50 000 денежных единиц.</p> <p>3. Проводя оценку объекта недвижимости, оценщик установил, что аналогичный объект в том же секторе рынка недвижимости продан за 350 000 руб. После реконструкции отчета по этому объекту оценщик установил, что чистый операционный доход по нему составляет 85 000 руб.</p> <p>Определите общую ставку капитализации.</p> <p>4. Сопоставимый объект был продан за 100 млн. руб. Оцениваемый объект от сопоставимого имеет пять отличий: уступает оцениваемому на 5,0%; уступает оцениваемому на 4,5%; превосходит оцениваемый на 2,6%; превосходит оцениваемый на 8,0%.</p> <p>Определите стоимость объекта, предполагая, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отличия не имеют взаимного влияния; - отличия оказывают взаимное влияние. <p>5. Двухкомнатная квартира с балконом была продана на 500 тыс.руб. дороже, чем такая же квартира без балкона. Трехкомнатная квартира с балконом была продана на 490 тыс.руб. дороже, чем такая же без балкона. Однокомнатная квартира с балконом была продана на 520 тыс. руб. дороже, чем такая же без балкона.</p> <p>Определите величину корректировки на наличие балкона.</p> <p>6. Объект оценки - двухкомнатная квартира вблизи метро на четвертом этаже без лифта, с балконом, отдельным санузлом, со спаренным телефоном. Имеется информация: средняя стоимость двухкомнатной квартиры, площадью 70 кв.м. с телефоном, двумя балконами, совмещенным санузлом в трех остановках от станции метро составляет 2500 тыс.руб. Корректировочные данные: дополнительная площадь увеличивает стоимость на 22,5 тыс.руб. за кв.м.; близость от станции метро увеличивает стоимость на 7,0%; наличие телефона увеличивает стоимость на 25 тыс.руб.; отдельный санузел увеличивает стоимость на 4,0%; наличие лифта оценивается в 30 тыс.руб.; наличие балкона</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																			
		<p>оценивается в 22,5 тыс.руб. Определите стоимость двухкомнатной квартиры. 7. Рассчитайте стоимость объекта недвижимости, если его потенциальная годовая рентная выручка составляет 50 млн. руб. Имеется рыночная информация о продаже трех объектов недвижимости, сопоставимых с оцениваемым.</p> <table border="1" data-bbox="929 533 2175 762"> <thead> <tr> <th>Сопоставимый объект</th> <th>Продажная цена, млн.руб.</th> <th>Потенциальная валовая рента, млн.руб.</th> <th>Валовый рентный мультипликатор</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Объект №1</td> <td>500,0</td> <td>120,0</td> <td>4,16</td> </tr> <tr> <td>Объект №2</td> <td>700,0</td> <td>1520,0</td> <td>4,66</td> </tr> <tr> <td>Объект №3</td> <td>400,0</td> <td>100,0</td> <td>4,00</td> </tr> </tbody> </table>				Сопоставимый объект	Продажная цена, млн.руб.	Потенциальная валовая рента, млн.руб.	Валовый рентный мультипликатор	Объект №1	500,0	120,0	4,16	Объект №2	700,0	1520,0	4,66	Объект №3	400,0	100,0	4,00
Сопоставимый объект	Продажная цена, млн.руб.	Потенциальная валовая рента, млн.руб.	Валовый рентный мультипликатор																		
Объект №1	500,0	120,0	4,16																		
Объект №2	700,0	1520,0	4,66																		
Объект №3	400,0	100,0	4,00																		
		<p>8. Оцените 2-этажный офис. Его потенциальная валовая выручка составляет 100 тыс.руб. Имеется рыночная информация о продаже трех объектов, сопоставимых с оцениваемым.</p> <table border="1" data-bbox="929 874 2175 1102"> <thead> <tr> <th>Сопоставимый объект</th> <th>Продажная цена, тыс.руб.</th> <th>Потенциальная валовая рента, тыс.руб.</th> <th>Валовый рентный мультипликатор</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Объект №1</td> <td>2700,0</td> <td>200,0</td> <td>8,00</td> </tr> <tr> <td>Объект №2</td> <td>3750,0</td> <td>928,0</td> <td>8,86</td> </tr> <tr> <td>Объект №3</td> <td>1450,0</td> <td>374,0</td> <td>8,08</td> </tr> </tbody> </table>				Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Потенциальная валовая рента, тыс.руб.	Валовый рентный мультипликатор	Объект №1	2700,0	200,0	8,00	Объект №2	3750,0	928,0	8,86	Объект №3	1450,0	374,0	8,08
Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Потенциальная валовая рента, тыс.руб.	Валовый рентный мультипликатор																		
Объект №1	2700,0	200,0	8,00																		
Объект №2	3750,0	928,0	8,86																		
Объект №3	1450,0	374,0	8,08																		
		<p>9. Выясните общую стоимость офиса с помощью затратного подхода, если стоимость участка земли составляет 480 000 руб., полная стоимость воспроизводства здания офиса – 1 500 000 руб., общий износ здания – 20,0% восстановительной стоимости. 10. Офис оценен в 5 млн.долл. На момент оценки офиса доходность правительственных среднесрочных облигаций составляла 8,5%. По мнению эксперта –оценщика, дополнительный риск капиталовложений в офис, по сравнению с инвестициями в правительственные облигации равен 5,0%. Затраты на управление инвестициями составляют 2,0%. Так как продажа данного объекта в случае необходимости займет некоторое время (по сравнению с возможностью быстрой реализации правительственных</p>																			

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																			
		<p>облигаций), эксперт-оценщик принимает премию на недостаточную ликвидность в размере 2,0%. Время, которое потребуется для возврата вложенного капитала, по расчетам типичного инвестора, составляет 20 лет. В связи с этим ставка возврата капитала составляет 5,0%.</p> <p>Определите общий коэффициент капитализации кумулятивным методом.</p> <p>11. Определите стоимость 36-квартирного жилого дома.</p> <p>Имеется рыночная информация о трех недавних продажах сопоставимых жилых домов. Рыночные данные подтверждены и покупателями, и продавцами.</p> <table border="1" data-bbox="929 643 2168 906"> <thead> <tr> <th data-bbox="929 643 1263 794">Сопоставимый объект</th> <th data-bbox="1263 643 1576 794">Продажная цена, тыс.руб.</th> <th data-bbox="1576 643 1906 794">Число квартир</th> <th data-bbox="1906 643 2168 794">Потенциальная валовая выручка, тыс.руб.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="929 794 1263 831">Дом №1</td> <td data-bbox="1263 794 1576 831">12500,0</td> <td data-bbox="1576 794 1906 831">25</td> <td data-bbox="1906 794 2168 831">1000,0</td> </tr> <tr> <td data-bbox="929 831 1263 868">Дом №2</td> <td data-bbox="1263 831 1576 868">16750,0</td> <td data-bbox="1576 831 1906 868">30</td> <td data-bbox="1906 831 2168 868">1280,0</td> </tr> <tr> <td data-bbox="929 868 1263 906">Дом №3</td> <td data-bbox="1263 868 1576 906">9450,0</td> <td data-bbox="1576 868 1906 906">18</td> <td data-bbox="1906 868 2168 906">740,0</td> </tr> </tbody> </table> <p>Сопоставимый объект №1 наиболее близок по своим удобствам и местоположению к объекту оценки, однако его ландшафт лучше, и это отличие оценено в 150 000 руб. Мусоропровод объекта №1 такой же как у оцениваемого объекта, его стоимость составляет 16 000 руб. Объект №1 продан три месяца назад.</p> <p>Объект №2 также имеет мусоропровод; объект продан шесть месяцев назад при благоприятных условиях финансирования. Последний элемент (т.е. благоприятные условия финансирования) добавил к цене 150 000 руб. по сравнению с обычными условиями финансирования.</p> <p>Сопоставимый объект №3 находится в двух кварталах от автобусной остановки, тогда как оцениваемый объект – в восьми кварталах. Считается, что каждый лишний квартал от автобусной остановки отнимает 30 000 руб. от цены объекта. Объект №3 продан два дня назад. У него нет мусоропровода.</p> <p>Темп роста цен на данный вид недвижимости на местном рынке составили 0,5% в месяц.</p> <p>12. Данные исследования рынка показывают, что цена 1 кв.м. нежилого помещения в Магнитогорске составляет 82,14 долл. Площадь оцениваемого объекта недвижимости</p>				Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Число квартир	Потенциальная валовая выручка, тыс.руб.	Дом №1	12500,0	25	1000,0	Дом №2	16750,0	30	1280,0	Дом №3	9450,0	18	740,0
Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Число квартир	Потенциальная валовая выручка, тыс.руб.																		
Дом №1	12500,0	25	1000,0																		
Дом №2	16750,0	30	1280,0																		
Дом №3	9450,0	18	740,0																		

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>составляет 1738 кв.м. В тоже время, эксперт-оценщик считает, что оцениваемый объект стоит больше на 4500 долл., из-за своего прекрасного состояния, но на 2250 долл. меньше из-за того, что объект расположен в экологически нездоровой зоне.</p> <p>Определите стоимость объекта.</p> <p>13. Сумма ипотечного кредита составляет 1300 тыс.руб., срок 5 лет, ставка 20,0% годовых. Процентные выплаты заморожены до конца срока кредитования. Погашения кредита и процентов осуществляется «шаровым платежом» в конце срока.</p> <p>Определите величину «шарового платежа».</p> <p>14. Собственнику предлагают сдать в аренду участок на шесть лет, выбрав один из двух вариантов оплаты аренды:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 20 тыс. руб. – в конце каждого года; - 240 тыс. руб. – в конце шестилетнего периода. <p>Определите, какой вариант более предпочтителен, если банк предлагает 30,0% годовых по вкладам.</p> <p>15. Ипотечный кредит в сумме 1225 тыс. руб. выдан на четыре года под 18,2% годовых и предусматривает погашение долга разовым платежом в конце срока кредита. Для погашения долга спустя год, начал создаваться погасительный фонд, путем внесения на счет в банке равных годовых взносов в конце каждого квартала под 8,0% годовых.</p> <p>Определите размер годовых платежей в погасительный фонд, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в конце каждого года возвращаются процентные платежи; - процентные платежи не погашаются, а присоединяются к сумме долга. <p>Выясните, в каком случае размер годовых платежей в погасительный фонд будет больше и насколько.</p> <p>16. Компания «Кедр» планирует установить новую технологическую линию по переработке продукции. Стоимость оборудования составляет 10 млн. руб., срок эксплуатации – пять лет. Денежный поток, ожидаемый к получению в течение всего срока реализации инвестиционного проекта, выглядит следующим образом: 1 год – 2980 тыс. руб., 2 год – 3329 тыс. руб., 3 год – 3815 тыс. руб., 4 год – 3599 тыс. руб., 5 год – 2121 тыс. руб.</p> <p>Определите чистую текущую стоимость проекта и индекс рентабельности, если ставка</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>дисконтирования составляет 16%. Обоснуйте целесообразность принятия инвестиционного решения.</p> <p>17. Администрация муниципального образования обратилась в арбитражный суд с исковым заявлением о признании права муниципальной собственности на бесхозяйное здание. Требование мотивировано истечением годовичного срока со дня постановки этого здания на учет как бесхозяйного недвижимого объекта органом, осуществляющим государственную регистрацию права на недвижимое имущество по заявлению органа местного самоуправления. Решением суда исковое требование было удовлетворено. После принятого судом решения от ООО «Рассвет» поступило заявление о принесении протеста на указанный судебный акт и представлены документы в подтверждение приватизации Обществом упомянутого здания. Общество к участию в деле не привлекалось и представленные им документы судом первой инстанции не оценивались. По чьей инициативе и какими органами принимаются на учет бесхозяйные недвижимые вещи? Какой вопрос должен исследовать суд при установлении юридического факта о том, что объект недвижимости является бесхозяйным? Будет ли удовлетворен протест, поданный на решение суда?</p> <p>18. Обществом с ограниченной ответственностью (продавцом) и АО (покупателем) заключен договор купли-продажи нежилых помещений. Исходя из ничтожности этого договора, ООО обратилось в суд с исковым заявлением к АО об истребовании из его незаконного владения переданных во исполнение договора помещений. На стадии подготовки дела к судебному разбирательству в предварительном заседании суд, определив характер спорного правоотношения, предлагал рассматривать заявление истца как требование о применении сделки путем возврата сторонами друг другу всего полученного по сделке (п. 2 ст. 167 ГК РФ). Истец не согласился с этим и настаивал на квалификации заявленного им требования как виндикационного и рассмотрения его на основании ст. 301 ГК РФ. Рассматривая требования по существу, суд согласился с мнением истца относительно ничтожности спорного договора, однако в удовлетворении иска отказал, сославшись на то, что истцом, предъявившим виндикационные требования, а не требование о возврате каждой из сторон всего полученного по недействительной сделке избран ненадлежащий способ защиты нарушенного права. Суд апелляционной</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>инстанции отменил решение суда первой инстанции, удовлетворив исковое требование. Суд кассационной инстанции постановление суда апелляционной инстанции отменил, оставив в силе решение первой инстанции.</p> <p>Обоснован ли отказ суда первой инстанции в удовлетворении иска? Какие правовые последствия применения норм п. 2 ст. 167 ГК РФ и ст. 301 ГК РФ?</p>
Владеть	<p>– <i>навыками поиска, анализа и оценки информации об объектах недвижимости и получение категории (класса) без изменения уровня образования</i></p>	<p>Примерный перечень тем рефератов:</p> <p>Методологические основы оценки недвижимости Сущность и виды операций на рынке недвижимости Договор купли-продажи объектов недвижимости Договор мены. Договор дарения. Наследование недвижимого имущества. Договор ренты. Договор аренды. Оценочная деятельность на рынке недвижимости Экономические отношения собственности как составная часть предмета гражданско-правового регулирования. Роль и значение частной собственности в формировании гражданского общества: исторический генезис и современное состояние. Принцип неприкосновенности собственности как одно из основных начал гражданского законодательства. Сущность доверительного управления имуществом собственника и его отличие от института «доверительной собственности» (траста).</p>

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Операции на рынке недвижимости» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме экзамена и в форме выполнения и защиты курсовой работы.

Экзамен по данной дисциплине проводится в устной форме по экзаменационным билетам, каждый из которых включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание.

Показатели и критерии оценивания экзамена:

– на оценку **«отлично»** (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку **«хорошо»** (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку **«удовлетворительно»** (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку **«неудовлетворительно»** (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

Перечень тем для подготовки к экзамену:

1. Классификация предприятий. Признаки классификации.
2. Производственные и финансовые связи предприятия.
3. Понятие и структура основных фондов предприятия.
4. Оценка и учет основных фондов предприятия.
5. Износ и амортизация основных фондов предприятия.
6. Производственная мощность предприятия. Показатели использования основных фондов предприятия.
7. Понятие и структура оборотных средств предприятия.
8. Нормирование оборотных средств. Общие понятия и способы нормирования.
9. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия и пути ускорения их оборачиваемости.
10. Трудовые ресурсы предприятия: количественная и качественная характеристика.
11. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.
12. Заработная плата: сущность, функции. Формы оплаты труда.
13. Себестоимость продукции и ее структура.
14. Классификация затрат. Признаки классификации.
15. Калькулирование себестоимости.
16. Сущность, виды и функции прибыли предприятия.
17. Рентабельность предприятий.
18. Ценовая политика предприятия.
19. Источники формирования имущества предприятия.

20. Недвижимость как объект инвестирования. Типы недвижимости.
21. Виды и способы инвестирования в недвижимость.
22. Экономическая эффективность инвестиций в недвижимость. Основные методы ее определения.
23. Ипотечный кредит как способ инвестирования в недвижимость.
24. Государственное субсидирование приобретения жилья.
25. Лизинг объектов недвижимости.
26. Сущность, цели и особенности оценки недвижимости.
27. Понятие и основные виды стоимости недвижимости.
28. Принципы оценки стоимости недвижимого имущества.
29. Сравнительный подход оценки объекта недвижимости.
30. Доходный подход оценки объекта недвижимости.
31. Затратный подход оценки объекта недвижимости.
32. Понятие и этапы процесса оценки недвижимого имущества.
33. Современные концепции эффективного управления продажами объектов жилой недвижимости.
34. Современные концепции эффективного управления продажами объектов нежилой недвижимости.
35. Система государственного регулирования сферы недвижимости.
36. Формы и методы государственного регулирования сферы недвижимости.
37. Прямое административное регулирование сферы недвижимости.
38. Экономические методы регулирования сферы недвижимости.
39. Органы государственной регистрации, их функции и порядок регистрации объектов недвижимости.
40. Единый государственный реестр прав на недвижимость.
41. Сущность, объекты и субъекты рынка недвижимости.
42. Классификация и сегментация рынков недвижимости. Особенности регионального рынка недвижимости.
43. Спрос и предложение на региональном рынке недвижимости: особенности формирования и взаимодействия.
44. Социально-экономическая эффективность функционирования рынка недвижимости региона.
45. Содержание, современные принципы и методы анализа регионального рынка недвижимости.

Перечень заданий для подготовки к экзамену:

1. Владелец кафе предполагает в течение шести лет получать ежегодный доход от аренды в сумме 200 тыс.руб. В конце шестого года кафе будет продано за 4000 тыс. руб. Расходы по ликвидации составляют 5,0% от продажной цены. Прогнозирование доходов от аренды имеет большую степень вероятности, чем возможность продажи объекта за указанную цену. Различия в уровне риска определяют выбранные оценщиком ставки дисконта для дохода от аренды и продажи: 8,0% и 20,0% соответственно. Определите стоимость кафе.
2. Определите полную стоимость объекта недвижимости, суммарный взнос и рыночную стоимость, если на участке имеется дом площадью 2500 кв. м., при этом стоимость воспроизводства дома, включая прямые и косвенные затраты, составляет 50 денежных единиц за кв.м., стоимость воспроизводства гаража площадью 300 кв.м. – 20 денежных единиц за кв.м., стоимость воспроизводства всех сооружений во дворе 10 000 денежных единиц, общий устранимый физический износ 5000 денежных единиц, общее неустранимое функциональное устаревание 5000 денежных единиц, стоимость земли, исходя из сопоставимых продаж 50 000 денежных единиц.
3. Проводя оценку объекта недвижимости, оценщик установил, что аналогичный объект в том же секторе рынка недвижимости продан за 350 000 руб. После реконструкции отчета

по этому объекту оценщик установил, что чистый операционный доход по нему составляет 85 000 руб.

Определите общую ставку капитализации.

4. Сопоставимый объект был продан за 100 млн. руб. Оцениваемый объект от сопоставимого имеет пять отличий: уступает оцениваемому на 5,0%; уступает оцениваемому на 4,5%; превосходит оцениваемый на 2,6%; превосходит оцениваемый на 8,0%.

Определите стоимость объекта, предполагая, что:

- отличия не имеют взаимного влияния;

- отличия оказывают взаимное влияние.

5. Двухкомнатная квартира с балконом была продана на 500 тыс.руб. дороже, чем такая же квартира без балкона. Трехкомнатная квартира с балконом была продана на 490 тыс.руб. дороже, чем такая же без балкона. Однокомнатная квартира с балконом была продана на 520 тыс. руб. дороже, чем такая же без балкона.

Определите величину корректировки на наличие балкона.

6. Объект оценки - двухкомнатная квартира вблизи метро на четвертом этаже без лифта, с балконом, отдельным санузлом, со спаренным телефоном. Имеется информация: средняя стоимость двухкомнатной квартиры, площадью 70 кв.м. с телефоном, двумя балконами, совмещенным санузлом в трех остановках от станции метро составляет 2500 тыс.руб. Корректировочные данные: дополнительная площадь увеличивает стоимость на 22,5 тыс.руб. за кв.м.; близость от станции метро увеличивает стоимость на 7,0%; наличие телефона увеличивает стоимость на 25 тыс.руб.; отдельный санузел увеличивает стоимость на 4,0%; наличие лифта оценивается в 30 тыс.руб.; наличие балкона оценивается в 22,5 тыс.руб.

Определите стоимость двухкомнатной квартиры.

7. Рассчитайте стоимость объекта недвижимости, если его потенциальная годовая рентная выручка составляет 50 млн. руб. Имеется рыночная информация о продаже трех объектов недвижимости, сопоставимых с оцениваемым.

Сопоставимый объект	Продажная цена, млн.руб.	Потенциальная валовая рента, млн.руб.	Валовый рентный мультипликатор
Объект №1	500,0	120,0	4,16
Объект №2	700,0	1520,0	4,66
Объект №3	400,0	100,0	4,00

8. Оцените 2-этажный офис. Его потенциальная валовая выручка составляет 100 тыс.руб.

Имеется рыночная информация о продаже трех объектов, сопоставимых с оцениваемым.

Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Потенциальная валовая рента, тыс.руб.	Валовый рентный мультипликатор
Объект №1	2700,0	200,0	8,00
Объект №2	3750,0	928,0	8,86
Объект №3	1450,0	374,0	8,08

9. Выясните общую стоимость офиса с помощью затратного подхода, если стоимость участка земли составляет 480 000 руб., полная стоимость воспроизводства здания офиса – 1 500 000 руб., общий износ здания – 20,0% восстановительной стоимости.

10. Офис оценен в 5 млн.долл. На момент оценки офиса доходность правительственных среднесрочных облигаций составляла 8,5%. По мнению эксперта –оценщика, дополнительный риск капиталовложений в офис, по сравнению с инвестициями в правительственные облигации равен 5,0%. Затраты на управление инвестициями составляют 2,0%. Так как продажа данного объекта в случае необходимости займет некоторое время (по сравнению с возможностью быстрой реализации правительственных

облигаций), эксперт-оценщик принимает премию на недостаточную ликвидность в размере 2,0%. Время, которое потребуется для возврата вложенного капитала, по расчетам типичного инвестора, составляет 20 лет. В связи с этим ставка возврата капитала составляет 5,0%.

Определите общий коэффициент капитализации кумулятивным методом.

11. Определите стоимость 36-квартирного жилого дома.

Имеется рыночная информация о трех недавних продажах сопоставимых жилых домов.

Рыночные данные подтверждены и покупателями, и продавцами.

Сопоставимый объект	Продажная цена, тыс.руб.	Число квартир	Потенциальная валовая выручка, тыс.руб.
Дом №1	12500,0	25	1000,0
Дом №2	16750,0	30	1280,0
Дом №3	9450,0	18	740,0

Сопоставимый объект №1 наиболее близок по своим удобствам и местоположению к объекту оценки, однако его ландшафт лучше, и это отличие оценено в 150 000 руб.

Мусоропровод объекта №1 такой же как у оцениваемого объекта, его стоимость составляет 16 000 руб. Объект №1 продан три месяца назад.

Объект №2 также имеет мусоропровод; объект продан шесть месяцев назад при благоприятных условиях финансирования. Последний элемент (т.е. благоприятные условия финансирования) добавил к цене 150 000 руб. по сравнению с обычными условиями финансирования.

Сопоставимый объект №3 находится в двух кварталах от автобусной остановки, тогда как оцениваемый объект – в восьми кварталах. Считается, что каждый лишний квартал от автобусной остановки отнимает 30 000 руб. от цены объекта. Объект №3 продан два дня назад. У него нет мусоропровода.

Темп роста цен на данный вид недвижимости на местном рынке составили 0,5% в месяц.

12. Данные исследования рынка показывают, что цена 1 кв.м. нежилого помещения в Магнитогорске составляет 82,14 долл. Площадь оцениваемого объекта недвижимости составляет 1738 кв.м. В тоже время, эксперт-оценщик считает, что оцениваемый объект стоит больше на 4500 долл., из-за своего прекрасного состояния, но на 2250 долл. меньше из-за того, что объект расположен в экологически нездоровой зоне.

Определите стоимость объекта.

13. Сумма ипотечного кредита составляет 1300 тыс.руб., срок 5 лет, ставка 20,0% годовых. Процентные выплаты заморожены до конца срока кредитования. Погашения кредита и процентов осуществляется «шаровым платежом» в конце срока.

Определите величину «шарового платежа».

14. Собственнику предлагают сдать в аренду участок на шесть лет, выбрав один из двух вариантов оплаты аренды:

- 20 тыс. руб. – в конце каждого года;
- 240 тыс. руб. – в конце шестилетнего периода.

Определите, какой вариант более предпочтителен, если банк предлагает 30,0% годовых по вкладам.

15. Ипотечный кредит в сумме 1225 тыс. руб. выдан на четыре года под 18,2% годовых и предусматривает погашение долга разовым платежом в конце срока кредита. Для погашения долга спустя год, начал создаваться погасительный фонд, путем внесения на счет в банке равных годовых взносов в конце каждого квартала под 8,0% годовых.

Определите размер годовых платежей в погасительный фонд, если:

- в конце каждого года возвращаются процентные платежи;
- процентные платежи не погашаются, а присоединяются к сумме долга.

Выясните, в каком случае размер годовых платежей в погасительный фонд будет больше и насколько.

16. Компания «Кедр» планирует установить новую технологическую линию по переработке продукции. Стоимость оборудования составляет 10 млн. руб., срок эксплуатации – пять лет. Денежный поток, ожидаемый к получению в течение всего срока реализации инвестиционного проекта, выглядит следующим образом: 1 год – 2980 тыс. руб., 2 год – 3329 тыс. руб., 3 год – 3815 тыс. руб., 4 год – 3599 тыс. руб., 5 год – 2121 тыс. руб.

Определите чистую текущую стоимость проекта и индекс рентабельности, если ставка дисконтирования составляет 16%. Обоснуйте целесообразность принятия инвестиционного решения.

17. Администрация муниципального образования обратилась в арбитражный суд с иском о признании права муниципальной собственности на бесхозное здание. Требование мотивировано истечением годового срока со дня постановки этого здания на учет как бесхозного недвижимого объекта органом, осуществляющим государственную регистрацию права на недвижимое имущество по заявлению органа местного самоуправления. Решением суда исковое требование было удовлетворено. После принятого судом решения от ООО «Рассвет» поступило заявление о принесении протеста на указанный судебный акт и представлены документы в подтверждение приватизации Обществом упомянутого здания. Общество к участию в деле не привлекалось и представленные им документы судом первой инстанции не оценивались. По чьей инициативе и какими органами принимаются на учет бесхозные недвижимые вещи? Какой вопрос должен исследовать суд при установлении юридического факта о том, что объект недвижимости является бесхозным? Будет ли удовлетворен протест, поданный на решение суда?

18. Обществом с ограниченной ответственностью (продавцом) и АО (покупателем) заключен договор купли-продажи нежилых помещений. Исходя из ничтожности этого договора, ООО обратилось в суд с иском о признании недействительным и прекращении действия незаконного владения переданных во исполнение договора помещений. На стадии подготовки дела к судебному разбирательству в предварительном заседании суд, определив характер спорного правоотношения, предлагал рассматривать заявление истца как требование о применении сделки путем возврата сторонами друг другу всего полученного по сделке (п. 2 ст. 167 ГК РФ). Истец не согласился с этим и настаивал на квалификации заявленного им требования как виндикационного и рассмотрения его на основании ст. 301 ГК РФ. Рассматривая требования по существу, суд согласился с мнением истца относительно ничтожности спорного договора, однако в удовлетворении иска отказал, сославшись на то, что истцом, предъявившим виндикационные требования, а не требование о возврате каждой из сторон всего полученного по недействительной сделке избран ненадлежащий способ защиты нарушенного права. Суд апелляционной инстанции отменил решение суда первой инстанции, удовлетворив исковое требование. Суд кассационной инстанции постановлением суда апелляционной инстанции отменил, оставив в силе решение первой инстанции.

Обоснован ли отказ суда первой инстанции в удовлетворении иска? Какие правовые последствия применения норм п. 2 ст. 167 ГК РФ и ст. 301 ГК РФ?

Приложение 3

Методические указания для студентов

В процессе выполнения самостоятельной работы студенты должны научиться воспринимать сведения на слух, фиксировать информацию в виде записей в тетрадях, работать с письменными текстами, самостоятельно извлекая из них полезные сведения и оформляя их в виде тезисов, конспектов, систематизировать информацию в виде заполнения таблиц, составления схем. Важно научиться выделять главные мысли в лекции преподавателя либо в письменном тексте; анализировать явления; определять свою

позицию к полученным на занятиях сведениям, четко формулировать ее; аргументировать свою точку зрения: высказывать оценочные суждения; осуществлять самоанализ. Необходимо учиться владеть устной и письменной речью; вести диалог; участвовать в дискуссии; раскрывать содержание изучаемой проблемы в монологической речи; выступать с сообщениями и докладами.

Конспект лекции. Смысл присутствия студента на лекции заключается во включении его в активный процесс слушания, понимания и осмысления материала, подготовленного преподавателем. Этому способствует конспективная запись полученной информации, с помощью которой в дальнейшем можно восстановить основное содержание прослушанной лекции.

Для успешного выполнения этой работы советуем:

- подготовить отдельные тетради для каждого предмета. Запись в них лучше вести на одной стороне листа, чтобы позднее на чистой странице записать дополнения, уточнения, замечания, а также собственные мысли. С помощью разноцветных ручек или фломастеров можно будет выделить заголовки, разделы, термины и т.д.

- не записывать подряд все, что говорит лектор. Старайтесь вначале выслушать и понять материал, а затем уже зафиксировать его, не упуская основных положений и выводов. Сохраняйте логику изложения. Обратите внимание на необходимость точной записи определений и понятий.

- оставить место на странице свободным, если не успели осмыслить и записать часть информации. По окончании занятия с помощью однокурсников, преподавателя или учебника вы сможете восстановить упущенное.

- уделять внимание грамотному оформлению записей. Научитесь графически ясно и удобно располагать текст: вычленять абзацы, подчеркивать главные мысли, ключевые слова, помещать выводы в рамки и т.д. Немаловажное значение имеет и четкая структура лекции, в которую входит план, логически выстроенная конструкция освещения каждого пункта плана с аргументами и доказательствами, разъяснениями и примерами, а также список литературы по теме.

- научиться писать разборчиво и быстро. Чтобы в дальнейшем не тратить время на расшифровку собственных записей, следите за аккуратностью почерка, не экономьте бумагу за счет уплотнения текста. Конспектируя, пользуйтесь общепринятыми сокращениями слов и условными знаками, если есть необходимость, то придумайте собственные сокращения.

- уметь быстро и четко переносить в тетрадь графические рисунки и таблицы. Для этих целей приготовьте прозрачную линейку, карандаш и резинку. Старайтесь как можно точнее скопировать изображение с доски. Если наглядный материал трудно воспроизводим в условиях лекции, то сделайте его словесное описание с обобщающими выводами.

- просмотреть свои записи после окончания лекции. Подчеркните и отметьте разными цветами фломастера важные моменты в записях. Исправьте неточности, внесите необходимые дополнения. Не тратьте время на переписывание конспекта, если он оказался не совсем удачным. Совершенствуйтесь, записывая последующие лекции.

Презентация – современный способ представления информации с использованием мультимедийных технологий.

Существует несколько вариантов презентаций.

- Презентация с выступлением докладчика
- Презентация с комментариями докладчика
- Презентация для самостоятельного просмотра, которая может демонстрироваться перед аудиторией без участия докладчика.

Подготовка презентации включает в себя несколько этапов:

1. Планирование презентации

От ответов на эти вопросы будет зависеть всё построение презентации:

- каково предназначение и смысл презентации (демонстрация результатов научной работы, защита дипломного проекта и т.д.);
- какую роль будет выполнять презентация в ходе выступления (сопровождение доклада или его иллюстрация);
- какова цель презентации (информирование, убеждение или анализ);
- на какое время рассчитана презентация (короткое - 5-10 минут или продолжительное - 15-20 минут);
- каков размер и состав зрительской аудитории (10-15 человек или 80-100; преподаватели, студенты или смешанная аудитория).

2. Структурирование информации

- в презентации не должна быть менее 10 слайдов, а общее их количество превышать 20 - 25.
- основными принципами при составлении презентации должны быть ясность, наглядность, логичность и запоминаемость;
- презентация должна иметь сценарий и четкую структуру, в которой будут отражены все причинно-следственные связи,
- работа над презентацией начинается после тщательного обдумывания и написания текста доклада, который необходимо разбить на фрагменты и обозначить связанные с каждым из них задачи и действия;
- первый шаг – это определение главной идеи, вокруг которой будет строиться презентация;
- часть информации можно перевести в два типа наглядных пособий: текстовые, которые помогут слушателям следить за ходом развертывания аргументов и графические, которые иллюстрируют главные пункты выступления и создают эмоциональные образы.
- сюжеты презентации могут разъяснять или иллюстрировать основные положения доклада в самых разнообразных вариантах.

Очень важно найти правильный баланс между речью докладчика и сопровождающими её мультимедийными элементами.

Для этого целесообразно:

- определить, что будет представлено на каждом слайде, что будет в это время говориться, как будет сделан переход к следующему слайду;
- самые важные идеи и мысли отразить и на слайдах и произнести словами, тогда как второстепенные – либо словами, либо на слайдах;
- информацию на слайдах представить в виде тезисов – они сопровождают подробное изложение мыслей выступающего, а не наоборот;
- для разъяснения положений доклада использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами;
- любая презентация должна иметь собственную драматургию, в которой есть:
 - «завязка» - пробуждение интереса аудитории к теме сообщения (яркий наглядный пример);
 - «развитие» - демонстрация основной информации в логической последовательности (чередование текстовых и графических слайдов);
 - «кульминация» - представление самого главного, нового, неожиданного (эмоциональный речевой или иллюстративный образ);
 - «развязка» - формулирование выводов или практических рекомендаций (видеоряд).

3. Оформление презентации

Оформление презентации включает в себя следующую обязательную информацию:

Титульный лист

- представляет тему доклада и имя автора (или авторов);
- на защите курсовой или дипломной работы указывает фамилию и инициалы научного руководителя или организации;
- на конференциях обозначает дату и название конференции.

План выступления

- формулирует основное содержание доклада (3-4 пункта);
- фиксирует порядок изложения информации;

Содержание презентации

- включает текстовую и графическую информацию;
- иллюстрирует основные пункты сообщения;
- может представлять самостоятельный вариант доклада;

Завершение

- обобщает, подводит итоги, суммирует информацию;
- может включать список литературы к докладу;
- содержит слова благодарности аудитории.

4. Дизайн презентации

Текстовое оформление

• Не стоит заполнять слайд слишком большим объемом информации - лучше всего запоминаются не более 3-х фактов, выводов, определений.

• Оптимальное число строк на слайде – 6 -11.

• Короткие фразы запоминаются визуально лучше. Пункты перечней не должны превышать двух строк на фразу.

• Наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде

• Если текст состоит из нескольких абзацев, то необходимо установить крас-ную строку и интервал между абзацами.

• Ключевые слова в информационном блоке выделяются цветом, шрифтом или композиционно.

• Информацию предпочтительнее располагать горизонтально, наиболее важную - в центре экрана.

• Не следует злоупотреблять большим количеством предлогов, наречий, прилагательных, вводных слов.

• Цифровые материалы лучше представить в виде графиков и диаграмм – таблицы с цифровыми данными на слайде воспринимаются плохо.

• Необходимо обратить внимание на грамотность написания текста. Ошибки во весь экран производят неприятное впечатление

Шрифтовое оформление

• Шрифты без засечек (Arial, Tahoma, Verdana) читаются легче, чем гротески. Нельзя смешивать различные типы шрифтов в одной презентации.

• Шрифтовой контраст можно создать посредством размера шрифта, его толщины, начертания, формы, направления и цвета;

• Для заголовка годится размер шрифта 24-54 пункта, а для текста - 18-36 пунктов.

• Курсив, подчеркивание, жирный шрифт используются ограниченно, только для смыслового выделения фрагментов текста.

• Для основного текста не рекомендуются прописные буквы.

Цветовое оформление

• На одном слайде не используется более трех цветов: фон, заголовков, текст.

• Цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать – текст должен хорошо читаться, но не резать глаза.

• Для фона предпочтительнее холодные тона.

• Существуют не сочетаемые комбинации цветов. Об этом можно узнать в специальной литературе.

• Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст. Белый на черном читается плохо.

• Если презентация большая, то есть смысл разделить её на части с помощью цвета – разный цвет способен создавать разный эмоциональный настрой.

- Нельзя выбирать фон, который содержит активный рисунок.

Композиционное оформление

• Следует соблюдать единый стиль оформления. Он может включать определенный шрифт (гарнитура и цвет), фон цвета или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и т.д.

- Не приемлемы стили, которые будут отвлекать от презентации.
- Крупные объекты в композиции смотрятся неважно.
- Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должна преобладать над основной (текстом и иллюстрацией).
- Для серьезной презентации отбираются шаблоны, выполненные в деловом стиле.

Анимационное оформление

• Основная роль анимации – дозирования информации. Аудитория, как правило, лучше воспринимает информацию порциями, небольшими зрительными фрагментами.

• Анимация используется для привлечения внимания или демонстрации развития какого-либо процесса

• Не стоит злоупотреблять анимационными эффектами, которые отвлекают от содержания или утомляют глаза читающего.

• Особенно нежелательно частое использование таких анимационных эффектов как вылет, вращение, волна, побуквенное появление текста.

Звуковое оформление

• Музыкальное сопровождение призвано отразить суть или подчеркнуть особенности темы слайда или всей презентации, создать определенный эмоциональный настрой.

• Музыку целесообразно включать тогда, когда презентация идет без словесного сопровождения.

• Звуковое сопровождение используется только по необходимости, поскольку даже фоновая тихая музыка создает излишний шум и мешает восприятию содержания.

• Необходимо выбрать оптимальную громкость, чтобы звук был слышан всем слушателем, но не был оглушительным.

Графическое оформление

• Рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать её в более наглядном виде.

• Нельзя представлять рисунки и фото плохого качества или с искаженными пропорциями.

• Желательно, чтобы изображение было не столько фоном, сколько иллюстрацией, равной по смыслу самому тексту, чтобы помочь по-новому понять и раскрыть его.

• Следует избегать некорректных иллюстраций, которые неправильно или двусмысленно отражают смысл информации.

• Необходимо позаботиться о равномерном и рациональном использовании пространства на слайде: если текст первичен, то текстовый фрагмент размещается в левом верхнем углу, а графический рисунок внизу справа и наоборот.

• Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Подписи к картинкам лучше выполнять сбоку или снизу, если это только не название самого слайда.

• Если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Таблицы и схемы

• Не стоит вставлять в презентацию большие таблицы – они трудны для восприятия. Лучше заменить их графиками, построенными на основе этих таблиц.

• Если все же таблицу показать надо, то следует оставить как можно меньше строк и столбцов, отобразив и разместив только самые важные данные.

- При использовании схем на слайдах необходимо выравнивать ряды блоков схемы, расстояние между блоками, добавить соединительные схемы при помощи инструментов Автофигур,

- При создании схем нужно учитывать связь между составными частями схемы: если они равнозначны, то заполняются одним шрифтом, фоном и текстом, если есть первостепенная информация, то она выделяется особым способом с помощью организационных диаграмм.

Аудио и видео оформление

- Видео, кино и теле материалы могут быть использованы полностью или фрагментарно в зависимости от целей, которые преследуются.

- Продолжительность фильма не должна превышать 15-25 минут, а фрагмента – 4-6 минут.

- Нельзя использовать два фильма на одном мероприятии, но показать фрагменты из двух фильмов вполне возможно.

Подготовка к зачёту / экзамену. Готовиться к зачёту / экзамену нужно заранее и в несколько этапов. Для этого:

- Просматривайте конспекты лекций сразу после занятий. Это поможет разобраться с непонятными моментами лекции и возникшими вопросами, пока еще лекция свежа в памяти.

- Бегло просматривайте конспекты до начала следующего занятия. Это позволит «освежить» предыдущую лекцию и подготовиться к восприятию нового материала.

- Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала.

Непосредственно при подготовке:

- Упорядочьте свои конспекты, записи, задания.

- Прикиньте время, необходимое вам для повторения каждой части (блока) материала, выносимого на зачет.

- Составьте расписание с учетом скорости повторения материала, для чего

- Разделите вопросы для зачёта / экзамена на знакомые (по лекционному курсу, семинарам, конспектированию), которые потребуют лишь повторения и новые, которые придется осваивать самостоятельно. Начните с тем хорошо вам известных и закрепите их с помощью конспекта и учебника. Затем пополните свой теоретический багаж новыми знаниями, обязательно воспользовавшись рекомендованной литературой.