УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет коммерции и туристической индустрии

Кафедра экономики торговли и услуг

СОГЛАСОВАНО

Председатель методической

комиссии по специальности

«Экономика и управление

на рынке недвижимости»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Климченя Л.С.

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

(ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС)

ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

# « ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ»

для специальности 1-25 01 16 «Экономика и управление на рынке

недвижимости»

Составители:

Белова С.О., кандидат экономических наук, доцент

Ерчак А.И., кандидат экономических наук, доцент

Рассмотрено и утверждено на заседании научно-методического совета БГЭУ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017 г., протокол N \_\_

СОДЕРЖАНИЕ

**Введение**………………………………. ………………………………..…3

**Учебно-программная документация**

1. Учебная программа……………………………………………………..6

**Учебно-методическая документация**

2.Краткий конспект лекций ……………………………………………..27

3.Тематика и планы практических занятий……………………………70

**Методические материалы для контроля знаний студентов**

4.Вопросы к экзамену…………………………………………………...79

5.Управляемая самостоятельная работа студентов……………..…….81

**Вспомогательный раздел**

6. Методические рекомендации (указания и т.п.) по изучению дисциплины и отдельных ее тем, проведению семинарских, практических и лабораторных занятий, написанию рефератов, выполнению контрольных и курсовых работ, по компьютерному тестированию и самостоятельной работе студентов

6.1 Методические рекомендации по компьютерному тестированию

и самостоятельной работе студентов…………………………………….…83

7. Список рекомендованной литературы………………………….…...91

8. Другие справочные и информационные материалы

8.1 критерии оценки результатов учебной деятельности……….…….93

8.2критерии оценки УСРС ……………………………………………….96

**Введение**

Учебно-методический комплекс (УМК) (электронный учебно-методический комплекс) (ЭУМК) по дисциплине «Ценообразование на рынке недвижимости» поможет обучающимся сформировать систему специальных экономических знаний для работы в условиях конкурентных рыночных отношений, овладеть приемами проведения анализа конкурентной среды и концентрации на товарных рынках и оценивать последствия их развития; а также принятию управленческих решений по регулированию структуры товарных рынков.

Цели УМК (ЭУМК) по дисциплине «Ценообразование на рынке недвижимости» заключаются в том, чтобы

* научить обучающихся самостоятельно получать знания из представленных источников;
* способствовать формированию навыков и умений, необходимых будущим специалистам;
* повысить качество профессиональной подготовки обучающихся;
* сформировать академические, социально-личностные и профессиональные качества специалистов;
* активизировать самостоятельную познавательную деятельность обучающихся по изучению учебной дисциплины и выполнению индивидуальных заданий;
* создать предпосылки для творческой деятельности обучающихся посредством выполнения работ научно – исследовательского характера.

Электронный учебно-методический комплекс дисциплины обеспечивает на основе применения информационных ресурсов доступность к восприятию и качественное усвоение обучающимися учебного материала.

Электронный учебно-методический комплекс по дисциплине «Ценообразование на рынке енедвижимости» направлен на развитие следующих компетенций обучающихся:

**академических**, включающих:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач;

- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом;

- АК-3. Владеть исследовательскими навыками;

- АК-4. Уметь работать самостоятельно;

- АК-5. Быть способным порождать новые идеи (обладать креативностью).

- АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем;

- АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером;

* АК-8. Обладать навыками устной и письменной коммуникации.

**социально-личностных,** включающих:

- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию;

- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям;

- СЛК-5. Быть способным к критике и самокритике.

- СЛК-6. Уметь работать в команде.

**профессиональных,** включающих:

* 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-3. Устанавливать деловые связи с контрагентами, разрабатывать и заключать сделки по купле-продаже объектов недвижимости.
* ПК-4. Проводить оценку стоимости объектов недвижимости различными методами.
* ПК-8. Формировать эффективную ценовую политику на рынке недвижимости.
* ПК-10. Определять варианты наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости.
* ПК-11. Организовывать и развивать деятельность на рынке недвижимости как основополагающую составляющую развития экономических отношений и получения прибыли.
* ПК-12. Выявлять и анализировать закономерности экономических процессов в сфере управления земельными ресурсами и недвижимостью.
* ПК-15. Работать с юридической литературой, трудовым и земельным законодательством.
* ПК-16. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.
* ПК-18. Анализировать и оценивать собранные данные.
* ПК-19. Готовить доклады, материалы к презентациям.
* ПК-21. Принимать обоснованные управленческие решения.
* ПК-23. Владеть принципами, методами управления земельными ресурсами и недвижимостью.
* ПК-29. Определять основные технические и конструктивные особенности, характеристики и потребительские свойства недвижимости.
* ПК-33. Изучать и анализировать тенденции развития рынка недвижимости.
* ПК-34. Использовать экономические законы и закономерности в управлении недвижимостью и земельными ресурсами.
* ПК-35. Обосновывать систему показателей и методы оценки экономической эффективности операций с недвижимостью.
* ПК-37. Проводить исследования в области совершенствования методологии реализации объектов недвижимости.
* ПК-38. Разрабатывать отдельные компоненты стратегии и тактики осуществления деятельности на рынке недвижимости.

Структурные составляющие УМК (ЭУМК) представлены следующими компонентами:

**Учебно-программная документация**

1. Учебная программа

**Учебно-методическая документация**

2.Краткий конспект лекций

3.Тематика и планы практических занятий

**Методические материалы для контроля знаний студентов**

4.Вопросы к экзамену

5.Управляемая самостоятельная работа студентов

**Вспомогательный раздел**

6. Методические рекомендации (указания и т.п.) по изучению дисциплины и отдельных ее тем, проведению семинарских, практических и лабораторных занятий, написанию рефератов, выполнению контрольных и курсовых работ, по компьютерному тестированию и самостоятельной работе студентов

7. Список рекомендованной литературы

8. Другие справочные и информационные материалы

8.1 критерии оценки результатов учебной деятельности

8.2критерии оценки УСРС

Рекомендации по организации работы с УМК (ЭУМК):

* ознакомиться со структурой и структурными компонентами электронного учебно-методического комплекса;
* сформулировать вопросы, требующие изучения, согласно учебной программе дисциплины;
* проработать согласно представленному списку литературу, провести ее анализ, систематизировать в рамках учебных тем и вопросов;
* изучить краткий конспект лекций, выявить ключевые понятия, структурировать представленный материал, определить структурно-логические связи между основными учебными компонентами;
* ознакомиться с условием и выполнить задания для индивидуальной самостоятельной работы;
* выполнить индивидуальное задание и подготовиться к его защите;
* обобщить проведенную работу с ЭУМК, систематизировать знания и закрепить приобретенные в ходе выполнения заданий навыки;
* использовать материал ЭУМК для качественной подготовки к зачету по дисциплине «Ценообразование на рынке недвижимости».

Автором данного электронного учебно-методического комплекса являются Белова Светлана Олеговна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»; Ерчак Александр Иванович, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета коммерции и туристической индустрии учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет».