

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кудрявцев М.Г. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Должность: Проректор по образовательной деятельности Министерства сельского хозяйства Российской Федерации

Дата подписания: 21.08.2025 19:00:00 «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Уникальный программный ключ:

790a1a8df2525774421adc1fc96453f0e902bfb0

ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»

(Университет Вернадского)

Кафедра Территориального управления и планирования

Принято Ученым советом
Университета Вернадского
«28» августа 2025 г. протокол № 1



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности

Кудрявцев М.Г.

«28» августа 2025 г.

Рабочая программа дисциплины

Современные технологии маркетинговых исследований рынка недвижимости

Направление подготовки 21.04.02 Землеустройство и кадастры

Направленность (профиль) программы Кадастр земель и землеустройство

Квалификация Магистр

Форма обучения заочная

Балашиха 2025 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

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
Универсальная компетенция УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	
ИД-1 _{УК-3} Демонстрирует понимание принципов командной работы, знание методов формирования команды и управления командной работой.	<p>Знать (З): основы лидерства и командообразования, особенности различных стилей лидерства, процессы внутренней динамики команды, технологии и методы кооперации в командной работе, теоретические основы разрешения конфликтов и противоречий при работе в команде, сущность и виды конфликтов, стратегии поведения в конфликтной ситуации.</p> <p>Уметь (У): учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий.</p> <p>Владеть (В): навыки организации совместной работы в команде для достижения поставленной цели, организации и корректировки работы команды с учётом коллегиальных решений, навыки развития лидерских качеств и использования их в управлении командой.</p>
ИД-2 _{УК-3} Формирует командную стратегию с постановкой соответствующих тактических задач, организует работу и руководит членами команды для достижения поставленной задачи.	<p>Знать (З): принципы и технологии выработки стратегии командной работы для достижения поставленной цели, способы взаимодействия с другими членами команды, в том числе способы участия в обмене информацией, знаниями и опытом, учитывая особенности психологического взаимодействия.</p> <p>Уметь (У): планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды, организовывать обсуждение разных идей и мнений, прогнозировать результаты действий, вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели.</p> <p>Владеть (В): навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон.</p>

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	3 курс
Общая трудоемкость дисциплины, зачетных единиц	3
часов	108
Аудиторная (контактная) работа, часов	12,25
в т.ч. занятия лекционного типа	6
занятия семинарского типа	6
промежуточная аттестация	0,25
Самостоятельная работа обучающихся, часов	91,75
в т.ч. курсовая работа	-
Контроль	4
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			Наименование оценочного средства	Код компетенции
	всего	в том числе			
		аудиторной (контактной) работы	самостоятельной работы		
Раздел 1. Маркетинговые исследования рынка недвижимости	43	6	37	Доклад, сообщение Отчёт по практическим работам	УК-3
Раздел 2. Концептуальные подходы и технология маркетинговых исследований	60,75	6	54,75	Доклад, сообщение Отчёт по практическим работам	
Промежуточная аттестация	4,25	0,25	-		
ИТОГО по дисциплине	108	12,25	91,75		

4.2 Содержание дисциплины по разделам

Раздел 1. Маркетинговые исследования рынка недвижимости.

- Сущность маркетингового исследования. Разновидность маркетинговых исследований, их классификации.
- Качественное исследование. Количественное исследование. 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
1	Методические указания по изучению дисциплины

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 (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

<p>Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (поточная). Специализированная мебель, доска меловая, мультимедийное оборудование, проектор, экран настенный</p>	<p>143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д.50, каб. 129 Площадь помещения 118,1 кв.м № по технической инвентаризации 140, этаж 1</p>
<p>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</p>	<p>143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д. 50, каб. 125 Площадь помещения 51,6 кв.м № по технической инвентаризации 136, этаж 1</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы. Персональные компьютеры в сборке с выходом в интернет.</p>	<p>143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, д. 50, читальный зал Площадь помещения 497,4 кв. м. № по технической инвентаризации 177, этаж 1</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы. Специализированная мебель, персональные компьютеры в сборке с выходом в интернет.</p>	<p>143900, Московская область, г. Балашиха, ул. Юлиуса Фучика д.1, каб. 320 Площадь помещения 49,7 кв. м. № по технической инвентаризации 313, этаж 3</p>
<p>Учебная аудитория для учебных занятий обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ. Специализированная мебель. Автоматизированное рабочее место для инвалидов-колясочников с коррекционной техникой и индукционной системой ЭлСис 290; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей со стационарным видеоувеличителем ЭлСис 29 ON; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с портативным видеоувеличителем ЭлСис 207 CF; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с читающей машиной ЭлСис 207 CN; Аппаратный комплекс с функцией видеоувеличения и чтения для слабовидящих и незрячих пользователей ЭлСис 207 OS.</p>	<p>143907, Московская область, г. Балашиха, ул. шоссе Энтузиастов, 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 земель и землеустройство

Квалификация Магистр

Форма обучения заочная

Балашиха 2025 г.

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

Код и наименование компетенции	Уровень освоения	Планируемые результаты обучения
<p>УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>Пороговый (удовлетворительно)</p>	<p>Знать (З): основы лидерства и командообразования, особенности различных стилей лидерства, процессы внутренней динамики команды, технологии и методы кооперации в командной работе, теоретические основы разрешения конфликтов и противоречий при работе в команде, сущность и виды конфликтов, стратегии поведения в конфликтной ситуации. Принципы и технологии выработки стратегии командной работы для достижения поставленной цели, способы взаимодействия с другими членами команды, в том числе способы участия в обмене информацией, знаниями и опытом, учитывая особенности психологического взаимодействия.</p> <p>Уметь (У): учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий. Планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды, организовывать обсуждение разных идей и мнений, прогнозировать результаты действий, вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели.</p> <p>Владеть (В): навыки организации совместной работы в команде для достижения поставленной цели, организации и корректировки работы команды с учётом коллегиальных решений, навыки развития лидерских качеств и использования их в управлении командой. Навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон.</p>
	<p>Продвинутый (хорошо)</p>	<p>Знает твердо: основы лидерства и командообразования, особенности различных стилей лидерства, процессы внутренней динамики команды, технологии и методы кооперации в командной работе, теоретические основы разрешения конфликтов и противоречий при работе в команде, сущность и виды конфликтов, стратегии поведения в конфликтной ситуации. Принципы и технологии выработки стратегии командной работы для достижения поставленной цели, способы взаимодействия с другими членами команды, в том числе способы участия в обмене информацией, знаниями и опытом, учитывая особенности психологического взаимодействия.</p> <p>Умеет уверенно: учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий. Планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды, организовывать обсуждение разных идей и мнений, прогнозировать результаты действий, вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели.</p> <p>Владеет уверенно: навыки организации совместной работы в команде для достижения поставленной цели, организации и корректировки работы команды с учётом коллегиальных решений, навыки развития лидерских качеств и использования</p>

		их в управлении командой. Навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон.
	Высокий (отлично)	<p>Имеет сформировавшееся систематические знания: основы лидерства и командообразования, особенности различных стилей лидерства, процессы внутренней динамики команды, технологии и методы кооперации в командной работе, теоретические основы разрешения конфликтов и противоречий при работе в команде, сущность и виды конфликтов, стратегии поведения в конфликтной ситуации. Принципы и технологии выработки стратегии командной работы для достижения поставленной цели, способы взаимодействия с другими членами команды, в том числе способы участия в обмене информацией, знаниями и опытом, учитывая особенности психологического взаимодействия.</p> <p>Имеет сформировавшееся систематическое умение: учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий. Планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды, организовывать обсуждение разных идей и мнений, прогнозировать результаты действий, вырабатывать командную стратегию для достижения поставленной цели.</p> <p>Показал сформировавшееся систематическое владение: навыки организации совместной работы в команде для достижения поставленной цели, организации и корректировки работы команды с учётом коллегиальных решений, навыки развития лидерских качеств и использования их в управлении командой. Навыками преодоления возникающих в команде разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон.</p>

2. Описание шкал оценивания

2.1 Шкала оценивания на этапе текущего контроля

Форма текущего контроля	Отсутствие усвоения (ниже порогового)*	Пороговый (удовлетворительно)	Продвинутый (хорошо)	Высокий (отлично)
Выполнение контрольной работы	не выполнена или все задания решены неправильно	Решено более 50% задания, но менее 70%	Решено более 70% задания, но есть ошибки	все задания решены без ошибок
Выполнение практического задания	не выполнена или все задания решены неправильно	Решено более 50% задания, но менее 70%	Решено более 70% задания, но есть ошибки	все задания решены без ошибок

2.2 Шкала оценивания на этапе промежуточной аттестации (зачет и экзамен, курсовая работа)

Форма промежуточной аттестации	Отсутствие усвоения (ниже порогового)	Пороговый (удовлетворительно)	Продвинутый (хорошо)	Высокий (отлично)

Выполнение итоговых тестов (не менее 15 вопросов на вариант)	Менее 51%	51-79%	80-90%	91% и более
Выполнение контрольной работы	не показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать практический материал, не овладел методикой исследования, не проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, не аргументировал предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать информацию из теоретических источников, анализировать практический материал для иллюстраций теоретических положений, недостаточно овладел методикой исследования, не проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, не аргументировал предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстраций теоретических положений, проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, недостаточно аргументировал выводы и предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстраций теоретических положений, проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, аргументировал предложения, соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.

3. 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.

Критерии оценки разноуровневых задач:

- 1 Полнота и правильность ответа.
- 2 Обобщенность знаний.
- 3 Четкость и грамотность речи.
- 4 Степень самостоятельности выполнения.
- 5 Уровень знания материала.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ по дисциплине

1. Выбор итоговой величины рыночной стоимости недвижимости
2. История развития оценочной деятельности в России
3. Доходный подход к оценке недвижимости
4. Сегментирование рынка и отбор аналогов
5. Земельный налог.
6. Сертификация и аттестация профессиональной деятельности
7. Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в области оценки недвижимости.
8. Формы саморегулирования оценочной деятельности.
9. Формы государственного регулирования оценочной деятельности.
10. Гражданское регулирование оценки.
11. Виды стоимости.
12. Сделки на российском рынке недвижимости
13. Сущность и основные признаки недвижимого имущества.
14. Управление продажами на рынке недвижимости
15. Управление коммуникациями в маркетинге недвижимости
16. Управление ценообразованием на рынке недвижимости
17. Маркетинговые исследования рынка недвижимости
18. Повышение конкурентоспособности на рынке недвижимости
19. Контроллинг и мониторинг недвижимого имущества.
20. Механизмы оценки недвижимого имущества.

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 заключается 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.

КОМПЛЕКТ ТЕСТОВ для промежуточной аттестации (зачет) по дисциплине

Зачет проводится в виде итогового теста, состоящего из заданий открытого и закрытого типа. Примерные задания итогового теста приводятся ниже в таблице «Комплект оценочных материалов по дисциплине «Современные технологии маркетинговых исследований рынка недвижимости».

Комплект оценочных материалов по дисциплине «Современные технологии маркетинговых исследований рынка недвижимости»

Задания закрытого типа – 2 мин. на ответ, задания открытого типа – 5 мин. на ответ

№ п/п	Задание	Варианты ответов	Верный ответ или № верного ответа	Формируемая компетенция
Задания закрытого типа				
1.	Маркетинговый подход в исследовании недвижимости основан на ...	1) Исследовании объекта недвижимости как системы взаимосвязанных элементов 2) Создании объекта, отвечающего требованиям потребителей на момент его сдачи 3) Ориентации и максимальном учете запросов потребителей	3) Ориентации и максимальном учете запросов потребителей	УК-3
2.	Объектом маркетингового анализа недвижимости является	1) Продажа отдельных товаров, товарооборот рыночных предприятий; 2) Отдельное предприятие, отрасль, совокупность отраслей, а также физические лица, семьи, социальные группы населения, население в целом, участвующие в рыночной деятельности; 3) Район, город, регион, вся территория страны.	2) Отдельное предприятие, отрасль, совокупность отраслей, а также физические лица, семьи, социальные группы населения, население в целом, участвующие в рыночной деятельности	УК-3
3.	Когда приемлема функциональная маркетинговая структура?	1) Разработка и внедрение новой продукции 2) Большая номенклатура выпускаемой продукции 3) Большая номенклатура выпускаемой продукции	2) Большая номенклатура выпускаемой продукции	УК-3
4.	Какие основные этапы маркетингового исследования Вы знаете?	1) Определение цели маркетингового исследования, сбор и анализ маркетинговой информации. 2) Сбор, анализ маркетинговой информации и разработка рекомендаций, направленных на решение маркетинговой проблемы. 3) Определение цели маркетингового исследования, сбор, анализ маркетинговой информации, разработка рекомендаций, направленных на эффективное решение проблемы и контроль их внедрения	3) Определение цели маркетингового исследования, сбор, анализ маркетинговой информации, разработка рекомендаций, направленных на эффективное решение проблемы и контроль их внедрения	УК-3

Задания открытого типа (в т.ч. примерные вопросы к зачету/экзамену)

№ п/п	Вопрос	Ответ	Формируемая компетенция
1.	Мониторингом в маркетинге является...	Оценка, разъяснение и прогноз явлений и процессов рынка, на базе собранной информации	УК-3
2.	Статистический анализ в маркетинговом исследовании представляет собой...	Составление выводов на базе количественного исследования рыночных процессов, который осуществлен при помощи специфических статистических методов	УК-3
3.	Исследованием операций маркетинга недвижимости является.....	Комплексный подход к исследованию недвижимости с использованием математических моделей	УК-3
4.	Цели проведения маркетинговых исследований рынка недвижимости	Получение сравнительных характеристик оцениваемой и аналогов реализованной недвижимости и изучение спроса и предложений на недвижимость	УК-3
5.	Проблемы мониторинга земель — это...	Недостаточный уровень наблюдения за состоянием земельных ресурсов, что не позволяет своевременно выявлять нарушения и принимать меры по их устранению	УК-3
6.	Ресурсный метод определения стоимости недвижимости предусматривает...	Когда земли применяются не по целевому назначению, что приводит к деградации почв, снижению плодородия и экономическим потерям	УК-3
7.	Валовой рентный мультипликатор – это...	Отношение продажной цены или к потенциальному валовому доходу, или к действительному валовому доходу	УК-3
8.	Необходимость проведения маркетинговых исследований возникает в случае...	Когда выявлено, что комплекс маркетинга не соответствует рыночным условиям	УК-3
9.	Преимуществом вторичной маркетинговой информации является...	Экономия времени и финансов	УК-3
10.	Маркетинговый подход в исследовании недвижимости основан на...	Ориентации и максимальном учёте запросов потребителей	УК-3
11.	Мониторинг земель представляет собой	Систематическое наблюдение за состоянием и использованием земельных ресурсов	УК-3