

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Кудрявцев М.Г.  
Должность: Проректор по образовательной деятельности  
Дата подписания: 23.11.2023  
Уникальный программный ключ:  
790a1a8df2525774421adc1fc96453f0e902bfb0

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»**  
(Университет Вернадского)

Кафедра Управления

Принято Ученым советом  
Университета Вернадского  
«23» ноября 2023 г. протокол №5

«УТВЕРЖДЕНО»  
Проректор по образовательной деятельности  
Кудрявцев М.Г.  
«23» ноября 2023 г.



**Рабочая программа дисциплины**

**Современные технологии маркетинговых исследований рынка  
недвижимости**

Направление подготовки 21.04.02 Землеустройство и кадастры

Направленность (профиль) программы Кадастр недвижимости

Квалификация Магистр

Форма обучения **очная**

Балашиха 2023 г.

Рабочая программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 21.04.02 Землеустройство и кадастры

Рабочая программа дисциплины разработана профессором кафедры управления, профессором д.э.н. Гайдаенко А.А.

Рецензент: профессор кафедры управления, д.э.н. Васильева И.В.

# 1 Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в ОПОП ВО индикаторами достижения компетенций

## 1.1 Перечень компетенций, формируемых учебной дисциплиной

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции Планируемые результаты обучения
<b>Универсальная компетенция</b>	
УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	<b>Знать (З):</b> методики формирования команд; методы эффективного руководства коллективами; основные теории лидерства и стили руководства
	<b>Уметь (У):</b> разрабатывать план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта; сформулировать задачи членам команды для достижения поставленной цели; разрабатывать командную стратегию); применять эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели.
	<b>Владеть (В):</b> умением анализировать, проектировать и организовывать межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели; методами организации и управления коллективом.

## 2. Цели и место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Современные технологии маркетинговых исследований рынка недвижимости» относится к обязательной части профессиональной образовательной программы высшего образования Направление подготовки 21.04.02 Землеустройство и кадастры Направленность (профиль) программы Кадастр недвижимости

Целями изучения дисциплины «Современные технологии маркетинговых исследований рынка недвижимости» состоит в формировании у будущих специалистов профессиональных знаний в области построения эффективной системы маркетинга в сфере недвижимости.

3. Объем учебной дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий, текущий и промежуточный контроль по дисциплине) и на самостоятельную работу обучающихся

Вид учебной работы	2 семестр
Общая трудоемкость дисциплины, зачетных единиц	3
<b>часов</b>	<b>108</b>
<b>Аудиторная (контактная) работа, часов</b>	<b>39,25</b>
в т.ч. занятия лекционного типа	13
занятия семинарского типа	26
промежуточная аттестация	0,25
<b>Самостоятельная работа обучающихся, часов</b>	<b>64,75</b>

в т.ч. курсовая работа	-
<b>Контроль</b>	<b>4</b>
Вид промежуточной аттестации	зачет

#### 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1 Перечень разделов дисциплины с указанием трудоемкости аудиторной (контактной) и самостоятельной работы, видов контролей и перечня компетенций

Наименование разделов и тем	Трудоемкость, часов			Код компетенции
	всего	в том числе		
		аудиторной (контактной) работы	самостоятельной работы	
<b>Раздел 1. Маркетинговые исследования рынка недвижимости</b>	<b>43</b>	13	30	УК-3
<b>Раздел 2. Концептуальные подходы и технология маркетинговых исследований</b>	<b>60,75</b>	26	34,75	
<b>Итого за семестр</b>	<b>103,75</b>	39	64,75	
<b>Промежуточная аттестация</b>	4,25	0,25	-	
<b>ИТОГО по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>54,25</b>	<b>64,75</b>	

##### 4.2 Содержание дисциплины по разделам

###### Раздел 1. Маркетинговые исследования рынка недвижимости.

- Сущность маркетингового исследования. Разновидность маркетинговых исследований, их классификации.
- Качественное исследование. Количественное исследование. Mix-методики.
- Процесс маркетингового исследования.
- Изучение покупателей недвижимости.
- Анализ конкуренции на рынке недвижимости.

###### Раздел 2. Концептуальные подходы и технология маркетинговых Исследований

Основные направления и объекты исследований в маркетинге. Виды, цели и этапы маркетинговых исследований. Общие концептуальные подходы и технология маркетинговых исследований.

Информационное обеспечение маркетинговых исследований.

Источники и потоки маркетинговой информации. Методы формирования выборки для проведения маркетинговых исследований. Организация сбора маркетинговой информации. Особенности разработки анкеты. Маркетинговая информационная система.

#### 5. Оценочные материалы по дисциплине

Оценочные материалы по дисциплине представлены в виде фонда оценочных средств.

#### 6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

##### 6.1 Перечень учебно-методического обеспечения по дисциплине

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания, количество страниц, режим доступа
-------	--

## 6.2 Перечень учебных изданий, необходимых для освоения дисциплины

### Основная литература:

1. Маркетинговые исследования: теория и практика : учебник для вузов / С. П. Азарова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 307 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16552-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531279>
2. Чернышева, А. М. Методы и практики маркетинговых исследований : учебник и практикум для вузов / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17920-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533988>

### Дополнительная литература:

1. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 367 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02476-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510957>
2. Бусов, В. И. Управление недвижимостью: теория и практика : учебник для академического бакалавриата / В. И. Бусов, А. А. Поляков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 517 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3553-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/507297>

## 6.3 Современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы и лицензионное программное обеспечение

### Современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы, цифровые электронные библиотеки и другие электронные образовательные ресурсы

1. Договор о подключении к Национальной электронной библиотеке и предоставлении доступа к объектам Национальной электронной библиотеки №101/НЭБ/0502-п от 26.02.2020 5 лет с пролонгацией
2. Соглашение о бесплатном тестовом доступе к Polpred.com. Обзор СМИ 27.04.2016 бессрочно
3. Соглашение о бесплатном тестовом доступе к Polpred.com. Обзор СМИ 02.03.2020 бессрочно
4. Информационно-справочная система «Гарант» – URL: <https://www.garant.ru/>  
Информационно-справочная система Лицензионный договор № 261709/ОП-2 от 25.06.2021
5. «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/> свободный доступ
6. Электронно-библиотечная система AgriLib <http://ebs.rgunh.ru/> (свидетельство о государственной регистрации базы данных №2014620472 от 21.03.2014).

Доступ к электронной информационно-образовательной среде, информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Система дистанционного обучения Moodle [www.portfolio.rgunh.ru](http://www.portfolio.rgunh.ru) (свободно распространяемое)
2. Право использования программ для ЭВМ Mirapolis HCM в составе функциональных блоков и модулей: Виртуальная комната.
3. Инновационная система тестирования – программное обеспечение на платформе 1С (Договор № К/06/03 от 13.06.2017). Бессрочный.
4. Образовательный интернет – портал Университета Вернадского (свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл № ФС77-51402 от 19.10.2012).

#### **Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение**

1. OpenOffice – свободный пакет офисных приложений (свободно распространяемое)
2. linuxmint.com <https://linuxmint.com/> (свободно распространяемое)
3. Электронно-библиотечная система AgriLib <http://ebs.rgunh.ru/> (свидетельство о государственной регистрации базы данных №2014620472 от 21.03.2014) собственность университета.
4. Официальная страница ФГБОУ ВО МСХ РФ «Российский государственный университет народного хозяйства имени В.И. Вернадского» <https://vk.com/rgunh.ru> (свободно распространяемое)
5. Портал ФГБОУ ВО МСХ РФ «Российский государственный университет народного хозяйства имени В.И. Вернадского» (свободно распространяемое) <https://zen.yandex.ru/id/5fd0b44cc8ed19418871dc31>
6. Антивирусное программное обеспечение Dr. WEB Desktop Security Suite (Сублицензионный договор №13740 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ от 01.07.2021).

#### **6.4 Перечень учебных аудиторий, оборудования и технических средств обучения**

Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (поточная). Специализированная мебель, доска меловая, мультимедийное оборудование, проектор, экран настенный	143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д.50, каб. 235 Площадь помещения 73,4 кв.м № по технической инвентаризации 239, этаж 2
Учебная аудитория для занятий лекционного типа, семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы), для проведения групповых консультаций и индивидуальной работы обучающихся с педагогическими работниками, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. Специализированная мебель, доска меловая. Мультимедийное оборудование, проектор, экран настенный	143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д. 50, каб. 125 Площадь помещения 51,6 кв.м № по технической инвентаризации 136, этаж 1
Помещение для самостоятельной работы. Персональные компьютеры в сборке с выходом в интернет.	143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д. 50, читальный зал Площадь помещения 497,4 кв. м. № по технической инвентаризации 177, этаж 1
Помещение для самостоятельной работы. Специализированная мебель, персональные компьютеры в сборке с выходом в интернет.	143900, Московская область, г. Балашиха, ул. Юлиуса Фучика д.1, каб. 320 Площадь помещения 49,7 кв. м. № по технической инвентаризации 313, этаж 3
Учебная аудитория для учебных занятий обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ. Специализированная мебель. Автоматизированное	143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов,

<p>рабочее место для инвалидов-колясочников с коррекционной техникой и индукционной системой ЭлСис 290; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей со стационарным видеувеличителем ЭлСис 29 ON; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с портативным видеувеличителем ЭлСис 207 CF; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с читающей машиной ЭлСис 207 CN; Аппаратный комплекс с функцией видеувеличения и чтения для слабовидящих и незрячих пользователей ЭлСис 207 OS.</p>	<p>д. 50, каб. 105 Площадь помещения 52,8 кв. м. №            по            технической инвентаризации 116, этаж 1</p>
---	--

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»**  
(Университет Вернадского)

**Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и  
промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

**Современные технологии маркетинговых исследований рынка  
недвижимости**

Направление подготовки 21.04.02 Землеустройство и кадастры

Направленность (профиль) программы Кадастр недвижимости

Квалификация Магистр

Форма обучения очная

Балашиха 2023 г.

**1.Описание показателей и критериев оценивания планируемых результатов обучения по учебной дисциплине**

<b>Код и наименование компетенции</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>Планируемые результаты обучения</b>
<p>УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p><b>Пороговый (удовлетворительно)</b></p>	<p><b>Знать (З):</b> методики формирования команд; методы эффективного руководства коллективами; основные теории лидерства и стили руководства.  <b>Уметь (У):</b> разрабатывать план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта; сформулировать задачи членам команды для достижения поставленной цели; разрабатывать командную стратегию); применять эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели.  <b>Владеть (В):</b> умением анализировать, проектировать и организовывать межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели; методами организации и управления коллективом.</p>
	<p><b>Продвинутый (хорошо)</b></p>	<p><b>Знает твердо:</b> методики формирования команд; методы эффективного руководства коллективами; основные теории лидерства и стили руководства.  <b>Умеет уверенно:</b> разрабатывать план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта; сформулировать задачи членам команды для достижения поставленной цели; разрабатывать командную стратегию); применять эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели.  <b>Владеет уверенно:</b> умением анализировать, проектировать и организовывать межличностные, групповые и организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели; методами организации и управления коллективом.</p>
	<p><b>Высокий (отлично)</b></p>	<p><b>Имеет сформировавшееся систематические знания:</b> методики формирования команд; методы эффективного руководства коллективами; основные теории лидерства и стили руководства.  <b>Имеет сформировавшееся систематическое умение:</b> разрабатывать план групповых и организационных коммуникаций при подготовке и выполнении проекта; сформулировать задачи членам команды для достижения поставленной цели; разрабатывать командную стратегию); применять эффективные стили руководства командой для достижения поставленной цели. <b>Показал сформировавшееся систематическое владение:</b> умением анализировать, проектировать и организовывать межличностные, групповые и</p>

		организационные коммуникации в команде для достижения поставленной цели; методами организации и управления коллективом.
--	--	---

Для дисциплины, формой итогового контроля которой является зачет:

«зачтено» выставляется, если студент усвоил материал по программе дисциплины, способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки  
«не зачтено» выставляется, если студент не усвоил материал по программе дисциплины, не способен преобразовывать теоретические знания в профессиональные умения и навыки

**2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

***ПЕРЕЧЕНЬ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАЧ***

Задача 1. Необходимо продемонстрировать на практическом примере характеристики делимого и неделимого недвижимого имущества; наличия различных обременений и существенные характеристики недвижимости (целевое назначение, разрешенное использование и т. д.).

Задача 2. Продемонстрируйте, как разграничиваются предметы ведения отношений, возникающих по поводу недвижимости.

Задача 3. Покажите сущность недвижимости как товара в описании востребованных на рынке недвижимости атрибутов и характеристик. Приведите примеры формирования различных образцов недвижимости как продуктов — «образа «недвижимости», как влияет появление или отсутствие отдельных характеристик и признаков на ценность и востребованность продукта в глазах потребителя.

Задача 4. Покажите особенности продвижения продуктов, созданных как приспособительные к наиболее распространенным моделям потребления и как существенно новые, требующие активного продвижения и стимулирования сбыта.

Задача 5. Покажите на реальных примерах наиболее характерные поведенческие особенности наиболее активных участников рынка недвижимости (девелоперов, сервейеров, риэлторов, оценщиков...).

Задача 6. Покажите признаки несовершенства рынка недвижимости, можете составить рейтинг факторов, определяющих стоимость недвижимости в различных сегментах рынка — приведите примеры.

Задача 7. Дайте характеристики этапов разработки и создания нового объекта недвижимости, назовите наиболее вероятных участников подобной процедуры.

Задача 8. Покажите, как развивался рынок недвижимости, выделите отдельные стадии и дайте им характеристику соразмерно выявленным особенностям и существенным изменениям поведения участников;

Задача 9. Какие техники дифференцирования предложений объектов недвижимости и позиционирования используют участники рынка недвижимости для проявления своих конкурентных преимуществ на рынке. Покажите на конкретных примерах регионального рынка.

Задача 10. Покажите развитие концептуальных идей маркетинга недвижимости и свяжите их с состоянием рынка? Представьте реализацию и основных принципов маркетинга недвижимости в реальных примерах и проектных версиях.

## Вопросы для зачета

1. Что понимают под рынком недвижимости?
2. Какие виды рынков недвижимости Вы знаете?
3. Что понимают под маркетингом?
4. Что понимают под рыночным сегментом?
5. Кого рассматривают участниками рынка недвижимости?
6. В чем состоят основные функции рынка недвижимости?
7. Для чего осуществляется государственная регистрация прав на недвижимость?
8. Для чего осуществляется экспертиза объектов недвижимости?
9. Назовите основные сегменты рынка недвижимости.
10. В чем основные отличия рынков совершенной и несовершенной конкуренции?
11. Какая информация требуется участникам рынка недвижимости?
12. Как проявляется неиссякаемость полезности недвижимости?
13. От каких факторов зависят цены на недвижимость?
14. Как вы понимаете понятие «институциональные участники рынка недвижимости»?
15. Кто, по вашему мнению, относится к не институциональным участникам рынка недвижимости?
16. Как вы можете охарактеризовать роль государства в регулировании рынка недвижимости?
17. Как вы можете охарактеризовать роль некоммерческих профессиональных объединений в функционировании рынка недвижимости?
18. Дайте определение понятия «управление недвижимостью».
19. Сформулируйте цели и принципы управления недвижимостью.
20. В чем заключаются основная цель стратегии маркетинга при управлении недвижимостью?
21. Какие существуют виды договоров аренды объектов недвижимости?
22. Назовите основные положения программы маркетинга офисного здания.
23. Приведите основные положения маркетинговой концепции торгового центра.
24. Назовите основные принципы управления складом.
25. Назовите участников отечественного рынка недвижимости?
26. Какие функции выполняет на рынке недвижимости государство?
27. Для каких целей используются результаты оценки стоимости объектов недвижимости?
28. Назовите основные этапы процесса оценки недвижимости.
29. Что является источником информации при оценке стоимости недвижимости?
30. Назовите особенности проведения оценки стоимости недвижимости при использовании доходного подхода.