**Введение**

В представленном УМК (ЭУМК) «Коммерческая деятельность на рынке недвижимости» объединены структурные элементы научно-методического обеспечения соответствующей учебной дисциплины, которое призвано обеспечить получение высшего профессионального образования, повысить его качество, и основано на результатах фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере недвижимости.

Автор(ы) УМК (ЭУМК): кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках БГЭУ Флерко С.Л., заведующий кафедрой коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках кандидат экономических наук, доцент Климченя Л.С.

Учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность на рынке недвижимости» обеспечивает изучение учебной одноименной дисциплины, которая относится к числу специальных учебных дисциплин, формирующих профессиональные навыки специалистов в области рынка недвижимости. Учебно-методический комплекс направлен на формирование аналитического творческого мышления, умений и навыков использования аналитических инструментов в практической работе для обеспечения успешного развития бизнеса.

Цель разработки УМК (ЭУМК) учебной дисциплины – формирование у студентов профессиональных знаний в области коммерческой деятельности на рынке недвижимости, развитие экономического мышления, комплексного понимания организации коммерческой деятельности, позволяющих находить обоснованные управленческие решения и их практическое применение в складывающейся ситуации в сфере недвижимости.

Задачи, решаемые методическим обеспечением:

- обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов по вопросам коммерческой деятельности и cформировать у них соответствующее мышление, позволяющее принимать самостоятельные решения;

- сформировать у студентов четкое представление об особенностях коммерческой деятельности на рынке товаров народного потребления;

- приобретение умения и навыков применения аналитических инструментов для изучения и объективной оценки покупательского спроса населения на товары народного потребления;

- привить студентам практические навыки установления деловых связей с поставщиками, разработки и заключения контрактов и договоров на поставку товаров.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста.

Специалист должен быть способен:

- ПК-1. Анализировать рынок недвижимости и закономерности его развития, исследовать рыночную конъюнктуру, проводить конкурентный анализ.

– ПК-2. Исследовать и оценивать потребительские предпочтения, уметь их формировать с помощью маркетинговых коммуникаций.

– ПК-8. Формировать эффективную ценовую политику на рынке недвижимости.

– ПК-12. Выявлять и анализировать закономерности экономических процессов в сфере управления земельными ресурсами и недвижимостью.

– ПК-13. Оценивать результативность операций по обороту земельных ресурсов.

– ПК-14. Разрабатывать планы устойчивого развития территорий.

– ПК-15. Работать с юридической литературой, трудовым и земельным законодательством.

– ПК-16. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.

– ПК-17. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

– ПК-18. Анализировать и оценивать собранные данные.

– ПК-19. Готовить доклады, материалы к презентациям.

– ПК-25. Применять основные методы экспертизы и инспектирования объектов недвижимости.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

*знать:*

- законы и нормативные документы в области коммерческой деятельности на рынке недвижимости;

* сущность и содержание коммерческой деятельности;
* принципы организации коммерческой работы и ее направления;
* факторы, влияющие на состояние рынка недвижимости;
* организацию договорной работы по поставкам товаров;
* информационно-рекламную деятельность;
* особенности договорной работы на рынке недвижимости;
* сегментирование рынка недвижимости.

Материал, излагаемый в УМК (ЭУМК), базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам коммерческой деятельности в недвижимости. УМК (ЭУМК) «Коммерческая деятельность на рынке недвижимости» тесно связана с другими УМК (ЭУМК) специальности, и, в первую очередь, с такими как с «Жилая и нежилая недвижимость», «Экономика недвижимости», «Менеджмент организаций недвижимости».

Согласно типовому учебному плану на изучение дисциплины преду-смотрено всего 194 часа, из них часов аудиторных. 122 часа. Примерное распределение по видам занятий: лекций – 64 часа; практических 36 часов и семинарских занятий – 22 часа.