

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:  
ФИО: Костина Лариса Николаевна  
Должность: проректор  
Дата подписания: 26.06.2025 12:57:51  
Уникальный программный ключ:  
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"**

**Факультет**

**Менеджмента**

**Кафедра**

**Менеджмента непроизводственной сферы**

**"УТВЕРЖДАЮ"**

Проректор

\_\_\_\_\_ Л.Н. Костина

27.04.2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.28**

**"Управление коммерческой недвижимостью"**

**Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент**

**Профиль "Менеджмент непроизводственной сферы"**

Квалификация

***БАКАЛАВР***

Форма обучения

***очная***

Общая трудоемкость

***3 ЗЕТ***

Год начала подготовки по учебному плану

***2024***

**Составитель:***канд. экон. наук, зав.каф.*\_\_\_\_\_  
Е.В. Тарасова*, препод.*\_\_\_\_\_  
М.И. Кузьменко**Рецензент:***канд. экон. наук, доцент*\_\_\_\_\_  
О.Э. Кириенко

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Управление коммерческой недвижимостью" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970).

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Профиль "Менеджмент непроизводственной сферы", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2024 протокол № 12.

Срок действия программы: 2024-2028

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от 05.04.2024 № 12

Заведующий кафедрой:

канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2025 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2026 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2027 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2028 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

## РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

<b>1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
формирование у студентов теоретических знаний в области управления коммерческой недвижимостью с учетом ее экономических и правовых особенностей; сформировать практические умения и навыки принятия обоснованных управленческих решений в сфере коммерческой недвижимости	
<b>1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ознакомить студентов с правовыми и организационно-экономическими условиями функционирования сферы недвижимости;</li> <li>- сформировать у студентов навыки управления коммерческой недвижимостью, прогнозировать ситуацию на сегментах рынка в зависимости от экономической ситуации,</li> <li>- сформировать отдельные умения и навыки аналитической работы и экономических расчетов в сфере недвижимости</li> </ul>	
<b>1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В
<i>1.3.1. Дисциплина "Управление коммерческой недвижимостью" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Менеджмент в социальной сфере	
Управление деловой активностью организации	
<i>1.3.2. Дисциплина "Управление коммерческой недвижимостью" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Оценка бизнеса и управление стоимостью фирмы	
Методы принятия управленческих решений	
<b>1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:</b>	
<i>ПКс-5.2: Способен применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг по управлению коммерческой недвижимостью, соответствующие требованиям потребителей</i>	
Знать:	
<b>Уровень 1</b>	базовые положения теории управления, используемые в управлении коммерческой недвижимостью
<b>Уровень 2</b>	понятия и структуру портфеля недвижимости
<b>Уровень 3</b>	сервисные технологии в процессе предоставления услуг по управлению коммерческой недвижимостью
Уметь:	
<b>Уровень 1</b>	анализировать процессы, происходящие на рынке коммерческой недвижимости
<b>Уровень 2</b>	давать прогноз в соответствии с изменяющимися экономическими и социальными факторами в условиях сложной динамичной среды и оценивать их последствия
<b>Уровень 3</b>	проводить SWOT-анализ для принятия стратегических решений по портфелю коммерческой недвижимости
Владеть:	
<b>Уровень 1</b>	методами принятия оптимальных решений сдачи в аренду коммерческих и помещений
<b>Уровень 2</b>	навыками использования показателей, отражающих эффективность управления коммерческой недвижимостью
<b>Уровень 3</b>	рассчитывать стоимость объектов недвижимости рыночным, затратным и доходным подходами
<b><i>В результате освоения дисциплины "Управление коммерческой недвижимостью"</i></b>	
<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
	- базовые положения теории управления, используемые в управлении коммерческой недвижимостью
	- понятия о портфеле недвижимости
	- сервисные технологии в процессе предоставления услуг по управлению коммерческой недвижимостью
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
	- анализировать процессы, происходящие на рынке коммерческой недвижимости
	- давать прогноз в соответствии с изменяющимися экономическими и социальными факторами в условиях сложной динамичной среды и оценивать их последствия

	- проводить SWOT-анализ для принятия стратегических решений по портфелю недвижимости
<b>3.3 Владеть:</b>	
	- методами принятия оптимальных решений сдачи в аренду коммерческих и помещений
	- навыками использования показателей, отражающих эффективность управления коммерческой недвижимостью
	- рассчитывать стоимость объектов недвижимости рыночным, затратным и доходным подходами
<b>1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ</b>	
Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.	
<b>Промежуточная аттестация</b>	
Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Управление коммерческой недвижимостью" видом промежуточной аттестации является Экзамен	

## РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Общая трудоёмкость дисциплины "Управление коммерческой недвижимостью" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.						
Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.						
<b>2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
<b>Раздел 1. Теоретические положения управления коммерческой недвижимостью</b>						
Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1Л3 .1 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1Л3 .1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью /Ср/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.2 Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.2 Формирование имущественных комплексов коммерческой	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1	0	

недвижимости /Сем зан/				Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 1.2 Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости /Ср/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости /Ср/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
<b>Раздел 2. Факторы инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости</b>						
Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости /Ср/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости /Ср/	7	7	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости /Ср/	7	7	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT) /Лек/	7	2	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT) /Сем зан/	7	4	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT) /Ср/	7	7	ПКс-5.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
/Конс/	7	2	ПКс-5.2	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

### РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Образовательные технологии: лекции, семинарские занятия, самостоятельная работа студентов по выполнению различных видов заданий; интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция. Лекционный материал представляется в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций. При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на вопросы обучающихся

## РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>4.1. Рекомендуемая литература</b>			
<b>1. Основная литература</b>			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	А. Н. Асаул, Г. М. Загидуллина, П. Б. Люлин, Р. М. Сиразетдинов	Экономика недвижимости: учебник для вузов (353 с.)	Москва: Издательство Юрайт, 2021
Л1.2	Федотова М.А., Бусов В.И., Землянский О.А.	Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов (522)	Москва: Издательство Юрайт, 2021
Л1.3		Федеральный стандарт оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)», утвержденный Минэкономразвития РФ ()	, от 25 сентября 2014
<b>2. Дополнительная литература</b>			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	С.Н. Максимов	Управление недвижимостью: учебник и практикум для вузов (457)	Москва: Издательство Юрайт, 2021
Л2.2	Савельева Е.А.	Экономика и управление недвижимостью: учеб. пособие (457с.)	М: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017
<b>3. Методические разработки</b>			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Тарасова Е.В., Кузьменко М.И	Управление коммерческой недвижимостью: конспект лекций для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Менеджмент непродвиженной сферы») очной формы обучения (80 с.)	Донецк, ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.2	Тарасова Е.В., Кузьменко М.И,	Управление коммерческой недвижимостью: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Менеджмент непродвиженной сферы») очной формы обучения (25 с.)	Донецк, ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС",
Л3.3	Тарасова Е.В., Кузьменко М.И.	Управление коммерческой недвижимостью: методические рекомендации для проведения самостоятельной работы для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Менеджмент непродвиженной сферы») очной формы обучения (25с.)	Донецк, ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС",
<b>4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>			
Э1	Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА»	<a href="https://cyberleninka.ru/">https://cyberleninka.ru/</a>	
Э2	ЭБС «ЛАНЬ»	<a href="https://e.lanbook.com">https://e.lanbook.com</a>	
Э3	ЭБС «ЗНАНИУМ»	<a href="https://znanium.ru">https://znanium.ru</a>	
Э4	ЭБС «SOCHUM»	<a href="https://sochum.ru">https://sochum.ru</a>	
<b>4.3. Перечень программного обеспечения</b>			
Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:			
- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)			
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)			

- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

#### 4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС";  
 Единая межведомственная информационно-статистическая система <https://www.fedstat.ru>  
 Портал профессионального сообщества менеджеров [www.e-executive.ru](http://www.e-executive.ru)  
 Оценочный портал <http://www.ocenchik.ru/>

#### 4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:  
 рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

### РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

#### 5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Определение недвижимости.
2. Классификация недвижимости.
3. Основные понятия в управлении коммерческой недвижимостью (в широком и узком смысле). Главная задача управления коммерческой недвижимостью.
4. Уровни планирования в управлении коммерческой недвижимостью.
5. Принципы управления коммерческой недвижимостью.
6. Определение девелопмента.
7. Управление коммерческой недвижимостью как особый вид предпринимательской деятельности.
8. Внешнее и внутреннее управление коммерческой недвижимостью. Отличительные свойства двух основных систем управления.
9. Основные экономические характеристики недвижимости как экономического блага, как товара и источника дохода (особенности, функции).
10. Жизненный цикл объекта коммерческой недвижимости.
11. Жизненный цикл рынка коммерческой недвижимости.
12. Дать определение рынка коммерческой недвижимости и перечислить функции рынка коммерческой недвижимости.
13. Принципы управления рынка коммерческой недвижимости.
14. Основные принципы управления классической школы (функциональный, линейный, линейно-штабной, матричный, плоский).
15. Управление портфелем коммерческой недвижимости.
16. Участники процесса застройки.
17. Основные понятия и определения в сфере налогообложения (что является объектом налогообложения, виды налогообложения).
18. Основные подходы к управлению коммерческой недвижимостью
19. Общий анализ ситуации на рынке городской недвижимости
20. Управление эксплуатацией объектов коммерческой недвижимости
21. Управление доходностью коммерческой недвижимости
22. Управление собственностью на коммерческую недвижимость
23. Сделки с коммерческой недвижимостью
24. Метод капитализации доходов
25. Метод дисконтированных денежных потоков
26. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов недвижимости

#### 5.2. Темы письменных работ

- Раздел 1. Теоретические положения управления коммерческой недвижимостью
1. Конкурентная среда рынка и ее влияние на рынок коммерческой недвижимости
  2. Специфика спроса и предложения на рынке коммерческой недвижимости
  3. Основные характеристики рынка коммерческой недвижимости
  4. Факторы, влияющие на стоимость имущества коммерческой недвижимости
  5. Положение рынка недвижимости среди других рынков.

6. Недостатки рынка недвижимости, их влияние на процесс продаж.
  7. Профессиональные участники рынка недвижимости как его обязательный элемент.
  8. Основные факторы, влияющие на рынок коммерческой недвижимости России в настоящее время
- Раздел 2. Факторы инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости
1. Анализ и тенденция факторов, влияющих на предложение российского рынка коммерческой недвижимости;
  2. Анализ и тенденции факторов, влияющих на спрос российского рынка коммерческой недвижимости;
  3. Анализ структуры рынка коммерческой недвижимости региона (на выбор)
  4. Анализ факторов, влияющих на рынок коммерческой недвижимости, анализ динамики рынка;
  5. Анализ взаимосвязи рынка коммерческой недвижимости и других рынков;
  6. Анализ перспектив рынка (показатели и выводы) на основе анализа статистики и мнений экспертов.
  7. Тенденция развития рынка коммерческой недвижимости России и факторы, определяющие эти тенденции.
  8. Анализ тенденций рынка аренды коммерческой недвижимости

### 5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление коммерческой недвижимостью" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление коммерческой недвижимостью" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

### 5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос, доклады, рефераты, тестирование

## РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

## РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия:

Вести конспектирование учебного материала.

Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению.

Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы учебной дисциплины. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал дисциплины становится более понятным,

когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет менеджмента  
Кафедра менеджмента непромышленной сферы**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине

«Управление коммерческой недвижимостью»

Направления подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Менеджмент непромышленной сферы»
Квалификация	БАКАЛАВР
Форма обучения	очная

Донецк  
2024

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление коммерческой недвижимостью» для обучающихся 4 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Менеджмент непроеизводственной сферы») очной формы обучения

Разработчик: \_\_\_\_\_  
доцент, канд. экон.наук, зав.каф. МНС Е.В. Тарасова  
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на заседании  
кафедры \_\_\_\_\_  
*менеджмента непроеизводственной сферы*

Протокол заседания кафедры от \_\_\_\_\_ 05.04.2024 г. \_\_\_\_\_ № 12  
дата

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
Е.В. Тарасова  
(инициалы, фамилия)

**РАЗДЕЛ 1.**  
**ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по дисциплине «Управление коммерческой недвижимостью»**

**1.1. Основные сведения о дисциплине**

Таблица 1.1

Характеристика дисциплины (сведения соответствуют разделу РПД)

Образовательная программа	Бакалавриат
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Менеджмент непромышленной сферы»
Количество разделов дисциплины	3
Часть образовательной программы	Дисциплина части, формируемой участниками образовательных отношений (Б1.В.28)
Формы текущего контроля	Устный опрос, тестовые задания, доклады, реферат, ситуационные задания
<i>Показатели</i>	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Семестр	7
<b>Общая трудоемкость (академ. часов)</b>	108
<b>Аудиторная работа:</b>	44
Лекционные занятия	14
Семинарские занятия	28
Консультация	2
<b>Самостоятельная работа</b>	37
<b>Контроль</b>	27
<i>Форма промежуточной аттестации</i>	Экзамен

**1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.**

Таблица 1.2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПКс-5: Способен управлять объектами недвижимости, находящимися в собственности организации или используемыми на основании других вещных прав	ПКс-5.2: Способен применять современные сервисные технологии в процессе предоставления услуг по управлению коммерческой недвижимостью, соответствующие требованиям потребителей	<b>Знать:</b> 1. базовые оложения теории управления, используемые в управлении коммерческой недвижимостью; 2. понятия и структуру портфеля недвижимости; 3. сервисные технологии в процессе предоставления услуг по управлению коммерческой недвижимостью.	ПКс-5.2 3-1  ПКс-5.2 3-2  ПКс-5.2 3-3
		<b>Уметь:</b> 1. анализировать процессы, происходящие на рынке коммерческой недвижимости; 2. давать прогноз в соответствии с изменяющимися экономическими и социальными факторами в условиях сложной динамичной среды и оценивать их последствия; 3. проводить SWOT-анализ для принятия стратегических решений по портфелю коммерческой недвижимости	ПКс-5.2 У-1  ПКс-5.2 У-2  ПКс-5.2 У-3
		<b>Владеть:</b> 1. методами принятия оптимальных решений сдачи в аренду коммерческих и помещений; 2. навыками использования показателей, отражающих эффективность управления коммерческой недвижимостью; 3. рассчитывать стоимость объектов недвижимости рыночным, затратным и доходным подходами.	ПКс-5.2 В-1  ПКс-5.2 В-2  ПКс-5.2 В-3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства*
<b>Раздел 1. Теоретические положения управления коммерческой недвижимостью</b>				
1.	Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание
2.	Тема 1.2 Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание , доклад
3.	Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание Контроль знаний по разделу 1 (тестирование)
<b>Раздел 2. Факторы инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости</b>				
4.	Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание, реферат
5.	Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание, доклад
6.	Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание
7.	Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT)	7	ПКс-5.2	Устный опрос, ситуационное задание , Контроль знаний по разделу 2 (тестирование)

**РАЗДЕЛ 2.**  
**ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**  
**«УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»**

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся. В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины.

Таблица 2.1

Распределение баллов по видам учебной деятельности  
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания					
	СЗ		Всего за тему	КЗР	Д (СР)	Р (ИЗ)
	УО	СЗ				
Р.1.Т.1.1	2	3	5	15	10	15
Р.1.Т.1.2	2	3	5			
Р.1.Т.1.3	2	3	5			
Р.2.Т.2.1	2	3	5	15	10	
Р.2.Т.2.2	2	3	5			
Р.2.Т.2.3	2	3	5			
Р.2.Т.2.4	2	3	5			
<b>Итого: 100б</b>	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>35</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

УО – устный опрос;  
СЗ – ситуационные задание;  
Д – доклад (сообщение);  
СЗ – семинарское занятие;  
СР – самостоятельная работа;  
ПЗ – практические задания;  
КЗР – контроль знаний по Разделу;  
Р – реферат;  
ИЗ – индивидуальное задание.

### 2.1. Оценивание устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

Оценка «отлично» (2 балл) ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

Оценка «хорошо» (1) – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же

исправляет.

Оценка «удовлетворительно» (0,5) – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<i>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
<b>РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ</b>	
Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие основные организационно-правовые формы могут использоваться для управления недвижимостью?</li> <li>2. Каковы ключевые аспекты законодательно установленного порядка регистрации прав на недвижимость?</li> <li>3. Какие права и обязанности имеет собственник недвижимости в рамках действующего законодательства?</li> <li>4. Каковы цели и задачи государственной политики в сфере управления недвижимостью?</li> <li>5. Какие документы необходимы для законного управления недвижимостью?</li> <li>6. Какова роль саморегулируемых организаций в области управления недвижимостью?</li> <li>7. Какие последствия может иметь несоответствие управления недвижимостью законодательным требованиям?</li> </ol>
Тема 1.2. Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое имущественный комплекс коммерческой недвижимости и какие его основные компоненты?</li> <li>2. Какие факторы влияют на формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости?</li> <li>3. Каковы основные этапы процесса формирования имущественного комплекса в коммерческой недвижимости?</li> <li>4. Какие типы коммерческой недвижимости могут входить в состав имущественного комплекса?</li> <li>5. Как роль государственной политики и регулирования влияет на формирование имущественных комплексов?</li> <li>6. Каковы особенности оценки имущественных комплексов коммерческой недвижимости для инвестиционных целей?</li> <li>7. Какие современные тренды и технологии могут повлиять на формирование и управление имущественными комплексами в коммерческой недвижимости?</li> </ol>
Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие ключевые тренды в маркетинге коммерческой недвижимости вы можете выделить на текущем этапе?</li> <li>2. Какова роль цифрового маркетинга в процессе продвижения коммерческой недвижимости?</li> <li>3. Какие каналы коммуникации наиболее эффективны для привлечения клиентов в сфере коммерческой недвижимости?</li> <li>4. Как оценить целевую аудиторию для определённого типа</li> </ol>

	<p>коммерческой недвижимости?</p> <p>5. Какие факторы влияют на создание успешной маркетинговой стратегии для объектов коммерческой недвижимости?</p> <p>6. Какие ключевые аспекты необходимо учитывать при разработке рекламных материалов для коммерческой недвижимости?</p> <p>7. Каковы особенности продвижения коммерческой недвижимости по сравнению с жилой?</p>
<p><b>РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ</b></p>	
<p>Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости</p>	<p>1. Какие факторы городского пространства наиболее существенно влияют на стоимость коммерческой недвижимости?</p> <p>2. Как расположение объекта в пределах городской инфраструктуры (транспорт, услуги, заведения) влияет на его ценность?</p> <p>3. В каком образе архитектурный стиль и дизайн зданий влияют на привлекательность коммерческой недвижимости?</p> <p>4. Как уровень застройки и плотность населения в конкретном районе города влияют на стоимость коммерческих объектов?</p> <p>5. Каковы основные различия в оценке стоимости коммерческой недвижимости в центральных и периферийных районах города?</p> <p>6. Как социально-экономические изменения в городе (например, рост безработицы или увеличение доходов населения) влияют на стоимость коммерческой недвижимости?</p>
<p>Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости</p>	<p>1. Какие сегменты коммерческой недвижимости (офисы, торговые площади, склады) сейчас показывают наибольшую динамику?</p> <p>2. Как изменился спрос на аренду офисных помещений после массового перехода на удаленную работу?</p> <p>3. Какие факторы влияют на инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости в данный момент?</p> <p>4. Какова конкурентная среда на рынке коммерческой недвижимости?</p> <p>5. Какие специфические особенности региона влияют на рынок коммерческой недвижимости?</p>
<p>Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости</p>	<p>1. Что такое рыночная стоимость коммерческой недвижимости и какие факторы на нее влияют?</p> <p>2. Какие методы оценки рыночной стоимости коммерческой недвижимости существуют и в чем их основные отличия?</p> <p>3. Какой из методов оценки (доходный, сравнительный или затратный) наиболее подходит для оценки офисных зданий и почему?</p> <p>4. Какие данные требуются для использования доходного подхода к оценке рыночной стоимости коммерческой недвижимости?</p> <p>5. Как факторы макроэкономической ситуации, такие как уровень инфляции или процентные ставки, влияют на рыночную стоимость коммерческой недвижимости?</p>

Тема 2.4. Управление доходностью недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT)	1. Какие основные факторы влияют на доходность коммерческой недвижимости? 2. Каковы ключевые метрики для оценки эффективности управления коммерческой недвижимостью? 3. Какие стратегии можно использовать для повышения доходности объектов коммерческой недвижимости? 4. Как анализировать рынок для определения оптимальной арендной ставки? 5. Каково влияние состояния объекта недвижимости на его доходность? 6. Какие риски связаны с управлением коммерческой недвижимостью и как их минимизировать?
---	---

## 2.2. Оценивание самостоятельной работы обучающихся.

Одной из форм самостоятельной работы является подготовка обучающимся докладов, сообщений или презентаций (по одному докладу по каждому из трех разделов, предусмотренной рабочей программой дисциплины), согласно перечню предложенных тем.

Оценивание самостоятельной работы обучающихся  
(докладов, сообщений, презентаций)

Максимальное количество баллов	Критерии
3 (отлично)	Доклад содержит полную информацию по представляемой теме, основанную на обязательных литературных источниках и современных публикациях; выступление сопровождается качественным демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал; свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории; точно укладывается в рамки регламента (7 минут).
2 (хорошо)	Представленная тема раскрыта, однако доклад содержит неполную информацию по представляемой теме; выступление сопровождается демонстрационным материалом (слайд-презентация, раздаточный материал); выступающий ясно и грамотно излагает материал; аргументировано отвечает на вопросы и замечания аудитории, однако выступающим допущены незначительные ошибки в изложении материала и ответах на вопросы.
1 (удовлетворительно)	Обучающийся демонстрирует поверхностные знания по выбранной теме, имеет затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса; отсутствует сопроводительный демонстрационный материал.
0 (неудовлетворительно)	Доклад не подготовлен либо имеет существенные пробелы по представленной тематике, основан на недостоверной информации, выступающим допущены принципиальные ошибки при изложении материала.

## ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

### РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

### **Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью**

1. Правовые аспекты управления недвижимостью: от собственности до аренды.
2. Роль государственных органов в регулировании рынка недвижимости.
3. Эволюция законодательства в сфере управления недвижимостью.
4. Организационные структуры управления недвижимостью: модели и практики.
5. Влияние международных стандартов на управление недвижимостью в России.

### **Тема 1.2. Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости**

1. Этапы формирования имущественных комплексов коммерческой недвижимости: от идеи до реализации.
2. Рынок коммерческой недвижимости: анализ факторов, влияющих на формирование имущественных комплексов.
3. Инвестиционные стратегии в формировании имущественных комплексов коммерческой недвижимости.
4. Роль архитектурного проектирования в создании успешных имущественных комплексов.
5. Устойчивое развитие и экология: как они влияют на формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости.

### **Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости**

1. Основные тенденции маркетинга в сфере коммерческой недвижимости: вызовы и возможности.
2. Целевая аудитория на рынке коммерческой недвижимости: сегментация и стратегии привлечения.
3. Роль цифрового маркетинга в продвижении объектов коммерческой недвижимости.
4. Эффективные инструменты маркетинга для аренды и продажи коммерческой недвижимости.
5. Брендинг в коммерческой недвижимости: создание уникального предложения для клиентов.

## **РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости**

1. Влияние инфраструктуры на стоимость коммерческой недвижимости: анализ транспортных и социальных факторов.
2. Городское планирование и его роль в формировании цен на коммерческую недвижимость.
3. Эстетика городского пространства: как дизайн и архитектура влияют на стоимость объектов.
4. Социальные аспекты городского пространства: влияние общественных пространств на стоимость коммерческой недвижимости.
5. Экологические факторы и их влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости в городах.

### **Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости**

1. Тенденции и прогнозы на рынке коммерческой недвижимости в России.
2. Влияние экономических факторов на рынок офисной недвижимости.
3. Анализ стрит-ритейла как нового тренда в коммерческой недвижимости.
4. Сравнительный анализ рынка коммерческой недвижимости в России и Европе.
5. Роль технологий в трансформации рынка коммерческой недвижимости

### **Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости**

1. Методы оценки рыночной стоимости коммерческой недвижимости: сравнительный, доходный и затратный подходы.

2. Влияние макроэкономических факторов на оценку рыночной стоимости коммерческой недвижимости.

3. Оценка рыночной стоимости офисных зданий: особенности и нюансы.

4. Роль местоположения в оценке рыночной стоимости коммерческой недвижимости.

5. Использование современных технологий и программного обеспечения в оценке рыночной стоимости недвижимости.

#### **Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT)**

1. Основные стратегии управления доходностью коммерческой недвижимости: от аренды до обслуживания.

2. Влияние качественного управления на доходность коммерческой недвижимости.

3. Эффективные методы повышения доходности офисных зданий через управление арендаторами.

4. Роль маркетинга в управлении доходностью коммерческой недвижимости.

5. Использование технологий для оптимизации управления доходностью коммерческой недвижимости

### **2.3 Оценивание результатов практических заданий (ситуационных заданий)**

Максимальное количество баллов	Правильность (ошибочность) решения
Отлично (3)	Выставляется обучающемуся, когда он: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.
Хорошо (2)	Выставляется обучающемуся, когда он: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры только по учебнику; излагает материал последовательно и правильно.
Удовлетворительно (1)	Выставляется обучающемуся, когда он: 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, не в полной мере может применить знания на практике, не может привести необходимые примеры; излагает материал не последовательно, но правильно.
Неудовлетворительно (0)	Выставляется обучающемуся, когда он обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

### **ТИПОВЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ**

## **РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

### **Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью**

#### **Задание № 1**

Изучите и проанализируйте основные законы и нормативные акты, регулирующие управление коммерческой недвижимостью. Подготовьте краткий отчет о ключевых положениях и их влиянии на практику управления.

#### **Задание № 2**

Рассмотрите конкретный случай управления коммерческой недвижимостью, в котором были нарушены организационно-правовые нормы. Опишите ситуацию, последствия и предложите пути решения проблемы.

### **Тема 1.2. Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости**

#### **Задание № 1**

Выберите существующий имущественный комплекс коммерческой недвижимости (например, торговый центр, офисный комплекс или логистический парк) и проведите его анализ. Опишите его структуру, состав, целевую аудиторию и рыночные характеристики.

#### **Задание № 2**

На основе использования результатов научных исследований, представленных авторами в научных статьях, отчетах, монографиях и т.д.; официальных статистических данных проведите сравнительный анализ уровня развития предпринимательства в разных странах (по выбору), определите наиболее существенные факторы предпринимательской среды.

### **Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости**

#### **Задание № 1**

Выберите компанию, занимающуюся управлением коммерческой недвижимостью, и проанализируйте ее маркетинговые стратегии. Опишите, какие методы и каналы используются для привлечения арендаторов и покупателей.

#### **Задание № 2**

Создайте маркетинговый план для нового проекта коммерческой недвижимости. Включите в него целевую аудиторию, уникальное торговое предложение, каналы продвижения и бюджет.

## **РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости**

#### **Задание № 1**

Выберите несколько объектов коммерческой недвижимости в вашем городе и проанализируйте, как их местоположение влияет на стоимость. Учитывайте факторы, такие как транспортная доступность, инфраструктура и соседние объекты.

#### **Задание № 2**

Исследуйте конкретный случай, когда изменение в городском пространстве (например, строительство новой станции метро или парка) повлияло на стоимость объектов коммерческой недвижимости. Подготовьте отчет с выводами.

### **Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости**

#### **Задание № 1**

Проведите SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) для

конкретного сегмента рынка коммерческой недвижимости (например, офисы, торговля, склады). Подготовьте отчет с выводами.

### **Задание № 2**

На основе проведенного анализа предложите рекомендации для инвесторов и девелоперов по оптимизации их стратегий на рынке коммерческой недвижимости. Подготовьте презентацию с основными выводами и предложениями

### **Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости**

#### **Задание № 1.**

Площадь помещения предназначенная для сдачи в аренду 1 500 кв. м, сдана в аренду по 300 д.е. за кв. м. в мес. Потери от недозагрузки и неплатежей составляют 10 %. Операционные расходы составляют 20 % от действительного валового дохода. Ставка капитализации 17 %. Рассчитать рыночную стоимость объекта недвижимости.

#### **Задание № 2.**

Определить общий коэффициент капитализации кумулятивным методом, если известно, что безрисковая ставка составляет 8 %, поправка на риск 3 %, поправка на неэффективное управление 1,5 %. Средний срок экспозиции для подобных объектов 6 мес. Время, необходимое для возврата капитала, 50 лет.

### **Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT)**

#### **Задание №1**

Необходимо составить годовой отчет о доходах и расходах, исходя из следующей информации:

- месячная арендная плата составляет 1 000 д.е. / кв. м;
- уровень недозагрузки оценивается в 16 % от ПВД;
- здание состоит из трех секций, площадь каждой секции 500 кв. м;
- оплата услуг управляющего составляет 4 % от ЭВД, кроме того, он получает ежегодные бонусы в размере 60 000 д.е.;
- ежегодная оплата услуг юриста и бухгалтера составляет 800 000 д.е.;
- на ремонт здания ежегодно тратится 3% от ЭВД;
- остальные расходы составляют 10% от ЭВД.

#### **Задание № 2**

Оценить терминал, который на дату оценки не имеет заключенных договоров. Площадь оцениваемого объекта, предназначенная для сдачи в аренду – 2 500 кв. м. Земельный участок оформлен в собственность. Аналогичный терминал, обремененный на дату сделки договором аренды сроком на шесть лет, был продан за 1 300 000 д.е. Здание расположено на арендованном земельном участке. Годовая плата за землю – 19 500 д.е. Ставка дохода для данного сегмента недвижимости – 17 %. Преобладающая рыночная ставка арендной платы – 700 д.е. в год за 1 кв. м

### **2.4. Оценивание результатов тестирования обучающихся**

В завершении изучения каждого раздела учебной дисциплины проводится тестирование (КЗР).

Критерии оценивания. Уровень выполнения тестовых заданий оценивается в баллах. Баллы выставляются следующим образом: правильное выполнение задания, где надо выбрать один верный ответ, – 1 балл.

Оценивание результатов тестирования обучающихся по разделам дисциплины

<b>Баллы</b>	<b>% правильных ответов</b>	<b>Оценка (государственная)</b>
15-12	75-100	Отлично
11-8	51-75	Хорошо
7-5	25-50	Удовлетворительно
0	менее 25	Неудовлетворительно

## ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ПО РАЗДЕЛАМ

### РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

#### ВЫБЕРИТЕ ОДИН ВЕРНЫЙ ОТВЕТ

**Задание 1. Какой из следующих подходов является основным в управлении коммерческой недвижимостью?**

- А) сравнительный подход
- Б) инвестиционный подход
- В) операционный подход
- Г) все вышеперечисленные

**Задание 2. Какой из следующих аспектов не является частью операционного управления коммерческой недвижимостью?**

- А) Подбор арендаторов
- Б) Проведение маркетинговых исследований
- В) Обслуживание и ремонт объектов
- Г) Разработка долгосрочной стратегии

**Задание 3. Какой из следующих документов является ключевым для управления коммерческой недвижимостью?**

- А) Договор аренды
- Б) Бюджет
- В) Отчет о доходах
- Г) Все вышеперечисленные

**Задание 4. Какой из следующих факторов является ключевым при оценке инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости?**

- А) Архитектурный стиль
- Б) Потенциальный доход
- В) Количество этажей
- Г) Возраст здания

**Задание 5. Какой из следующих методов управления коммерческой недвижимостью фокусируется на повышении стоимости активов?**

- А) Операционное управление
- Б) Управление активами
- В) Финансовое управление
- Г) Управление проектами

**Задание 6. Какой из следующих аспектов не относится к управлению рисками в коммерческой недвижимости?**

- А) Страхование объектов
- Б) Анализ рыночных тенденций
- В) Установление арендных ставок
- Г) Оценка финансовых показателей

**Задание 7. Какой из следующих документов является основным для управления арендными отношениями?**

- А) Договор купли-продажи

- Б) Договор аренды
- В) Акт приема-передачи
- Г) Бюджет

**Задание 8. Какой из следующих факторов может негативно повлиять на стоимость коммерческой недвижимости?**

- А) Увеличение спроса на аренду
- Б) Появление новых конкурентов
- В) Улучшение инфраструктуры
- Г) Снижение налогов на недвижимость

## **РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**ВЫБЕРИТЕ ОДИН ВЕРНЫЙ ОТВЕТ**

**Задание 1. Для применения методов сравнительного подхода к стоимостной оценке недвижимости необходимыми условиями являются:**

- А) наличие активного территориального рынка недвижимости и доступность информации;
- Б) наличие активного территориального рынка недвижимости определенного назначения и доступность информации;
- В) наличие сходных объектов недвижимости и доступность информации;
- Г) стабильность цен на объекты недвижимости.

**Задание 2. При оценке недвижимости методами сравнительного подхода не учитывается такой фактор, как...**

- А) месторасположение;
- Б) величина кредита;
- В) условия финансирования;
- Г) время продажи.

**Задание 3. При оценке объекта недвижимости сравнительным подходом:**

- А) ценообразующие характеристики оцениваемого объекта приводятся к ценообразующим характеристикам аналогов;
- Б) ценообразующие характеристики аналогов приводятся к ценообразующим характеристикам оцениваемого объекта.
- В) поправку на местоположение в цену оцениваемого объекта, остальные поправки в цену объекта-аналога;
- Г) применяются в денежном эквиваленте и не зависят от количества единиц сравнения.

**Задание 4. Переход от цены объекта недвижимости в целом к цене единицы сравнения необходимо осуществить в том случае, если не совпадают:**

- А) физические размеры оцениваемого объекта и хотя бы одного аналога
- Б) физические размеры аналогов
- В) физические размеры оцениваемого объекта и всех аналогов
- Г) физические размеры недвижимости

**Задание 5. Корректировки, вносимые в цену объектов-аналогов, могут быть:**

- А) только в рублях
- Б) только в процентах
- В) смешанными
- Г) чистыми

**Задание 6. После подбора объекта-аналога оценщик вносит:**

- А) поправку на местоположение в цену оцениваемого объекта, остальные поправки в цену объекта-аналога  
 Б) все поправки в цену оцениваемого объекта  
 В) все поправки в цену объекта-аналога  
 Г) местоположение объекта

**Задание 7. При отборе объектов-аналогов приоритетным ценообразующим параметром является:**

- А) физические размеры недвижимости  
 Б) назначение недвижимости  
 В) местоположение объекта  
 Г) физическое состояние недвижимости

**Задание 8. Процентные поправки, применяемые в сравнительном подходе:**

- А) применяются в денежном эквиваленте и зависят от количества единиц сравнения;  
 Б) используются в виде коэффициента и зависят от количества единиц сравнения;  
 В) используются в виде коэффициента и не зависят от количества единиц сравнения;  
 Г) применяются в денежном эквиваленте и не зависят от количества единиц сравнения.

**Задание 9. Относительные денежные поправки, применяемые в сравнительном подходе:**

- А) используются в виде коэффициента и зависят от количества единиц сравнения;  
 Б) используются в виде коэффициента и не зависят от количества единиц сравнения;  
 В) применяются в денежном эквиваленте и зависят от количества единиц сравнения;  
 Г) применяются в денежном эквиваленте и не зависят от количества единиц сравнения.

**2.5. Оценивание индивидуальной работы (рефератов)**

Цель данной работы – осмысление и углубление знаний по данной дисциплине, развитие навыков самостоятельной работы по сбору, систематизации материала, проведению исследования. Являясь одним из видов научно-исследовательской работы студентов, реферат способствует формированию у обучающихся аналитического, творческого мышления.

Максимальное количество баллов	Критерии
15-13 (отлично)	<p>Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.</p>

12-8 (хорошо)	<p>Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки.</p> <p>Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.</p>
7-5 (удовлетворительно)	<p>Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.</p>
4-3 (неудовлетворительно)	<p>Выставляется обучающемуся, если в работе имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Тема реферата не полностью раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.</p>

## **ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ**

### **РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

1. Основные принципы управления коммерческой недвижимостью.
2. Роль местоположения в управлении коммерческой недвижимостью.
3. Методы оценки коммерческой недвижимости.
4. Управление рисками в коммерческой недвижимости.
5. Финансовые аспекты управления коммерческой недвижимостью.
6. Маркетинг коммерческой недвижимости
7. Тенденции и инновации в управлении коммерческой недвижимостью:
8. Управление арендными отношениями.
9. Этика в управлении коммерческой недвижимостью
10. Влияние экономических факторов на управление коммерческой недвижимостью.
11. Управление активами в коммерческой недвижимости.
12. Социальные и экологические аспекты управления коммерческой недвижимостью.
13. Правовые аспекты управления коммерческой недвижимостью.
14. Сравнительный анализ управления коммерческой недвижимостью в разных странах.
15. Будущее управления коммерческой недвижимостью.

### **РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

16. Обзор ключевых факторов, таких как местоположение, инфраструктура и рыночные условия.
17. Влияние законодательных и правовых факторов на инвестиционную

привлекательность.

18. Социальные факторы и их влияние на инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости.

19. Технологические инновации и их влияние на рынок коммерческой недвижимости привлекательность.

20. Рынок аренды и его влияние на инвестиционную привлекательность.

21. Финансовые аспекты инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости для инвесторов.

22. Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности различных сегментов коммерческой недвижимости

23. Роль инфраструктуры в повышении инвестиционной привлекательности

24. Психология инвесторов и ее влияние на инвестиционные решения

25. Глобальные тренды и их влияние на инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости

26. Анализ успешных инвестиционных проектов в коммерческой недвижимости

27. Рынок коммерческой недвижимости в условиях кризиса

28. Будущее инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости

## **ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ**

### **РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

#### **Тема 1.1. Организационно-правовые основы управления недвижимостью**

1. Основные этапы процесса регистрации прав на недвижимость.

2. Какие права и обязанности имеют собственники недвижимости в соответствии с гражданским законодательством?

3. Что такое договор аренды и какие основные условия он должен содержать. Каковы права и обязанности сторон по этому договору?

4. Каковы основные принципы управления недвижимостью?

5. Опишите роль управляющих компаний в управлении недвижимостью. Какие функции они выполняют и какие правовые обязательства имеют?

6. Как изменения в законодательстве могут повлиять на управление недвижимостью?

7. Роль государственных органов в регулировании рынка недвижимости.

8. Эволюция законодательства в сфере управления недвижимостью.

9. Организационные структуры управления недвижимостью: модели и практики.

10. Влияние международных стандартов на управление недвижимостью в России.

#### **Тема 1.2. Формирование имущественных комплексов коммерческой недвижимости**

11. Этапы формирования имущественных комплексов коммерческой недвижимости: от идеи до реализации.

12. Опишите процесс формирования имущественного комплекса коммерческой недвижимости. Какие ключевые этапы включает этот процесс?

13. Какие факторы необходимо учитывать при формировании имущественного комплекса? Объясните, как каждый из этих факторов может повлиять на успешность проекта.

14. Каковы основные характеристики имущественного комплекса коммерческой недвижимости? Приведите примеры различных типов имущественных комплексов и их особенностей.

15. Обсудите роль местоположения в формировании имущественного комплекса. Как географические и инфраструктурные факторы влияют на выбор места для коммерческой недвижимости?

16. Каковы основные методы оценки стоимости имущественного комплекса? Объясните, как эти методы могут быть применены на практике.

17. Как формирование имущественного комплекса связано с инвестиционной привлекательностью? Какие аспекты необходимо учитывать для повышения привлекательности объекта для инвесторов?

18. Опишите влияние рыночных тенденций на формирование имущественных комплексов. Как изменения в спросе и предложении могут повлиять на проектирование и развитие объектов?

19. Каковы правовые аспекты, связанные с формированием имущественных комплексов?

### **Тема 1.3. Маркетинговые аспекты рынка коммерческой недвижимости**

20. Опишите основные элементы маркетинга, применяемые на рынке коммерческой недвижимости. Как каждый из этих элементов влияет на успешность продаж и аренды объектов?

21. Каковы ключевые факторы, определяющие спрос на коммерческую недвижимость? Объясните, как эти факторы могут изменяться в зависимости от рыночной ситуации.

22. Какова роль целевой аудитории в маркетинговой стратегии коммерческой недвижимости? Как определить и сегментировать целевую аудиторию для эффективного продвижения объектов?

23. Методы продвижения коммерческой недвижимости. Какие каналы и инструменты наиболее эффективны для привлечения арендаторов и покупателей?

24. Как маркетинговые исследования могут помочь в принятии решений на рынке коммерческой недвижимости?

## **РАЗДЕЛ 2. ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **Тема 2.1. Городское пространство и его влияние на стоимость объектов коммерческой недвижимости**

25. Каковы основные компоненты городского пространства, влияющие на стоимость коммерческой недвижимости? Приведите примеры каждого компонента.

26. Как местоположение объекта в городской среде может повлиять на его рыночную стоимость? Какие факторы местоположения являются решающими для инвесторов и арендаторов?

27. Как социальные и культурные аспекты городского пространства влияют на восприятие стоимости коммерческой недвижимости? Приведите примеры, когда социальные факторы изменяли стоимость объектов.

### **Тема 2.2. Анализ ситуации на рынке коммерческой недвижимости**

28. Основные методы анализа ситуации на рынке коммерческой недвижимости. Как каждый из этих методов может быть применен на практике?

29. Каковы ключевые показатели, используемые для оценки состояния рынка коммерческой недвижимости? Объясните, как эти показатели помогают в принятии инвестиционных решений.

30. Как изменения в экономической ситуации (например, уровень безработицы, инфляция) могут повлиять на рынок коммерческой недвижимости?

31. Роль спроса и предложения в анализе ситуации на рынке коммерческой недвижимости. Как эти два фактора взаимодействуют и влияют на цены?

### **Тема 2.3. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости**

32. Какова роль затратного подхода в оценке рыночной стоимости? В каких случаях этот подход является наиболее уместным?

33. Как изменения в законодательстве и регулировании могут повлиять на оценку рыночной стоимости коммерческой недвижимости? Приведите примеры таких изменений.

34. Какова связь между оценкой рыночной стоимости и инвестиционной привлекательностью коммерческой недвижимости?

35. Каковы основные ошибки, которые могут возникнуть при оценке рыночной стоимости

коммерческой недвижимости?

36. Как проводится сравнительный анализ при оценке коммерческой недвижимости?

**Тема 2.4. Управление доходностью коммерческой недвижимости (PROPERTY MANAGEMENT)**

37. Опишите основные функции управления доходностью коммерческой недвижимости. Как каждая из этих функций влияет на общую эффективность управления объектом?

38. Каковы ключевые показатели, используемые для оценки доходности коммерческой недвижимости?

39. Как управление арендаторами влияет на доходность коммерческой недвижимости? Какие стратегии могут быть использованы для повышения уровня удовлетворенности арендаторов?

40. Обсудите роль маркетинга в управлении доходностью коммерческой недвижимости. Как эффективные маркетинговые стратегии могут способствовать увеличению доходов?

41. Какова связь между затратами на эксплуатацию и доходностью коммерческой недвижимости? Какие меры можно предпринять для оптимизации эксплуатационных расходов?

42. Как управление рисками может повлиять на доходность коммерческой недвижимости? Какие риски наиболее значимы для управляющих объектов

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет менеджмента  
Кафедра менеджмента непромышленной сферы**

Направление подготовки \_\_\_\_\_ 38.03.02 Менеджмент \_\_\_\_\_

Профиль: «Менеджмент непромышленной сферы»

Кафедра менеджмента непромышленной сферы \_\_\_\_\_

Дисциплина «Управление коммерческой недвижимостью»

Курс 4 Семестр 7 Форма обучения \_\_\_\_\_ очная

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1**

**Теоретические вопросы.**

1. Основные этапы процесса регистрации прав на недвижимость.
2. Методы продвижения коммерческой недвижимости.
3. Каковы ключевые показатели, используемые для оценки доходности коммерческой недвижимости?

**Практическое задание:**

Площадь помещения предназначенная для сдачи в аренду 1 500 кв. м, сдана в аренду по 300 д.е. за кв. м. в мес. Потери от недозагрузки и неплатежей составляют 10 %. Операционные расходы составляют 20 % от действительного валового дохода. Ставка капитализации 17 %. Рассчитать рыночную стоимость объекта недвижимости.

Экзаменатор: \_\_\_\_\_ Е.В. Тарасова

Утверждено на заседании кафедры « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_ г. (протокол №12 от «05».04. 2022г.)

Зав.кафедрой: \_\_\_\_\_ Е. В. Тарасова