Общество с ограниченной ответственностью
«Консалтинговая компания «Риэлти Консалтинг»

РАЗРАБОТАНО:
Отделом обучения
ООО «Консалтинговая компания
«Риэлти Консалтинг»

УТВЕРЖДЕНО:
Директором ООО «Консалтинговая компания «Риэлти Консалтинг»
_____ С.Ю.Ярухин

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ –

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
ПО ПРОФЕССИИ 20026 «АГЕНТ ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ»
(код, наименование профессии)

Объем в часах: 160 *час.*

Форма обучения: *очная*

Севастополь
2023

СВЕДЕНИЯ О ПРОГРАММЕ

Образовательная программа профессионального обучения – программа профессиональной подготовки по профессии «Агент по продаже недвижимости» разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 июля 2013 года №513 «Об утверждении перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26 августа 2020 года №438 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения». Зарегистрировано в Минюсте России 11 сентября 2020 года № 59784;
- Методических рекомендаций по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учётом соответствующих профессиональных стандартов, утверждённые Министерством образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015 года № ДЛ-1/05вн.;
- Приказом Минтруда России от 10.09.2019 № 611н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2019 №56601).

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель и задачи реализации программы

Основная образовательная программа профессионального обучения направлена на:

- социализацию и адаптацию обучающихся к жизни в обществе;
- личностное развитие, профессиональное самоопределение обучающихся и творческий труд обучающихся.

Программа имеет социально-педагогическую направленность.

По уровню содержания программа является:

- ознакомительной;

По срокам реализации:

- краткосрочная (программа реализуется 4 месяца).

Цель реализации основной образовательной программы профессионального обучения «Агент по продаже недвижимости» - формирование теоретических знаний по особенностям управления недвижимостью и практических навыков по организации подготовки пакета документов и совершения клиентами сделок с объектами жилой недвижимости и правами на них, необходимых для последующей профессиональной деятельности.

Задачи, стоящие при освоении программы:

- изучить теоретические основы и общие принципы управления недвижимостью;
- освоить организацию и контроль процессов подготовки, совершения и завершения сделок с объектами недвижимости и правами на них;
- освоить оформление договоров и документов, фиксирующих исполнение договорных обязательств, организацию их согласования и подписания сторонами;
- приобретение навыков по организации предложений для клиентов, согласование вариантов и предварительных условий сделки с клиентами и контрагентами.

1.2. Планируемые результаты освоения

В результате изучения основной образовательной программы «Агент по продаже недвижимости» обучающиеся должны иметь представление, знать о:

- законодательных и нормативных правовых актах, регулирующих управленческую деятельность в Российской Федерации;
- методических материалах, регламентирующих общие принципы управления недвижимостью;
- передовом отечественном и зарубежном опыте в области управления недвижимостью;

- актуальной ситуации на рынке недвижимости и анализировать информацию об объектах недвижимости для установления параметров их конкурентоспособности;

- этике делового общения, правилах проведения переговоров с клиентами;

- особенностях экономической эффективности использования имеющегося недвижимого имущества.

В результате изучения основной образовательной программы «Агент по продаже недвижимости» обучающиеся должны уметь:

- консультировать клиентов о действующем законодательстве;

- выявлять потребности в услугах по юридической передаче объектов недвижимости;

- вести переговоры с заказчиками с целью оформлять договора и документы, фиксирующие исполнение договорных обязательств;

- обеспечивать сохранность документов и соблюдать конфиденциальность информации, полученной от клиента, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

- заключать и оформлять договоры с клиентами по установленной форме;

- следить за соблюдением условий, предусмотренных заключенными договорами.

В результате изучения основной образовательной программы «Агент по продаже недвижимости» обучающиеся должны владеть навыками:

- работы с современными методами сбора, обработки и анализа информации по юридической передаче недвижимости с целью принятия наиболее эффективных управленческих решений.

1.3. Категория обучающихся

К освоению основной образовательной программы профессионального обучения по программам профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих допускаются лица различного возраста, в том числе не имеющие основного общего или среднего общего образования, включая лиц с ограниченными возможностями здоровья.

1.4. Трудоемкость и срок обучения

Срок реализации программы – 4 мес. Трудоемкость программы – 160 часов, из них 32 час. – лекционных, 28 час. – практических, 96 час. – самостоятельная работа, 4 час. – квалификационный экзамен.

1.5. Форма обучения и режим занятий

Форма обучения: очная.

Режим занятий: 4 часа (2 раза в неделю).

Продолжительность учебного часа – 45 минут с 5 минутным перерывом.

Форма организации: групповая работа.

1.6. Язык обучения: русский.

2. Квалификационная характеристика

Требования к образованию и обучению: профессиональное обучение по программам профессиональной подготовки по профессиям рабочих и должностям служащих, как правило, в области, соответствующей направленности.

В соответствии с требованиями профессионального стандарта «Агент по продаже недвижимости» (Приказ Минтруда России от 10.09.2019 №611н) выпускник должен быть готов к выполнению предусмотренных профессиональным стандартом трудовых функций квалификации, относящихся к обобщенной трудовой функции «Осуществление деятельности по реализации прав на все виды недвижимого имущества (включая реализацию коммерческого найма) от имени и поручению клиентов».

ТФ.01 (А/01.4) – Деятельность при сдаче/съеме квартир (комнат) в коммерческий найм.

ТФ.02 (А/02.4) – Деятельность при реализации прав на квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах.

ТФ.03 (А/03.4) – Деятельность при реализации прав на объекты недвижимого имущества всех видов.

Основная цель вида профессиональной деятельности: Оказание комплекса услуг при покупке, продаже, управлении и передаче в аренду (пользование) различных объектов недвижимого имущества, долей и прав на них.

Трудовые функции	Профессиональные компетенции
ТФ.01	ПК.1. Деятельность при сдаче/съеме квартир (комнат) в коммерческий найм
ТФ.02	ПК.2. Деятельность при реализации прав на квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах
ТФ.03	ПК.3. Деятельность при реализации прав на объекты недвижимого имущества всех видов

Результаты освоения образовательной программы (практический опыт, умения, знания).

ТФ/ПК	**Знания**	**Умения**	**Практический опыт/трудовые действия**
ТФ.01 – ПК.1. Деятельность при	- Требования законодательства Российской Федерации о	- Использовать вычислительную и иную вспомогательную	- Осуществление и прием телефонных звонков по вопросам

сдаче/съеме квартир (комнат) в коммерческий найм	защите прав потребителей - Требования законодательства Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество - Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма - Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных - Стандарты профессиональной деятельности и правила предоставления услуг на рынке недвижимости - Организация работ по реализации	технику, средства связи - Идентифицировать объекты недвижимости для целей коммерческого найма - Работать с электронными базами данных - Фотографировать объекты недвижимости для целей коммерческого найма - Консультировать клиента в рамках выявления его потребностей по коммерческому найму - Показывать объекты недвижимости для целей коммерческого найма - Рекламировать объекты недвижимости для целей коммерческого найма - Составлять отчеты по исполнению договоров об оказании услуг	коммерческого найма - Обрабатывание первичных данных по объектам недвижимости для целей коммерческого найма - Осуществление работы с электронными базами данных объектов недвижимости для целей коммерческого найма - Осуществление работы с электронными базами данных клиентов - Определение потребностей (запроса) клиента - Осуществление осмотра и фотогравирование объектов недвижимости для целей коммерческого найма - Консультирование клиента в рамках определения потребностей клиента по коммерческому найму - Проведение переговоров с клиентом о заключении

	продажи объекта недвижимости - Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки - Налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц при сделках с недвижимым имуществом - Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов - Особенности ценообразования на рынке недвижимости		договора оказания услуг по коммерческому найму - Осуществление показа объектов недвижимости для целей коммерческого найма в соответствии с договором оказания услуг - Реализация рекламных мероприятий по сдаче в коммерческий найм объектов недвижимости - Осуществление презентаций объектов недвижимости для целей коммерческого найма в соответствии с договором оказания услуг - Составление отчетов по исполнению договора об оказании услуг - Обеспечение процедур по надлежащей передаче объекта недвижимости участникам сделки коммерческого найма

	- Методология осуществления продаж - Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации - Порядок составления установленной отчетности - Правила пожарной безопасности - Этика делового общения - Основы трудового законодательства Российской Федерации - Дисциплина труда и правила внутреннего трудового распорядка - Требования охраны труда		
ТФ.02 – ПК.2. Деятельность при реализации прав на квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых	- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей - Требования законодательства Российской Федерации о государственной	- Использовать вычислительную технику и иную вспомогательную технику, средства связи - Работать с электронными базами данных - Консультировать клиента в рамках выявления его	- Осуществление и прием телефонных звонков по квартирам во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Обработка данных по квартирам во вновь построенных и в строящихся

многоквартирных домах	регистрации прав на недвижимое имущество - Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма - Требования законодательства Российской Федерации об участии в долевом строительстве - Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных - Стандарты профессиональной деятельности и правила предоставления услуг на рынке недвижимости - Организация работ по реализации прав на	потребностей по приобретению квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - проводить переговоры с клиентом о заключении договора купли-продажи на квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Показывать квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Осуществлять реализацию квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах покупателям согласно плану продаж - Составлять отчеты по реализации квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах	жилых многоквартирных домах - Работа с электронными базами данных объектов недвижимости - Работа с базами данных клиентов - Определение потребностей (запроса) клиента - Консультирование клиента в рамках определения потребностей клиента по приобретению квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Проведение предварительных переговоров с клиентом о заключении договора купли-продажи на квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Осуществление показа квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Составление плана, подготовка и

	квартиры во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, ипотеки, основных положений регулирования деятельности юридических лиц. - Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов - Особенности ценообразования на рынке недвижимости - Методология осуществления продаж - Основы уголовного и административ		реализация рекламных мероприятий по продвижению/продаже квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах - Осуществление продаж квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах покупателям - Обеспечение процедур по надлежащей передаче квартир во вновь построенных и в строящихся жилых многоквартирных домах покупателям

	ного законодательства Российской Федерации - Порядок составления установленной отчетности - Правила пожарной безопасности - Этика делового общения - Основы трудового законодательства Российской Федерации - Дисциплина труда и правила внутреннего трудового распорядка - Требования охраны труда		
ТФ.03 – ПК.3.	- Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей - Требования законодательства Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество - Требования законодательст	- Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи - Идентифицировать объекты недвижимости всех видов - Работать с электронными базами данных - Фотографировать объекты недвижимости - Консультировать клиента в рамках	- Осуществление и прием телефонных звонков по вопросам реализации прав на объекты недвижимого имущества всех видов - Обрабатывание первичных данных по объектам недвижимого имущества всех видов для реализации прав на него

	ва Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма - Требования законодательства Российской Федерации об участии в долевом строительстве - Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных - Стандарты профессиональной деятельности и правила предоставления услуг на рынке недвижимости - Организация работ по реализации прав на объекты недвижимого имущества всех видов - Гражданское законодательст	выявления его потребностей по реализации/приобретению объектов недвижимости - Рекламировать объекты недвижимости - Показывать объекты недвижимости для целей коммерческого найма	- Осуществление работы с электронными базами данных клиентов - Определение потребностей (запроса) клиента - Осуществление осмотра и фотографирование объектов недвижимости - Консультирование клиента в рамках определения потребностей клиента - Проведение переговоров с клиентом о заключении договора оказания услуг на реализацию/приобретение объекта недвижимости - Осуществление показа объектов недвижимости в соответствии с договором оказания услуг - Составление плана, подготовка и реализация рекламных мероприятий по продаже объектов недвижимости - Осуществление продаж объектов недвижимости - Обеспечение процедур по

	во Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки, основных положений регулирования деятельности юридических лиц. - налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц при сделках с недвижимым имуществом - Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов. - Земельное законодательство Российской Федерации в части		надлежащей передаче объекта недвижимости участникам сделки

	регулирования отчуждения прав на земельные участки - Особенности ценообразования на рынке недвижимости - Методология осуществления продаж - Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации - Порядок составления установленной отчетности - Правила пожарной безопасности - Этика делового общения - Основы трудового законодательства Российской Федерации - Дисциплина труда и правила внутреннего трудового распорядка - Требования охраны труда		

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Содержание реализуемой образовательной программы профессионального обучения «Агент по продаже недвижимости» и отдельных ее компонентов (дисциплин, модулей, иных видов учебной деятельности обучающихся) направлено на достижение целей программы, планируемых результатов её освоения.

Программа состоит их трёх модулей:

Модуль1: «Недвижимость как объект управления».

Модуль 2: «Экономические основы принятия управленческих решений в сфере недвижимости».

Модуль 3: «Управление объектами недвижимости: организация деятельности и основные проблемы».

3.1. Учебный план программы

№	Тема занятия	Всего часов	В том числе:				Форма контроля
			Лекции	ПЗ	Самост. работа	Итоговая аттестация	
Модуль 1. Недвижимость как объект управления		**28**	**8**	**4**	**16**		
1	Юридическое понятие недвижимости. Экономическое понятие недвижимости. Жизненный цикл объекта недвижимости.	14	4	2	8		Собеседование, решение задач
2	Рынок недвижимости: определение, структура, классификация, цели.	14	4	2	8		Реферат, собеседование
Модуль 2. «Экономические основы принятия управленческих решений в сфере недвижимости»		**24**	**8**		**16**		
3	Управленческие решения и критерии их принятия в системе управления недвижимостью. Классификация	12	4		8		Реферат

	управленческих решений.						
4	Основные этапы разработки и реализации управленческих решений.	12	4		8		Реферат
Модуль 3. «Управление объектами недвижимости: организация деятельности и основные проблемы»		**108**	**16**	**24**	**62**		
5	Управление развитием недвижимости. Определение НЭИ.	20	4	6	10		Реферат, собеседование, решение задач
6	Виды управления недвижимостью	12	2	4	6		Реферат, решение задач
7	Место и роль управляющих компаний в системе управления недвижимостью	12	2		10		Реферат
8	Фазы управленческого цикла и их содержание	10	2	4	4		Реферат, решение задач
9	Государство и муниципалитеты в системе управления недвижимостью.	16	2		14		Реферат
10	Формирование и управление портфелем недвижимости. Определение предмета, цели, принципы, факторы формирования портфеля.	22	2	6	14		Реферат, собеседование, решение задач
11	Страхование недвижимости, минимизация рисков	12	2	4	6		Реферат

Квалификационный экзамен		4				4	Квалификационный экзамен
	ИТОГО	**160**	**32**	**28**	**96**	**4**	

3.2. Календарный учебный график

Трудоемкость программы	160 час.
Нормативный срок освоения программы	4 мес.
Режим обучения	4 часа (2 раза в неделю)
График проведения занятий в соответствии с расписанием	

3.3. Рабочие программы дисциплин (модулей), практик

3.3.1. Тематический план лекций

Тема 1. Юридическое понятие недвижимости. Экономическое понятие недвижимости. Жизненный цикл объекта недвижимости.

Юридическое понятие недвижимости.

В Законе РФ от 21.07.97 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними» было дано следующее определение:

«**Недвижимое имущество** (недвижимость), право на которое подлежит государственной регистрации в соответствии с настоящим федеральным законом, - земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, леса и многолетние насаждения, кондоминиумы, предприятия как имущественные комплексы» (ст. 1).

Законом РФ от 24.12.92 № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики» определено:

«Статья 130. Недвижимые и движимые вещи.

1. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество».

Таким образом, можно утверждать, что в основе недвижимости находится земля (участок земли), которая подлежит регистрации в кадастре недвижимости. Расположение на земле и внутри земельной поверхности сооружений, созданных человеком, изменяет недвижимость, дополняя ее стоимость за счет «улучшения», иногда имеющего отрицательный характер.

Экономическое понятие недвижимости.

Недвижимое имущество обеспечивает следующие функции: производственные (производственные здания и сооружения), социальные (места учебы, лечения, общественной жизни), инфраструктуры городов, населенных пунктов, обеспечения индивидуальных и личных потребностей, а также одновременно является капиталом.

Государственное регулирование процессов обращения недвижимости, основанное на конституционных нормах, законах, нормативных актах и других правовых документах, увязанное с экологическим и социальным развитием общества и ответственных его представителей, создает ***рынок недвижимости***.

Тема 2. Рынок недвижимости: определение, структура, классификация, цели

Рынок недвижимости — это средство перераспределения, создания и эксплуатации объектов недвижимости (зданий, сооружений, предприятий, земельных участков и другого имущества) между потребителями с использованием финансовых инструментов на основе спроса и предложения, конкуренции, правового, функционального и нормативного регулирования сделок с недвижимостью и учета экономических, политических, социальных и правовых, внешних и внутренних факторов, действующих на рынке недвижимости.

Структура рынка недвижимости определяется объемами недвижимости, *требующимися для нормального функционирования в зависимости от экономического развития города, района, региона, государства.*

При классификации недвижимости в зависимости от признака учитывается следующее:

- **Вид объекта**: 1) земля; 2) здания; 3) сооружения; 4) предприятия; 5) помещения; 6) многолетние насаждения; 7) вещные права; 8) иные объекты.

- Географический фактор: 1) местный; 2) городской; 3) региональный; 4) национальный; 5) мировой.
- Функциональное назначение: 1) производственные здания; 2) жилье;

3) непроизводственные здания и помещения (офисы, склады и т.п.).

- Отраслевая принадлежность: 1) промышленные объекты;

2) сельскохозяйственные объекты; 3) общественные объекты; 4) другие объекты.

- Форма собственности: 1) государственная; 2) региональная;

3) муниципальная; 4) общественная; 5) частная.

Тема 3. Управленческие решения и критерии их принятия в системе управления недвижимостью. Классификация управленческих решений.

В принятии любого решения присутствуют три момента:

- Интуиция,
- Суждение,
- Рациональность.

При принятии интуитивного решения люди опираются на собственные ощущения того, что их выбор правилен.

В основе решений, опирающихся на суждения, лежат знания и осмысленный опыт прошлого.

Рациональные решения основаны на методах экономического анализа, обоснования и оптимизации.

Управленческое решение в сфере управления недвижимостью — выбор наилучшего варианта действий, обеспечивающий максимальную эффективность в соответствии с целями и задачами (функциями) управления недвижимостью, основанный на результатах анализа, прогнозирования, оптимизации и экономического обоснования.

Для того чтобы быть эффективным, управленческое решение должно:

1. **быть реальным**, т.е. исходить из достижимых целей, реально располагаемых ресурсов и времени;

2. **содержать механизм реализации**, т.е. включать разделы, охватывающие организацию, стимуляцию, контроль при реализации решений;

3. **быть устойчивым** по эффективности к возможным ошибкам в определении исходных данных;

4. **готовиться, приниматься и выполняться в реальном масштабе времени** тех процессов, которыми управляют, с учетом возможных скоростей развития нештатных, аварийных ситуаций;

5. **быть реализуемым**, т.е. не содержать положений, которые сорвут исполнение решения в результате порождаемых им конфликтов;

6. **быть гибким**, т.е. изменять цель и/или алгоритм достижения цели при изменении внешних или внутренних условий;

7. **предусматривать возможность верификации и контроля исполнения (Верификация** — это подтверждение соответствия конечного продукта предопределённым эталонным требованиям).

Тема 4. Основные этапы разработки и реализации управленческих решений.

Управленческое решение — это план решения проблемы. Под проблемой понимается ситуация, характеризуемая отличием существующего состояния объекта управления от желаемого или необходимого (целевой подход) или наличием неиспользованных возможностей (предпринимательский подход к диагностированию проблемы).

Для решения проблемы необходимо ответить на ряд вопросов:

1. **что делать** (какие новые потребности потенциальных пользователей/арендаторов объектов недвижимости необходимо удовлетворять или на каком качественном уровне нужно удовлетворять старые потребности)?
2. **как и в какие сроки** это осуществить?
3. **какие затраты** следует произвести?
4. **по какой стоимости** предоставлять услуги управляющей компании и что это даст инвестору и управляющей компании?

Работа над решением включает следующие основные блоки:

1. **подготовка к разработке**;
2. **разработка и обоснование**;
3. **принятие и реализация**.

Выделяют два этапа нахождения наилучшего решения:

- из множества вариантов отобрать рациональные;
- из рациональных вариантов выбрать наилучший.

Тема 5. Управление развитием недвижимости. Определение НЭИ. Проекты развития недвижимости и их особенности.

Проекты развития недвижимости объединяют разнообразные виды деятельности, характеризуемые рядом признаков, наиболее общими из которых являются следующие:

- направленность на достижение конкретных целей, определенных результатов;
- координированное выполнение многочисленных, взаимосвязанных действий;
- ограниченная протяженность во времени, с определенным началом и концом.

Профессиональный девелопмент и его функции

Профессиональный девелопмент — это любая предпринимательская деятельность, связанная с реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, приводящая **к увеличению их стоимости**.

Девелопмент представляет собой реакцию рынка недвижимости на возникающие в обществе потребности, удовлетворение которых невозможно без преобразования имеющегося фонда недвижимости.

Девелопер

Девелопер — это предприниматель, занимающийся созданием объектов недвижимости и организацией необходимых процессов.

Девелопер организует: проектирование объекта, выкуп земли под объект, получение лицензии под строительство, подыскивает строительную фирму, а впоследствии и брокера для продажи объекта.

Сегодня девелоперами чаще всего выступают юридические лица — девелоперские конторы, которые имеют возможность привлекать крупные инвестиции под развитие своих проектов.

Функции девелопмента:

- осуществление прединвестиционных исследований;
- организация управления деятельностью по созданию объекта недвижимости: инженерные изыскания, проектирование, строительство;
- привлечение денежных средств для финансирования создания объекта недвижимости;
- продажа созданного объекта недвижимости.

Определение НЭИ

Понятие наиболее эффективного использования (НЭИ) — одно из ключевых в сфере экономики и управления недвижимостью. Наиболее часто оно употребляется в оценке стоимости недвижимое, но на деле его значение гораздо шире и имеет прямое отношение к управлению недвижимостью. По существу, весь смысл управления сводится к тому, чтобы при управлении через выбор варианта использования объекта, его развитие и т.д. ***выйти на наилучший вариант использования объекта и максимально эффективно реализовать этот вариант.***

Понятие и сущность наиболее эффективного использования. Согласно определению, данному в Международных стандартах оценки МСО 1-4, под НЭИ понимается «наиболее вероятное использование имущества, являющееся физически возможным, разумно оправданным, юридически законным, осуществимым с финансовой точки зрения, в результате которого стоимость оцениваемого имущества будет максимальной».

Таким образом, наиболее эффективное использование представляет ***максимально прибыльный способ использования имущества, который может быть осуществлен при сложившихся на данный момент рыночных условиях и существующем законодательстве.***

При анализе НЭИ объекта рассматривается его доходность при существующем использовании, затем при всех реально осуществимых альтернативных способах, и после сравнения полученных результатов выбирается наиболее выгодный, который и является НЭИ объекта.

Тема 6. Виды управления недвижимостью.

Выделяют **основные и обеспечивающие** виды деятельности.

Основные виды деятельности управляющего объектом недвижимости - такие виды деятельности, которые предполагают непосредственное взаимодействие управляющего и его команды с пользователями недвижимости, поставщиками ресурсов, подрядчиками и пр.

К **основным видам** деятельности относятся:

- брокеридж (привлечение пользователей (арендаторов)),
- управление развитием объекта,
- техническое обслуживание и ремонт,
- содержание объекта и обеспечение его ресурсами,
- обслуживание клиентов,
- обеспечение охраны и безопасности.

Обеспечивающие виды деятельности управляющего — такие виды деятельности, которые также необходимы для управления объектами недвижимости, но предполагают прежде всего работу внутри команды управляющего. К ним можно отнести:

- маркетинг,
- финансовый менеджмент и учет,
- управление рисками,
- юридическое обеспечение,
- мониторинг объекта и окружающей среды.

Тема 7. Место и роль управляющих компаний в системе управления недвижимостью.

Объекты недвижимости создаются или приобретаются в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (социальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью, и способы их решения имеют свои особенности.

Управление недвижимостью - осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

Управление недвижимостью включает:

- систему законодательного и нормативного регламентирования и контроля поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемую государственными органами;

- оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости;

- управление объектами недвижимости в интересах собственника.

Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и соответствующие им системы - муниципальный,

ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т.д. Управление недвижимостью - это деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения недвижимостью.

Тема 8. Фазы управленческого цикла и их содержание

Цикл управления объектами недвижимости, началом которого является заммысел (идея, концепция), а завершением — окончание реализации программы управления, может быть представлен в общем случае состоящим из четырех последовательных фаз управления: **концепции**, бизнес-планирования, управления, завершения.

В фазе концепции предварительно определяются ключевые параметры управления объектом недвижимости и проектируется юридическая форма дальнейших отношений между управляющей компанией и учредителем управления.

Основные направления – анализ рынка, анализ варианта НЭИ.

Принятие концепции — основание для перехода к следующей фазе управленческого цикла — фазе бизнес-планирования.

В фазе бизнес-планирования разрабатывается программа управления объектом недвижимости, заключается договор на управление и объект передается управляющей компании. Фаза состоит из следующих последовательно осуществляемых этапов:

- заключение договора на разработку программы, на проведение экспертизы; определение (уточнение) целей управления;
- проведение экспертизы объекта недвижимости;
- анализ НЭИ;
- разработка системы планов по реализации программы;
- утверждение программы и заключение договора на управление;
- передача в управление.

Тема 9. Государство и муниципалитеты в системе управления недвижимостью

Роль государства в системе управления

Государственная собственность — форма собственности, при которой имущество, в том числе средства и продукты производства, принадлежит государству полностью либо на основе долевой или совместной собственности.

Государству могут принадлежать акции в акционерных обществах различных форм собственности, кроме того, государство может иметь в собственности любое имущество, необходимое для осуществления его функций.

Проблему управления имуществом на предприятии, независимо от его организационно-правовой формы, невозможно рассматривать в отрыве от **общегосударственных задач** в этой области.

Государственный подход важен еще и потому, что система управления имуществом на предприятии функционирует в тесном взаимодействии с государственными органами управления на федеральном, субфедеральном и местном уровнях и базируется на законодательных и нормативных актах.

Государственную политику управления имуществом в стране разрабатывает и реализует Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество), на которое возложено решение следующих задач:

1) проведение единой государственной политики в области имущественных и земельных отношений;

2) приватизация, управление и распоряжение государственным имуществом и земельными ресурсами в пределах своей компетенции;

3) регулирование деятельности на рынке недвижимости и при осуществлении оценочной деятельности;

4) координация деятельности в области имущественных и земельных отношений иных федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Тема 10. Формирование и управление портфелем недвижимости. Определение предмета, цели, принципы, факторы формирования портфеля.

Портфель недвижимости – это набор инвестиционных активов (инструментов) в виде недвижимых и материальных объектов, обладающих различным уровнем ликвидности, созданный для достижения определенной ставки доходности при стабильном уровне риска.

Эффективным признается тот портфель, который обеспечивает наивысшую доходность для заданного (допустимого) уровня риска или имеет наименьший (приемлемый) риск при заданной ставке доходности.

Эффективность портфеля определяется двумя критериями:

1. Риск портфеля соответствует установленной ставке доходности;
2. Ставка доходности соответствует установленному уровню риска.

Управление портфелем недвижимости – это в определенной мере искусство распоряжения набором разных типов недвижимости с диверсификацией по местоположению объектов и типу в соответствии с анализом экономического потенциала региона, а также в соответствии с финансовой структурой инвестированного капитала.

Управление любым портфелем – недвижимости или ценных бумаг – осуществляется, прежде всего, с целью обеспечения максимального дохода и с целью минимизации различных рисков, связанных с процессами приобретения, создания, реконструкции, эксплуатации, обслуживания, реализации и замещения объектов портфеля.

Тема 11. Страхование недвижимости, минимизация рисков Общие положения и понятия в страховании

Страхование как экономическая категория представляет систему экономических отношений, включающих совокупности форм и методов создания целевых фондов денежных средств и их использования для возмещения ущерба при различных неблагоприятных явлениях, имеющих непредсказуемый характер.

Страхование – это перераспределение риска между большим количеством страхователей.

Страхование представляет собой отношение по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных средств, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Страхование как система взаимоотношений **регулируется Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом, а также различными нормативными документами.**

Значение и функции страхования

Страхование — это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью). Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации (страховщика). Объективная потребность в страховании обуславливается тем, что убытки подчас возникают вследствие разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку, как, например, стихийные бедствия. В подобной ситуации невозможно взыскивать убытки с кого-либо и заранее созданный страховой фонд может быть источником возмещения ущерба.

3.3.2. Тематический план практических занятий

Тема Юридическое понятие недвижимости. Экономическое понятие недвижимости. Жизненный цикл объекта недвижимости.

Жизненный цикл объекта недвижимости

Рассматривая существование недвижимости во времени, можно построить ее жизненный цикл:

I этап — прединвестиционный — включает разработку идей (концепций), обоснование эффективности проекта, решение вопроса финансирования, проектирование, определение исполнителя.

II этап — организация сооружения объекта, подготовки и сдачи в эксплуатацию.

III этап — эксплуатация или продажа на рынке недвижимости.

IV этап — реконструкция, капитальный ремонт и последующая эксплуатация.

V этап — ликвидация объекта или перепрофилирование.

Жизненные циклы объекта на рынке недвижимости могут быть построены следующим образом:

1. Объект может быть продан как товар на любом из пяти этапов жизненного цикла недвижимости.

2. Объект может выполнять функцию «благо» на III и IV этапах.

3. Объект является источником дохода на всех этапах, т.е. его реализация на рынке недвижимости может быть в виде:

— продажи идеи о создании объекта;

— реализаций проекта на стадии организации и создания;

— реализации готового объекта на всех стадиях эксплуатации, реконструкции;

— реализации объекта на стадии ликвидации, перепрофилирования.

4. Объект может быть разделен на части, которые будут источниками доходов (сдача в аренду, продажа, выпуск продукции, экономическое благо).

5. В рыночной экономике стоимость объекта (цена) на рынке недвижимости может определяться методами:

— капитализации прибыли (доходный метод);

— стоимостного метода оценки по затратам (затратный метод);

— сравнением рыночных продаж (аналоговый метод);

— массовой оценки недвижимости.

6. Рынок недвижимости регулируется общими законами экономики спроса и предложения.

Тема Рынок недвижимости: определение, структура, классификация, цели

- Тип участников: 1) индивидуальные лица; 2) юридические лица; 3) девелоперы; 4) государственные организации; 5) риэлтеры; 6) девелопменты; 7) муниципальные организации; 8) финансовые организации; 9) юридические организации; 10) коммерческие организации; 11) общественные организации; 12) оценщики; 13) страховые компании; 14) дилеры и др.
- Виды сделок: 1) купля-продажа; 2) аренда; 3) ипотека; 4) вещные права; 5) рента; 6) обмен; 7) страхование; 8) приватизация; 9) деприватизация; 10) долевой взнос; 11) лизинг; 12) траст; 13) управление и др.

Западные специалисты используют классификацию объектов недвижимости по категориям А, Б, В:

Категория А — объекты недвижимости, используемые для ведения бизнеса (заводы, промышленные предприятия по переработке сырьевых ресурсов: части предприятий или отдельные здания, которые могут быть использованы самостоятельно; неспециализированная недвижимость; офисы,

склады, объекты для различного применения (ангары, крупногабаритные цеха, корпуса и др.).

Категория Б — недвижимость для вложения инвестиций с целью получения дохода от вложения капитала (аренда, рента, лизинг, траст, ипотека и др.).

Категория В — избыточная недвижимость, выставленная на продажу из-за невозможности ее использования в бизнесе.

Тема Управление развитием недвижимости. Определение НЭИ

Принцип наиболее эффективного использования недвижимости — это **основополагающий принцип** в теории оценки.

При определении НЭИ объекта оценки определяется **использования объекта оценки, при котором его стоимость будет наибольшей.**

Этот принцип означает, что из возможных вариантов использования объекта недвижимости выбирается тот, при котором наиболее **полно реализуются функциональные возможности объекта** недвижимости с улучшениями.

Оценщик делает поправку на **потери при сборе платежей**, анализируя ретроспективную информацию (информацию, содержащуюся в информационных массивах, накопленных за два и более лет) по конкретному объекту с последующим прогнозированием данной динамики, чтобы определить вариант, приносящий **максимально возможный доход**.

НЭИ определяется как использование недвижимости, которое:

- **является законодательно разрешенным**, т.е. соответствует юридическим нормам, включая распоряжения о зонировании и нормы охраны окружающей среды, градостроительные ограничения, требования по охране памятников истории архитектуры, благоустройству прилегающей территории …;

- **физически осуществимо**, т.е. размер и форма земельного участка, его транспортная доступность, имеющиеся строения позволяют реализовать выбранный вариант использования;

-**финансово обосновано** с точки зрения окупаемости инвестируемого капитала, т.е. использование обеспечивает доход, превышающий капитальные затраты, эксплуатационные расходы и финансовые обязательства;

- **обеспечивает наивысшую стоимость или доходность недвижимости**.

НЭИ рассматривается в два этапа:

1) во-первых, земельного участка как свободного: если участок свободен от строений, то определяется, какой объект **наиболее эффективно построить** с учетом правовых, градостроительных, экологических и иных ограничений, а также с учетом перспектив развития района.

2) во-вторых, участка земли с существующими улучшениями: если на земельном участке уже имеется застройка, то **вариантами наиболее эффективного использования могут быть ремонт, модернизация или реконструкция.**

Таким образом, объекты недвижимости в случае снижения эффективности их использования могут изменять свое назначение. Это происходит как в результате износа зданий и других улучшений, так и под воздействием тенденций на рынке недвижимости.

НЭИ может развиваться с течением времени под влиянием рыночных стандартов и внешних изменений: например, если недавно около земельного участка пролегла автострада, то его наилучшим использованием может стать строительство заправочной станции, пункта быстрого питания или автосервиса.

Тема Виды управления недвижимостью. Основные виды деятельности.

1. **Брокеридж**. Деятельность, направленная на привлечение клиентов, состоящая из продвижения объекта на рынок (определение потенциальных пользователей, формулирование соответствующих им условий аренды, реклама, выбор каналов продвижения на рынок), поиска потенциальных клиентов и проведения переговоров с ними, подготовки и согласования содержательной части контрактов с арендаторами.

2. **Развитие объекта**. Внесение в объект изменений, необходимых с точки зрения приближения его к варианту ННЭИ: определение наилучшего варианта развития объекта, управление проектированием, работами ремонтно-строительного характера, а также развитие системы сервиса и продвижение объекта на рынок.

3. **Техническое обслуживание и ремонт.** Техническая экспертиза объекта, оценка технического состояния и осмотры, ведение технической документации по объекту, непосредственное выполнение работ по техническому обслуживанию и эксплуатации (обходы, наладка и регулировка систем, устранение незначительных повреждений, подготовка к сезонной эксплуатации), мелкий ремонт; проведение тендеров по отбору подрядных организаций, определение состава работ, составление технических заданий на проектирование и ремонтные работы, управление ремонтными работами.

4. **Содержание объекта и обеспечение ресурсами.** Оценка санитарного состояния, осмотры, непосредственное выполнение работ по уборке, привлечение клининговых и иных специализированных организаций, определение состава работ, подготовка технических заданий на выполнение работ. Организация поставок таких видов ресурсов, как электрическая и тепловая энергия, вода, газ, оборудование, инвентарь и пр.: определение объемов и сроков поставки, организация самостоятельных закупок или привлечение поставщиков по категориям ресурсов, поддержание коммуникаций с поставщиками, контроль за поставками.

5. **Обслуживание клиентов.** Налаживание и поддержание коммуникаций с клиентами, подбор контрагентов и работа с ними, оказание услуг (аренда, услуги по использованию объекта, организация дополнительных и сопутствующих услуг — служба reception, парковочные места, комнаты

переговоров, конференц-зал, меблировка и оснащение помещений, погрузочно-разгрузочные операции, ответственное хранение грузов).

6. **Обеспечение охраны и безопасности**. Осуществление пропускного режима, обходы, установка датчиков, наблюдение за их показаниями и установка аппаратуры видеонаблюдения, отбор подрядных и специализированных обслуживающих организаций и взаимодействие с ними.

Обеспечивающие виды деятельности

1. **Маркетинг**. Исследование рынка и экономическая (рыночная) экспертиза объекта для определения возможностей, предоставляемых рынком, позиционирования объекта на рынке и определение возможностей доходного использования объекта, разработка и организация путей продвижения объекта на рынке.

2. **Финансовый менеджмент и учет.** Финансовая экспертиза объекта, отбор банков и других контрагентов и взаимодействие с ними, обеспечение своевременного поступления доходов и оплаты расходов, управленческий и бухгалтерский учет, налоговое планирование и оптимизация налогообложения, экономический анализ и обоснование решений, анализ и определение источников финансирования и т.п.

3. **Управление рисками.** Анализ потенциальных рисков, выбор варианта из набора альтернатив, определение путей и средств минимизации потерь, подготовка мер по нейтрализации и компенсации потерь, страхование рисков.

4. **Юридическое обеспечение**. Юридическая экспертиза объекта, юридическое сопровождение договорных отношений, претензионно-исковая работа, выбор оптимальных юридических схем, обеспечение регистрации прав, юридическая экспертиза, проверка контрагентов, ведение отношений с соответствующими контрагентами.

5. **Мониторинг объекта и окружающей среды.** Систематический сбор, обработка и анализ внешней информации (рыночной, нормативно-законодательной) и информации, характеризующей функционирование объекта управления (работа конструкций, сетей и оборудования, удовлетворенность клиентов, финансовое состояние), обеспечение управляющего необходимой для принятия решений информации.

Тема Фазы управленческого цикла и их содержание

Экспертиза объекта недвижимости может проводиться на различных фазах управления и в различном объеме. В ходе нее собирается и анализируется информация, в объеме, достаточном для дальнейшей выработки и принятия системы решений по развитию, использованию объекта и управлению им.

Существуют следующие виды экспертизы:

— техническая, осуществляемая для оценки физического состояния конструктивных элементов, инженерных сетей и оборудования здания, а также состояния грунтов; включает визуальное и инструментальное обследование,

анализ результатов обследования и (при необходимости) проект по усилению, восстановлению конструкций или их реконструкции;

— юридическая, проводимая для определения юридического статуса объекта, полноты комплекта правоустанавливающих документов, наличия обременений, оценки юридических рисков;

— финансового и экономического состояния объекта, выполняемая для определения существующих источников и размеров доходов от использования объекта, всех операционных расходов по нему, а также для выявления резервов повышения доходов и сокращения расходов;

— управления объектом и обслуживания объекта и клиентов.

Результатом фазы бизнес-планирования является бизнес-план (программа) управления объектом недвижимости, включающий по общему правилу следующие разделы:

— цели и задачи разработки программы;

— описание и анализ объекта недвижимости; — анализ рынка недвижимости;

— анализ НЭИ;

— система планов реализации программы.

Цель фазы управления — наиболее эффективное управление объектом недвижимости в рамках заключенного договора на управление, ориентированное на реализацию целей собственника и выполнение программы управления.

Фаза включает анализ, планирование, координацию, контроль, учет, отчетность.

В фазе завершения заканчивается один цикл управления и начинается новый цикл. Алгоритм действий в этой фазе включает:

— оформление прекращения действия договора на управление;

— анализ достигнутых результатов за период управления, подготовка финальной отчетности перед учредителем управления;

— передачу документации по объекту недвижимости;

— переход в начало цикла (принятие решения о дальнейших направлениях использования и управления объектом).

Тема Формирование и управление портфелем недвижимости. Определение предмета, цели, принципы, факторы формирования портфеля.

Цели формирования портфеля

Главная цель — оптимальный доход в условиях существующего рынка недвижимости.

По отношению к объектам портфеля недвижимости могут быть сформированы следующие цели:

1. Устойчивый поток доходов за счет приобретения объектов и сдачи их в аренду.

2. Доход за счет приобретения объектов и организации на них бизнеса.

3. Получение дохода за счет приобретения объекта, его улучшения и последующей продажи или сдачи в аренду.

4. Доход от реализации построенных новых объектов по частям или в целом через риэлтеров.

5. Доход за счет финансирования строительства объектов путем выпуска ценных бумаг.

6. Доход в долгосрочной перспективе за счет строительства или приобретения объекта, его эксплуатации с последующей реализацией.

7. Защита капитала от инфляции за счет инвестиций в объекты недвижимости.

8. Получение льгот от налогообложения. Цели у инвесторов зависят от:

- наличия собственных средств;
- желания получить доходы в краткосрочном или долгосрочном периоде;
- желания заниматься бизнесом
- управлять портфелем недвижимости и др.

Тема Страхование недвижимости, минимизация рисков
Государственный надзор за страховой деятельностью

Страховая деятельность, как и любая лицензируемая деятельность, предусматривает определенные публично-правовые отношения с государственными органами. Суть данных отношений заключается в государственном надзоре за страховой деятельностью.

Порядок осуществления государственного надзора за страховой деятельностью определен гл. IV Закона о страховом деле. Необходимость в государственном надзоре обусловлена спецификой деятельности страховых организаций, заключающейся в формировании страхового фонда за счет средств страхователей и перераспределении этого фонда в установленных законом и договором случаях.

Целями государственного надзора за страховой деятельностью являются:

- соблюдение субъектами страхового дела страхового законодательства;
- предупреждение и пресечение нарушений участниками страховых отношений страхового законодательства;
- обеспечение защиты прав и законных интересов страхователей, иных заинтересованных лиц и государства;
- эффективное развитие страхового дела.

3.3.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине и (или) модулю

Виды самостоятельной работы обучающихся: внеаудиторная, заключается в инициативном поиске информации о наиболее актуальных проблемах, которые имеют большое практическое значение и являются предметом дискуссий в рамках изучаемой дисциплины и (или) модуля.

Формы самостоятельной работы обучающихся: подготовка рефератов, вопросов и обсуждений для дискуссий.

Самостоятельная работа планируется в соответствии с календарными планами рабочей программы по дисциплине и в методическом единстве с тематикой учебных аудиторных занятий.

3.3.4. Методические указания по освоению дисциплины и (или) модулю

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины и (или) модулю. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме.
Самостоятельная работа	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к

	прочитанным литературным источникам и др.
Подготовка к Квалификационному экзамену	При подготовке к Квалификационному экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

4.1. Материально-технические условия реализации программы

Специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	**Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы**
Учебный класс на базе ООО «Консалтинговая компания «Риэлти Консалтинг», с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду	Специализированная мебель с посадочными местами по количеству обучающихся, флипчарт, маркеры, наглядные материалы, наглядные пособия (картографические материал), стационарное демонстративное оборудование. Состав оборудования рабочего места: - Проектор Benq MS 527; шнур HDMI; - Экран; - Колонки; - Ноутбук преподавателя. Оборудование для обучающихся: Стол письменный – 11 шт; кресла офисные 30 шт; Компьютер: Моноблок Lenovo C20-00 [F0BB00S0RK], процессор Intel Celeron Processor J3060, оперативная память 2 Гб, ПО: Майкрософт Windows 10 + клавиатура + мышки - 11 шт; Доступ к системе дистанционного обучения (СДО) iSpring (на основании Договора 2-л от 09.01.2023); Доступ к системе AMO CRM (на основании договора N 52 от 25.05.2018 г); Куллер SMixx

	Hot & Cold water dispenser 08LD; кофемашина Delonghi ECAM 22.360

Электронно-библиотечные системы

1. Система дистанционного обучения iSpring
2. Научная электронная библиотека – www.elibrary.ru
3. ЭБС «ZNANIUM.COM» - Режим доступа: http://znanium.com
4. Электронно-библиотическая система издательства «Лань» - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books

Особенности освоения программы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

В случае обучения в ООО «Консалтинговая Компания «Риэлти Консалтинг» инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия ООО «Консалтинговая Компания «Риелти Консалтинг» обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, а также

пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений). На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата, могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем.

4.2. Кадровое обеспечение реализации программы

№	ФИО преподавателей	Ученое звание, степень, должность	Общий стаж работы	Педагогический стаж работы	Опыт работы по профилю ДОП
1.	Иващенко Светлана Александровна	Преподаватель	8	2	1

4.3. Учебно-методическое обеспечение реализации программы

4.3.1. Основная литературы

1. Земельно-имущественные отношения: Учебное пособие / С.В. Фокин, О.Н. Шпортько. – Москва: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.: ил.; 60х90 1/16. – (ПРОФИль). (переплет) ISBN 978-5-98281-371-8 – Текст: электронный. – URL: https//znanium.com/catalog/product/473339
2. Топилин А.В. Обследование и испытание конструкции зданий и сооружений: Учебник / Калинин В.М., Сокова С.Д., Топилин А.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с.: 60х90 1\16. – (Среднее профессиональное образование) https:// znanium.com/bookread2.php?book=536460
3. Землеустройство и управление землепользованием: учеб.пособие / В.В. Слезко, Е.В. Слезко, Л.В. Слезко. – М.: ИНФРА-М, 2018: - 203 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/960130

4.3.2. Интернет-ресурсы

1. Курсы на платформе системы дистанционного обучения iSpring.
2. Научная электронная библиотека – www.elibrary.ru

3.ЭБС «ZNANIUM.COM» - Режим доступа: http://znanium.com
4. Электронно-библиотическая система издательства «Лань» - Режим доступа: http://e.lanbook.com/books

4.3.4. Глоссарий

№	Новые понятия	Содержание
1.	Анализ	Изучение недвижимости и формулирование обоснований профессионального оценщика без вывода о ценности недвижимости в денежном выражении
2.	Андеррайтинг	Оценка платеже- и кредитоспособности заемщика
3	Аннуитентный платеж	Ежемесячные перечисления по кредитным обязательствам заемщиком, рассчитываемые по формуле аннуитета
4	Аренда	Соглашение, по которому собственник передает нанимателю право пользования и исключительного владения, но не право собственности на объект, на определенное время при условии уплаты ренты
5	Арендатор	Сторона договора аренды, лицо, получившее во временное пользование за соответствующую плату имущество
6	Арендная плата	Оговоренная договором аренды сторон плата за пользование имуществом
7	Арендная ставка	Цена аренды объекта, не включает налоги
8	Вещные права	Разновидность гражданских (имущественных) прав, которые носят абсолютный характер. Вещными правами наряду с правом собственности являются: - право пожизненного наследуемого владения; - право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком; - сервитуты; - право хозяйственного ведения; - право оперативного управления имуществом
9	Владелец	Физическое лицо, являющееся владельцем имущества, благодаря чему владелец имеет возможность непосредственно воздействовать на имущество
10	Владение	Фактическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь. Владение имуществом/вещью, закрепленное законом за субъектом права (гражданином или юридическим лицом) - одно из правомочий собственника. Законным (титульным) владельцем может быть и не собственник

		имущества/вещи, а наниматель (арендатор) имущества по договору имущественного найма; лицо, которому имущество передано по договору о безвозмездном пользовании, залогодержатель, и др.
11	Встречная сделка	(Альтернатива) это сделка, в которой хотя бы одна из сторон выдвигает в качестве обязательного условия отчуждения принадлежащего ей недвижимого имущества или имущественных прав на него выдвигает одновременное приобретение иного недвижимого имущества
12	Вторичный рынок	Рынок квартир, право собственности которых уже зарегистрировано на юридических или физических лиц. Возможна целая цепочка смены предыдущих владельцев, и чем она длиннее, тем выше риск возникновения судебных споров по обстоятельствам, которые зачастую невозможно проверить. Вторичный рынок по предложению обычно больше, чем первичный и крайне разнообразен по типам квартир, районам и ценам. Основные преимущества — возможность выбора именно той квартиры, которая Вам подходит и в нужном Вам месте
13	Генеральный план развития города	1. Генеральный план развития города (проект планировки города) вместе с комплексными схемами развития транспорта, инженерных систем, озеленения и т.д. – должен составляться с расчетным сроком проектирования порядка 20 лет и утверждаться в качестве закона развития города. 2. Основной градостроительный документ, в котором определяются перспективы развития города (СН 345-66)
14	Генеральный план	Официально утвержденный местными органами власти действующий план функционального зонирования территории
15	Городская (поселковая) черта	Внешняя граница земель города, поселка, сельского населенного пункта, которая отделяет их от других категорий земель. Устанавливается и изменяется органами, утверждающими генеральные планы, проекты планировки и застройки городов, поселков и сельских населенных пунктов
16	Государственная регистрация недвижимости	Процедура проверки и юридического подтверждения правильности информации кадастрового дела, внесение соответствующих записей в одном из государственных реестров недвижимости. Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи,

		ограничения этих прав, их возникновение, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также иные права в случаях, предусмотренных Гражданским Кодексом и иными законами, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН)
17	Государственная собственность на землю	Государственной собственностью являются земли, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований. Разграничение государственной собственности на землю на собственность Российской Федерации (федеральную собственность), собственность субъектов Российской Федерации и собственность муниципальных образований (муниципальную собственность) осуществляется в соответствии с Земельным кодексом и федеральными законами.
18	Государственный учет земель	включает учет наличия и качественного состояния земель, распределение земель по их категориям, пользователям, арендаторам, а также по различным другим признакам. Необходимо различать учет количества земель, осуществляемый по их целевому назначению и по хозяйственному использованию, от учета качества (ценности) городских земель, которое зависит от природных и иных потребительских характеристик земельных участков
19	Граница	территория одного владельца и начинается другого. В случае поэтажной собственности, граница любого объекта описывается как некоторое пространство с помощью окружающих его стен, потолка. Юридические границы определены в официальных документах. Разница между фактической и юридической границами может вызвать определенные проблемы. Существуют различные концепции границ. Наиболее распространенные — это закрепленные (фиксированные) и общие границы. Закрепленная граница имеет четко определенную линию. Общая граница — это та граница, линия которой может быть установлена на земле. Существует множество вариантов внутри этой концепции. Для города это границы, которые определяются водными и другими естественными или искусственными

		препятствиями, границы охранных зон и т.д.
20	Девелопер	Предприниматель, получающий свою прибыль от создания объектов недвижимости, для чего он выступает в качестве: -автора идеи проекта, что создавать и где; - приобретателя земельного участка под застройку; - организатора проектирования объекта (лицензированными проектантами), нанимателя заказчика (с лицензией), генподрядчика (с лицензией на выполнение функций генподрядчика), брокеров для реализации вновь созданного объекта, управляющих недвижимостью (при необходимости); - финансирует сам либо привлекает в случае необходимости инвестиции
21	Девелопмент	Это, собственно, сам процесс создания объекта недвижимости
22	Договор аренды земельного участка	Оформляется на основании распорядительного документа, содержит детальное описание режима разрешенного пользования, особые условия договора, размер и условия платы арендной платы и пр.
23	Договор аренды	Соглашение, по которому арендодатель предоставляет арендатору и членам его семьи недвижимость в жилищной сфере, включая жилые помещения без ограничения размеров, за договорную плату во временное владение и пользование, либо только пользование, а арендатор обязуется использовать ее в соответствии с договором и своевременно вносить арендную плату, включая плату за коммунальные услуги
24	Договор заклада	Юридически удостоверенный договор о кредите под залог недвижимости
25	Договор купли-продажи	Двусторонний возмездный договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму
26	Договор найма	Соглашение, по которому арендодатель за определенную плату и на определенное время предоставляет во временное владение и пользование, жилье нанимателю и членам его семьи. Наниматель обязуется использовать ее в соответствии с договором и своевременно вносить арендную плату, включая плату за коммунальные услуги

27	Договор продажи недвижимости	Договор купли-продажи, согласно которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество. В РФ договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Переход права собственности на недвижимость к покупателю подлежит государственной регистрации
28	Долевая ипотека, или ипотека с участием	форма достижения консенсуса между кредитором и заемщиком по ипотеке, в результате чего кредитор приобретает некоторую долю прав собственности на возводимое строение и/или в доходе.
29	Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Реестр, предназначенный для ведения унифицированной системы записей о правах на недвижимое имущество, о сделках с ним, а также об ограничениях (обременениях) этих прав. Состоит из разделов, содержащих записи о каждом объекте недвижимого имущества. Каждый раздел реестра содержит описание объекта, записи о праве собственности и иных вещных правах на этот объект, наименование правообладателя, записи об ограничениях (обременениях) этих прав и наличии сделок с этим объектом
30	Жилищная сфера	Область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилища, сооружения из элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт
31	Жилищные споры	Конфликтные ситуации, возникающие в процессе эксплуатации жилищного фонда при несоблюдении установленных нормативов собственниками, владельцами (управляющими), нанимателями и арендаторами жилых или нежилых помещений в жилых домах, обслуживающими организациями, предприятиями–поставщиками водо-, энергоресурсов и иных жилищно-коммунальных услуг
32	Жилое здание	Существующий или вновь построенный жилой дом, включая все инженерные коммуникации, удобства, оборудование и т.п., соединенные с недвижимостью и считающиеся неотъемлемой частью дома
33	Жилое помещение	Приспособленное для постоянного проживания, зарегистрированное в этом качестве в государственных органах жилой дом, коттедж, отдельная квартира или иное жилое помещение, специализированный дом и

		служащее аналогичным целям помещение в виде общежития, гостиницы, приюта, дома маневренного фонда, специального дома для одиноких престарелых граждан, дома-интерната для инвалидов, ветеранов и др.
34	Залог (заклад, аванс)	Если покупателю понравилась квартира, он подписывает договор-обязательство приобрести ее на оговоренных условиях. В обеспечение этого договора и вносится залог. В случае отказа покупателя от покупки, т.е. при нарушении условий договора, агентство вправе обратить залог в свою пользу. В случае срыва сделки по вине продавцов залог возвращается покупателю. Что кроется за Вашим согласием на вариант со встречной покупкой и внесением залога? Внося залог, Вы подтверждаете, что квартира нравится, и готовы ждать, пока агентство подберет встречный вариант в течение указанного в договоре срока. Агентство обещает приложить все усилия, чтобы это произошло, и убрать квартиру из рекламы. Продавцы обещают, что не будут продавать квартиру в течение срока договора никому другому, кроме Вас, будут смотреть предлагаемые им варианты обмена. Если за это время не удается найти подходящий вариант, покупатель вправе забрать залог или продлить договор, возможно увеличив (или уменьшив цену).
35	Залог недвижимости	Это обеспечение обязательства недвижимым имуществом, при котором кредитор залогодержатель имеет право в случае неисполнения должником (залогодателем) обязательства получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости
36	Залогодатель	Заемщик кредита (займа, ссуды) на приобретение жилья. Одна из сторон договора о залоге недвижимого имущества (договора об ипотеке), являющаяся должником по обязательству, обеспеченному ипотекой. Юридическое или физическое лицо, отдающее кредитору принадлежащее ему имущество в залог с целью обеспечения своих обязательств перед ним
37	Залогодержатель	Одна из сторон договора о залоге недвижимого имущества (договора об ипотеке), являющаяся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой. Юридическое или физическое лицо, принимающее предмет залога от залогодателя в обеспечение его обязательств
38	Земельная доля	1. Условная часть площади земельного участка, не отграниченная на местности,

		имеющая целевое назначение, усредненное количественное и качественное выражение в праве общей собственности на землю. (ЗК). 2. Доля в праве на земельный участок при совместно-долевой форме собственности (аренде) земельного участка. Выражается в форме простой дроби
39	Земельная рента	Платеж, производимый арендатором по договору о земельной аренде
40	Земельный участок в городской среде	Понятие трехмерное. Описание границ участка дается в земельной книге города и в кадастровом деле земельного участка. Над одной точкой земной поверхности может быть несколько земельных участков на разных уровнях и различных пользователей: наземный, надземный, подземный. Границы участка определяются списком координат углов поворота границы и могут быть закреплены в натуре на земной поверхности. Земельный участок может иметь несколько функциональных целей использования. В характеристике земельного участка, если имеется несколько целей его использования, необходимо указывать долю участка или площадь доли по каждой цели использования. Внешняя граница земельного участка не должна иметь разрывов (например, земельный участок не может состоять из двух частей, которые расположены через дорогу). Внутренняя граница земельного участка возникает, когда на земельном участке имеются посторонние землепользователи. Допустимо на земельном участке нескольких посторонних пользователей. Внешняя и внутренние границы не могут иметь общих точек. Размер земельного участка - характеризуется физической и геодезической площадями. Физическая площадь земельного участка - площадь земной поверхности в границах участка с учетом неровностей физической поверхности земли (склонов, оврагов, обрывов и т.д.), т.е. то, что можно обмерить в натуре. Геодезическая площадь земельного участка определяется по координатам углов поворотов границы. Геодезическая площадь участка — это площадь проекции границы участка на плоскость проекции, в которой установлена геодезическая система координат. Земельный кадастр составляется в городской системе координат, так как в этой системе минимальны поправки за переход на плоскость в длины

		измеренных линий. Надземное и подземное пространство земельного участка - конкретные ограничения по высоте и глубине определяются в каждом конкретном случае
41	Земельный участок	Земельная площадь с одним или несколькими основными строениями, вспомогательными строениями, со всеми находящимися на ней сооружениями и элементами благоустройства, расположенная в определенных границах и имеющая свой почтовый адрес
42	Землеустройство	разработка прогнозов, республиканских и региональных программ, схем использования и охраны земельных ресурсов и схем землеустройства; установление на местности границ административно - территориальных образований; составление проектов образований новых и упорядочения существующих землевладений и землепользований с устранением не-удобств в расположении земель, отвод земельных участков в натуре, подготовка документов, удостоверяющих право владения и пользования землей; разработка проектов внутрихозяйственного землеустройства и других проектов, связанных с использованием и охраной земель; разработка рабочих проектов по рекультивации нарушенных земель, защите почв от эрозии, селей, оползней, подтопления и засоления, улучшению сельскохозяйственных угодий, освоению новых земель; обоснование размещения и установление границ территорий с особыми природоохранными, рекреационными и заповедными режимами; установление и изменение городской черты, поселковой черты и черты сельских населенных пунктов; проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, агрохимических, геоботанических и других обследовательских и изыскательских работ. (Статья 113 ЗК). Землеустройство включает следующие землеустроительные действия: образование новых, упорядочивание существующих землепользований; уточнение и изменение границ землепользований на основе схем районной планировки; внутрихозяйственная организация территорий; выявление новых земель для сельскохозяйственного и иного освоения; отвод новых и изъятие существующих земельных участков; установление и изменение городской черты, поселковой черты

		и черты населенных пунктов; проведение топографо-геодезических, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий. (Содержание понятия землеустройства для городов пока не выработано)
43	Износ в оценке	Это уменьшение рыночной стоимости актива, а также прогнозируемое изменение стоимости. В оценке стоимости недвижимости учитывают физическую амортизацию, функциональное (моральное) обесценение, а также устаревание, вызванное влиянием окружающей среды
44	Имущество, на которое не допускается ипотека, незалогоспособное имущество	Незалогоспособное имущество: на которое в соответствии с федеральным законом не может быть обращено взыскание; которое изъято из оборота; в отношении которого предусмотрена обязательная приватизация; приватизация которого запрещена
45	Инвентаризация объекта недвижимости	Описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества
46	Информация об объекте недвижимости	Совокупность документально оформленных технических, Совокупность документально оформленных технических,
47	Ипотека (залог недвижимости)	Соглашение, по которому дающий деньги (залогодержатель) получает права на недвижимость залогодателя в качестве расчета за долг в том случае, когда залогодатель не выполнит своих обязательств по возвращению долга. До тех пор, пока долг не будет возвращен, залогодатель не может распоряжаться своей недвижимостью. Как часть системы прав, залог подлежит регистрации, чтобы любое лицо, которое проявляет интерес к данной недвижимости, могло бы получить информацию о существовании долга и том факте, что он гарантирован залогом. Имущество, находящееся в залоге, может стать предметом ещё одного залога (последующий залог). Последующий залог допускается, если он не запрещен предыдущим договором о залоге (ст.342 ГК РФ). При этом допускается уступка кредитором своих прав в отношении ипотеки без уступки прав по основному обязательству (ст.355 ГК РФ).
48	Ипотечный залог	Залог в виде недвижимости

49	Ипотечный кредит	Как правило, это долгосрочный кредит (заем) с обязательством возврата в обозначенный договором срок с выплатой процентов по кредиту, предоставленный для приобретения недвижимости под залог данной недвижимости в качестве обеспечения обязательства. Права требования по кредиту могут удостоверяться и передаваться через закладную -именную ценную бумагу вексельного типа.
50	Кадастр	Реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов, которые используются для исчисления соответствующих прямых реальных налогов
51	Кадастровая карта (кадастровый план)	Отображает ведение текущего учета земельных участков
52	Кадастровая оценка объекта недвижимости	Для оценки объектов недвижимости могут использоваться любые методики, которые утверждены органом, на который возложена задача ведения кадастра. Международная практика насчитывает 15 определений цен предприятия. Самая нижняя цена - цена его ликвидации. Это цена вторсырья. Самая высокая цена – инвестиционная
53	Кадастровое дело	Содержит документы и информацию об объекте, субъекте и обременениях
54	Кадастровый номер	Уникальный номер, присваиваемый каждому объекту недвижимости, который сохраняется за объектом до тех пор, пока он физически и/или юридически существует как единое целое. Изменение границ земельного участка влечет за собой прекращение существования прежнего кадастрового номера. Уникальность кадастрового номера заключается в его постоянстве в пространстве и времени. На территории России не может быть двух объектов недвижимости с одинаковыми номерами. Уже использованный кадастровый номер не может быть присвоен другому объекту недвижимости, даже если объект недвижимости под данным кадастровым номером физически или юридически прекратил свое существование
55	Коммерческая недвижимость	недвижимость в виде зданий и сооружений, предназначенная для коммерческой деятельности (получения прибыли) – офисы, торговля, услуги и др.
56	Коммерческое предложение	Составленное по определенным правилам описание объекта. Включает в себя следующие пункты: размер офиса, предлагаемого к аренде; месторасположение здания; общая

		характеристика здания и отделки офиса; коммерческие условия (арендная ставка, порядок оплаты, операционные расходы); сроки аренды и готовности к въезду; парковка, телефония и т.д. Как правило, к коммерческому предложению прилагается поэтажный плана офиса
57	Консалтинг недвижимости	это деятельность по консультированию производителей, продавцов и покупателей недвижимости. Включает исследование и прогноз рынка.
58	Контрагент	Агент покупателя или агент продавца. Контрагент отстаивает интересы своего клиента, ведя диалог со своим коллегой — агентом продавца. Их цель - найти оптимальную схему передачи права собственности с минимальными равномерно распределенными межу сторонами рисками
59	Красные линии (градорегулирующие)	В широком смысле это обобщенное название градорегулирующих линий. Перечень красных линий может меняться и может включать: - линии строительных кварталов; - полосы отвода железных дорог; - технические зоны; - границы охранных зон памятников культуры; - границы заповедных зон городской застройки; - археологические зоны; - зоны особого градостроительного режима, историко-архитектурная зона центра и т.д. В узком смысле это линии ограничения застройки. Красные линии должны иметь определенный юридический статус, который соответствует юридическому статусу генерального плана как закона развития города. Если красная линия (линия ограничения застройки; линии строительных кварталов; полосы отвода железных дорог и т.д.) проходит через земельный участок, то земельный участок распадается на два земельных участка с различным юридическим статусом, с различным разрешенным режимом землепользования, с различными кадастровыми номерами
60	Лизинг недвижимости	Приобретение арендодателем по договору финансовой аренды в собственность, указанной арендатором недвижимости у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей
61	Ликвидность	Легкость, с которой объект может быть переведен в деньги, т. е. продана на рынке
62	Мена	Договор, в силу которого между сторонами

		производится обмен одного имущества на другое
63	Мониторинг	Процедура отслеживания изменений в тех или иных процессах, явлениях. Для организации мониторинга необходимо: -определить регламент внесения изменений в эталонную базу (справочники, классификаторы, показатели, характеристики и т.д.); - определить, кто ведет эталонную базу; - определить порядок распространения рабочих копий эталонной базы
64	Мониторинг земель	Система наблюдения за состоянием земельного фонда для своевременного выявления изменений, их оценки, предупреждения и устранения последствий негативных процессов. Структура, содержание и порядок осуществления мониторинга устанавливается правительством РФ. Различают мониторинг процесса и мониторинг объекта
65	Муниципальная собственность на земли	Земельные участки городов и других поселений, а также районов (кроме районов в городах), необходимые для решения вопросов местного значения, в том числе земли, ранее переданные и их ведение
66	Налоговая оценка	Процесс установления стоимости недвижимости для целей налогообложения
67	Недвижимое имущество	Имущество, использование которого по назначению и без ущерба его характеристикам и ценностным свойствам, исключает его перемещение: здания, сооружения, земельные участки и иное имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней
68	Недвижимость	К недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, космические объекты (ст.130 Гражданского Кодекса РФ)
69	Нежилое помещение	Строение или часть строения, используемые для производственных или коммерческих целей
70	Независимая оценка	Оценка стоимости собственности, производимая квалифицированной незаинтересованной стороной
71	Обмен	Процесс передачи своего недвижимого имущества и получение вместо него другого,

		обычно равноценного, со всеми соответствующими правами и обязанностями
72	Обременение (ограничение)	1. Право иных лиц не недвижимость, включающее право на залоги, аренду, сервитуты, ограничения, обязательства по договору, право удержания имущества, решение суда об аресте имущества, передачу прав и другие установленные законодательством права, налагаемые на недвижимость. 2. Наличие установленных в предусмотренном законом порядке условий, стесняющих правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотека, доверительного управления, аренды, ареста имущества и других). 3. Ограничение права одного субъекта (основного) и дополнительные права на пользование объектом недвижимости для другого субъекта. Обременения налагаются только на объект недвижимости
73	Общая долевая собственность на земли	Земельный участок в общей собственности с определением доли каждого из собственников
74	Общая совместная собственность на земли	Земельный участок в общей собственности без определения долей каждого из собственников
75	Объекты земельных отношений	Земельные участки, части земельных участков, земельные доли (паи), права на земельные участки, их части и доли
76	Операция с недвижимостью	1. Процедура, посредством которой права на недвижимость, устанавливаются, изменяются, передаются и прекращаются. Операции с недвижимостью должны совершаться в соответствии с законами, действующими в настоящее время в Российской Федерации. 2. Купля-продажа, обмен, лизинг, сублизинг, аренда, субаренда, ипотека, рента, управление, приватизация
77	Отчуждение	Действие по передаче права собственности другому лицу
78	Оценочная деятельность	Совокупность отношений юридического, экономического, организационно-технического и иного характера по установлению в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости (залоговой, ликвидационной и др.)
79	Передача права собственности	Надлежащим образом юридически оформленный акт купли – продажи, обмена, дарения, наследования, изъятия
80	Пожизненное наследуемое владение (земельным участком)	Гражданин, обладающий правом пожизненного наследуемого владения (владелец земельного участка), имеет права

		владения и пользования земельным участком, передаваемые по наследству. Владелец земельного участка вправе возводить на нем здания, сооружения и создавать другое недвижимое имущество, приобретая на него право собственности. Согласно ст. 267 ГК РФ владелец земельного участка может передавать его другим лицам в аренду или безвозмездное срочное пользование. Продажа, залог или другие сделки, которые ведут или могут привести к отчуждению участка, не разрешаются. Право подлежит государственной регистрации
81	Покупатель	Лицо, изъявившее готовность приобрести права на объект недвижимого имущества (покупатель, арендатор, наниматель), и для этой цели вступивший в договорные отношения с риэлтером
82	Права на землю не собственника	1. Бессрочное (постоянное) пользование землей. 2. Пожизненное наследуемое владение землей. 3. Временное (срочное) пользование землей. 4. Аренда земельного участка. 5. Субаренда земельного участка. 6. Сервитуты
83	Приватизация	Передача государственной или муниципальной собственности (земельных участков, промышленных предприятий, зданий и т.д.) безвозмездно в частную собственность
84	Публичный сервитут	Право ограниченного пользования чужим земельным участком, установленное в отношении неопределенного круга лиц
85	Рыночная стоимость	Наиболее вероятная цена продажи какого-либо интереса в недвижимости (например, имущественного права, права наследственной аренды и т.д.) на свободном рынке, причем: 1. Покупатели и продавцы недвижимости ведут себя рациональным образом, но не обладают абсолютным знанием. 2. Покупатели и продавцы действуют в условиях конкуренции в своих собственных интересах для того, чтобы максимизировать свой доход или наилучшим образом удовлетворить свои потребности. 3. Покупатели и продавцы действуют независимо друг от друга, т. е. без сговора, мошенничества или искажений. 4. Покупатели и продавцы имеют нормальные (типичные) побуждения, т.е. они действуют, не испытывая незаконного давления. 5. Оплата сделки производится теми способами, которые соответствуют стандартам рынка, покупатель использует типичные финансовые условия, принятые на местном рынке.

86	Рыночная цена	реальная цена, уплачиваемая при совершении сделки на рынке недвижимости. Является историческим фактом
87	Саморегулируемая некоммерческая организация	Добровольное объединение профессиональных участников рынка недвижимости (далее саморегулируемая организация), действующее в соответствии с законодательством РФ и функционирующее на принципах некоммерческой организации. Саморегулируемая организация учреждается профессиональными участниками рынка недвижимости для обеспечения условий профессиональной деятельности участников рынка недвижимости, соблюдения профессиональной этики рынка недвижимости, все доходы саморегулируемой организации используются ею исключительно для выполнения уставных задач и не распределяются среди ее членов
88	Сервитут (право сервитута)	Право ограниченного пользования чужим объектом недвижимого имущества, например, для прохода, прокладки и эксплуатации необходимых коммуникаций и иных нужд, которые не могут быть обеспечены без установления сервитута. Сервитут как вещное право на здание, сооружение, помещение может существовать вне связи с пользованием земельным участком. Для собственника недвижимого имущества, в отношении прав которого установлен сервитут, последний выступает в качестве обременения
89	Субаренда	Передача собственности арендатором в аренду другому лицу
90	Управляющий недвижимостью	Физическое лицо, имеющее лицензию или лицензионную карточку, предоставляющую право осуществления лизинга, аренды, сублизинга, субаренды или других операций по изменению формы владения объектом недвижимости, принадлежащего другим лицам, без передачи права собственности на этот объект недвижимости
91	Участники земельных отношений	Граждане и юридические лица
92	Участники сделки (стороны)	Физические или юридические лица, передающие и принимающие права собственности (найма, аренды, иные имущественные права) на объекты недвижимости
93	Формирование объекта недвижимого имущества	Формирование объекта недвижимого имущества - описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или

		нежилого помещения и иного), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества. Формирование объекта недвижимого имущества завершается присвоением ему кадастрового номера
94	Формы собственности на землю	Формы собственности на землю. Земля может находится в: -частной собственности физических и юридических лиц; - государственной (федеральной и областной); - муниципальной (городов, других поселений, районов, кроме районов в городах); - иных формах собственности, которые предусмотрены в Гражданском кодексе и в законодательстве субъектов Федерации
95	Целевое использование земельного участка	Порядок, условия, формы эксплуатации (использования) земли для конкретных хозяйственных целей
96	Частная собственность на земли	Граждане и юридические лица вправе иметь землю в частной собственности в порядке, предусмотренным федеральным и областным законодательством

5.ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

5.1. Перечень вопросов для сдачи Квалификационного экзамена

1. Что такое тип недвижимости? На основании какого критерия он выделяется?
2. В чем различия между коммерческой и индустриальной недвижимостью?
3. На основании какого критерия различаются операционная и инвестиционная недвижимость?
4. Как изменяются задачи управления недвижимостью в случае операционной и инвестиционной недвижимости?
5. Что такое право на развитие недвижимости? Кому оно, как правило, принадлежит в современных странах?
6. Какие два аспекта включает управление собственностью?
7. Каковы преимущества и недостатки недвижимости как инвестиционного актива?
8. В чем главные особенности рынка недвижимости?
9. Что значит понятие «величина реверсии»?
10. В чем различия между понятиями «портфель недвижимости» и «комплекс объектов недвижимости»?
11. Какие инструменты могут быть использованы при управлении корпоративной недвижимостью?
12. Что такое внутренняя аренда? Каков смысл ее введения?
13. Что общего и каковы различия между управлением операционной и инвестиционной недвижимостью?

14. Раскройте экономическое содержание понятия «управленческое решение» в сфере управления недвижимостью.
15. Перечислите основные типы управленческих решений и представьте их классификацию.
16. Проанализируйте признаки классификации управленческих решений применительно к решениям в сфере управления недвижимостью на разных уровнях управления.
17. Перечислите основные этапы разработки и реализации управленческого решения и раскройте их сущность.
18. Перечислите методы обоснования управленческих решений в сфере управления недвижимостью.
19. Перечислите цели и задачи управления на различных уровнях управления недвижимостью и проанализируйте, как изменяется структура и состав управленческих решений, а также критерии их обоснования на различных уровнях.
20. Перечислите основные уровни дохода от объекта недвижимости.
21. Укажите порядок расчета уровней дохода от объекта недвижимости.
22. Дайте определение НЭИ и приведите критерии его анализа.
23. Назовите основные нормативные документы, регулирующие оценочную деятельность.
24. Для каких целей и задач определяется рыночная стоимость различных объектов недвижимости?
25. Какие виды стоимостей определяются для различных уровней управления недвижимостью?
26. Назовите основные подходы и методы оценки недвижимости.
27. Дайте определение инвестиционных и финансовых решений.
28. Охарактеризуйте общие подходы к оценке эффективности инвестиций.
29. Перечислите основные группы методов оценки эффективности инвестиций и представьте их классификацию.
30. В чем принципиальное отличие статических и динамических методов оценки эффективности инвестиций?
31. Какие фазы могут быть выделены в управленческом цикле?
32. Какие элементы включает техническая эксплуатация объекта?
33. Какие виды планов включаются в программу управления объектом недвижимости? В чем их назначение?
34. Каково основное содержание программы управления объектом?
35. В чем отличие концепции управления объектом от программы управления?
36. Что такое чистая и общая рента?
37. Для чего вводятся понятия «полезная площадь», «арендная площадь»?
38. Что препятствует применению конструкции доверительной собственности в рамках российского законодательства?
39. С какой целью может быть учреждено доверительное управление недвижимым имуществом?
40. Какие объекты могут быть предметом доверительного управления?

41. Почему проекты развития недвижимости — разновидность инвестиционных проектов?
42. Как вы понимаете термин «инвестиции»?
43. Что такое управление проектами?
44. В чем заключаются различия проектов развития недвижимости?
45. Какие значения имеет термин «девелопмент»?
46. Какие функции выполняет девелопер?
47. Какие этапы могут быть выделены в проектах девелопмента?
48. Кто участники проектов девелопмента?
49. Какими качествами должен обладать девелопер для успеха?
50. Какие основные виды контрактов используются в процессе управления развитием недвижимости?
51. Что подразумевается под профессиональным управлением недвижимостью?
52. Какова роль управляющих компаний в системе управления недвижимостью?
53. В чем преимущества профессионального управления объектами недвижимости?
54. В чем особенности сервейинговых компаний?
55. Какова роль стандартов управления недвижимостью?
56. Какие документы входят в единую систему профессионального управления недвижимостью?
57. Какие фазы включает цикл управления объектом недвижимости, имущественным комплексом?
58. Раскройте содержание каждой фазы цикла управления недвижимостью.
59. Приведите не менее трех примеров факторов, повышающих и понижающих конкурентоспособность управляющей компании.
60. Каковы критерии конкурентоспособности управляющих компаний?
61. Почему заказ на управление объектами недвижимости целесообразно размещать на конкурсной основе?
62. Назовите формы воздействия государства на рынок недвижимости.
63. Каковы задачи технического учета недвижимости?
64. Каковы основные функции системы регистрации недвижимости?
65. Охарактеризуйте региональные и местные налоги в сфере недвижимости.
66. Каковы особенности системы управления государственной и муниципальной недвижимостью?
67. Назовите главные принципы управления государственной и муниципальной недвижимостью.
68. Каковы субъекты и объекты в системе управления государственной и муниципальной недвижимостью?
69. Какие способы приватизации государственного имущества можно применить для государственных и муниципальных унитарных предприятий?
70. Назовите проблемы продажи земельных участков под приватизированными предприятиями.

71. Каковы особенности определения арендной платы за земельные участки, принадлежащие государству?
72. Каковы особенности продажи земельных участков, принадлежащих государству?
73. Какие факторы необходимо учитывать при определении арендной платы за объекты коммерческого назначения, принадлежащие государству?
74. Каковы преимущества доверительного управления государственной и муниципальной недвижимостью?
75. Какие объекты недвижимости входят в состав муниципального имущества?
76. Каковы особенности состава недвижимости муниципальных районов, сельских и городских населенных пунктов?
77. Каковы основные актуальные проблемы в области управления муниципальной недвижимостью?

5.2. Примерная тематика рефератов

1. Недвижимость как объект управления
2. Расчет финансовых коэффициентов. Алгоритм оценки прибыльности объекта
3. Расчет денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости.
4. Условия принятия инвестиционного решения.
5. Технология оказания риэлтерских услуг.
6. Работа с ГК РФ (юридические формы передачи объекта недвижимости).
7. Управление развитием недвижимости
8.Управляющие компании в системе управления недвижимостью
9.Методы анализа рисков. Алгоритм анализа рисковых ситуаций. Управление рисками и эффективность проекта.
10. Оценка инвестиционной целесообразности вложений капитала в недвижимость.
11.Анализ финансовых показателей.
12. Экономические основы принятия управленческих решений в сфере недвижимости.
13. Работа с ФЗ № 135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», ФСО РФ.
14. Риск-менеджмент и эффективность управления недвижимостью.
15. Страхование недвижимости.
16. Формирование и управление портфелем недвижимости.
17. Стратегия разработки и управления портфелем недвижимости.
18. Государство и муниципалитеты в системе управления недвижимостью.

5.3. Вопросы для собеседования

1. Зачем в стране нужна экономика?
2. Можно ли определить цену выбора в экономике?
3. Каковы основные преимущества крупных организаций?
4. Какова цель коммерческих и некоммерческих организаций?
5. В чем сущность основных фондов?

6. Какие применяются методы оценки основных средств и какова область применения?
7. Что представляет собой спрос на рабочую силу?
8. Как формируется функциональная характеристика структуры предприятия?
9. Что характеризует критический (безубыточный) объем продаж?
10.Какие виды цен существуют в зависимости от их свободы от государственного регулирования?
11.Что представляет собой ассортиментная политика?
12.Назовите причины возрастания роли бизнес плана в современных условиях?
13.Какими методами государство осуществляет свою налоговую политику?
14.Что представляют собой налоги и сборы? Где и кем устанавливаются налоги и сборы?
15.Какова роль налога на прибыль организаций в экономике и в финансах?

5.4. Перечень задач

Тема. Юридическое понятие недвижимости. Экономическое понятие недвижимости. Жизненный цикл объекта недвижимости.

Задача 1.

Определить, используя метод подрядчика, стоимость объекта недвижимости, включающего землеотвод размером в 2000 кв. м и здание склада объемом в 3000 куб. м, построенное 10 лет назад. При расчетах использовать следующую информацию:

в статистиках земельных рынков удельные оценки подобных земельных участков составляют 35 дол./кв. м; совокупность положительных и отрицательных факто-ров, влияющих на оценку данного земельного участка, позволяет считать, что его оценка может быть увеличена на 10%;

удельные затраты на строительство нового подобного сооружения составляют 100 дол./куб. м, а длительность жизненного цикла здания оценивается в 50 лет.

Решение

Оценка стоимости земельного участка:
2000 кв. м х 35 дол./кв. м х (1 + 10/100) = 77000 дол. Остаточная восстановительная стоимость сооружения: 100 дол./куб. м х 3000 куб. м х (50 - 10)/50 = 240000 дол.
Тогда суммарная стоимость объекта (в соответствии с концепцией метода под-рядчика) составит:
77000 дол. + 240000 дол. = 317000 дол.
Ответ: оценка стоимости единого объекта составит 317000 дол.

Тема Управление развитием недвижимости. Определение НЭИ.

Задача 2. Предположим: цена строительства нового офисного здания составляет 500 000 $, годовая прибыль, которая будет получена в результате функционирования данного офиса, равна 30 000 $. Минимально приемлемый коэффициент капитализации - 13%. Вопрос: будет ли строительство данного офиса эффективно?

Решение: Минимальная прибыль, которую должен приносить новый офис с данными коэффициентами капитализации = 500х13= 65 000 $. По условиям задачи П =30 000 $, отсюда следует ответ: нет, не эффективно.

Задача 3. Для выбора профиля объекта недвижимости. Предположим, необходимо решить, модернизировать ли существующий офис, вложив в него 500 000 $, или при тех же затратах переформировать его в оптово-торговый центр. При этом ежегодный доход от офиса составляет 25 000 $., а от оптово-торгового центра 100 000 $. Коэффициент капитализации на рынке 13%.
Первый проект дает следующую прибыль равную 25/500х100=5%, что не удовлетворяет требованию рынка (13%).
Второй проект приносит прибыль равную 100/500х 100=20%, что удовлетворяет требованию рынка. Отсюда следует, что переформирование офисного здания в оптово-торговый центр - эффективное решение.

Задача 4.
Оценка с использованием алгоритмов капитализации прибыли
Определить ожидаемую стоимость предназначенного для аренды 10-этажного офисного здания-башни площадью 10000 кв. м при годовой арендной плате за сдаваемые в аренду офисные помещения в 600 дол. за 1 кв. м, налоговых платежах за землю под зданием в 1000 дол./кв. м в год (здание не имеет земельного участка, кроме как под самим собой) и совокупных расходах на содержание здания и др. в размере 2 млн дол. в год. Считать, что доходность аналогичного бизнеса (т.е. доходность многопользовательских офисных зданий, предназначенных для аренды) составляет 10%.

Решение
1. Доход, приносимый от сдачи офисных помещений в аренду: 10000 кв. м х 600 дол./кв. м = 6 млн дол.
2. Прибыль = доход от аренды минус совокупные затраты на содержание и земельный налог:
6 млн дол. — 2 млн дол. - 1000 дол. х 10000 дол./10 = 3 млн дол. Налогооблагаемая площадь земельного участка определяется из условия задачи
как площадь здания в плане, т.е. 10000 кв. м / 10 (этажей) = 1000 кв. м.
3. Оценка стоимости производится через алгоритм капитализации прибыли: 3 млн дол. / 0,1 (показатель доходности данного бизнеса) = 30 млн дол.

Ответ: ожидаемая стоимость здания составит 30 млн дол.

Тема Виды управления недвижимостью.

Задача 5
Оценить капитализированную стоимость предназначенного для аренды производственно-технического центра площадью 20 тыс. кв. м при годовой арендной плате в 300 дол./кв. м, среднегодовом проценте заполняемости производственно-технических модулей арендаторами в 90%, налоговых платежах собственника за землю под центром в 600 тыс. дол. в год и расходах на содержание, охрану центра
и все прочее в 1,2 млн дол. в год. Считать, что показатель доходности подобного арендного бизнеса составляет 12%.

Решение

Чистый годовой доход собственника производственно-технического центра будет складываться из поступлений арендной платы со всех занимаемых (90%) площа-дей за вычетом налоговых платежей и расходов на содержание, охрану и т.п.:
(20000 кв. м х 300 дол./кв. м х 90/100) - (600000 дол. + 1200000 дол.) = 3600000 дол.
Капитализированная стоимость будет определяться делением полученной вели-чины чистого годового дохода на показатель доходности (не забудем привести его значение к безразмерной величине, разделив 12% на 100):
3600000 дол. / 12/100 = 30000000 дол.
Ответ: оценка капитализированной стоимости составляет 30 млн дол.

Задача 6
Сохранив условия задачи 5, оценить величину капитализированной стоимости объекта при увеличении показателя доходности в 1,5 раза — до 18%.

Решение

Чистый годовой доход, не претерпев изменений, составит те же 3600000 дол.
Капитализированная стоимость в новых условиях задачи составит:
3600000 дол. / 18/100 = 20000000 дол.
Ответ: величина оцениваемой капитализированной стоимости составила 20 млн дол., т. е., уменьшилась пропорционально, в 1,5 раза.

Задача 7
Вернувшись к исходным данным условия задачи 5, определить, как изменится ве-личина оценки капитализированной стоимости производственно-

технического центра при уменьшении ставки арендной платы до 200 дол./кв. м (в 1,5 раза).

Решение
Чистый годовой доход при новом значении ставки арендной платы составит: (20000 кв. м х 200 дол./кв. м х 90/100) - (600000 дол. + 1200000 дол.) = 1800000 дол.
Значение оценки капитализированной стоимости составит при этом: 1800000 дол. / 12/100 = 15000000 дол.
Ответ: величина оцениваемой капитализированной стоимости составила 15 млн дол., т.е. уменьшилась в сравнении с исходным вариантом задачи в 2 раза.

Тема Фазы управленческого цикла и их содержание.

Задача 8. Пример расчета стоимости дачи с использованием затратного подхода. Площадь здания 100 м2, стоимость 1 м2 здания = 200 долл. Стоимость 1 м2
гаража = 100 долл.; его площадь 60 м2. Стоимость всех других сооружений на даче = 2000 долл. Устранимый физический износ дачи равен 3000 долл. Неустранимый физический износ дачи составляет 2000 долл. Устранимое функциональное устаревание – 1000 долл. Рыночная стоимость земельного участка – 5000 долл.
1 Какова полная стоимость воспроизводства дачи и всех сооружений, находящихся на ней?
Решение
100 × 200 = 20 000 долл. 60 × 100 = 6000 долл.
20 000 долл. + 6000 долл. = 26 000 долл., 26 000 долл. + 2000 долл. = 28 000 долл.
2 Какова сумма всего накопленного износа, вычитаемого из полной стоимости воспроизводства
дачи? Решение
3000 долл. + 2000 долл. + 1000 долл. = 6000 долл.
3 Какова общая расчетная стоимость дачи, определенная в соответствии с затратным подходом?
Решение
28 000 долл. – 6000 долл. + 5000 долл. (земля) = 27 000 долл.

Задача 9
Определить остаточную восстановительную стоимость офисного здания (ОВС), имеющего следующие характеристики. Площадь здания составляет 2000 кв. м; здание построено 12 лет назад и предполагаемый общий срок его жизни — 60 лет. Из нормативной практики строительных организаций следует, что удельные за-траты на строительство точно такого же нового здания составляют 350 дол./кв. м.
Решение

Расчетные затраты на строительство аналогичного нового здания составят (восстановительная стоимость): 350 дол./кв. м х 2000 кв. м = 700000 дол.
Остаточная восстановительная стоимость определяется мерой износа здания (остающейся частью общего срока жизненного цикла здания). При допущении линейной характеристики износа ОВС здания рассчитывается с помощью следующих соотношений: ОВС = 700000 х [(60 - 12) / 60] = 560000 дол.
Ответ: ОВС здания составляет 560000 дол.

Задача 10
Определить остаточную стоимость замещения (СЗО) для здания больницы, построенной 20 лет назад, используя следующую информацию:
известные проектные затраты на сооружение современного аналога такой же (по масштабам и профилю) больницы составили 4500000 дол.;
в проект новой больницы, наряду с применением современных нормативов (экологических, строительных, здравоохранения и т. д.), было дополнительно (в сравнении с оцениваемой больницей) включено ее оснащение комплексом средств оптоволоконной связи сметной стоимостью в 300000 дол.;
экспертами, с учетом произведенных в течение прошедших 20 лет работ по нормативному содержанию объекта, установлена общая длительность жизненного цикла оцениваемой больницы — 80 лет.

Решение
Считая, что оснащение "замещающей" больницы оптоволоконными средствами связи не является функционально необходимым при сравнении с оцениваемым объектом, а также считая динамику его износа линейной, получим следующее значение оценки остаточной стоимости замещения:
СЗО = (4500000 дол. - 300000 дол.) х [(80 - 20) / 80] = 3150000 дол. Ответ:
СЗО больницы составляет 3150000 дол.

Тема Формирование и управление портфелем недвижимости. Определение предмета, цели, принципы, факторы формирования портфеля.

Задача 11
Оценить будущую финансовую ситуацию для предпринимателя, намеривающегося взять кредит в 100000 дол. на два года (с условием единовременного возвращения кредита и процентов по нему в конце договорного периода) для развития объекта недвижимости и рассчитывающего продать его через эти два года за 120000 дол. Принять в расчет, что по имеющейся рыночной информации плата за пользование капиталом составляет 10% в год.

Решение (варианты 1 и 2)

Вариант 1

Согласно формуле сложного процента совокупные кредитные долги предпринимателя к концу договорного периода составят:
100000 дол. х (1 + 10/100) = 121000 дол.
Как видно, эта расчетная сумма кредитного долга превышает ожидаемую выручку от продажи объекта на величину:
121000 дол. - 120000 дол. = 1000 дол.
Таким образом, предприниматель не сумеет в полном объеме выполнить свои обязательства по возврату кредита и процентов за кредит; в результате его долг будет оцениваться в 1000 дол. То есть предполагаемая сделка в названных условиях нецелесообразна. Решение проблемы для предпринимателя (при жесткой позиции кредитодателя относительно процентной ставки за кредит) будет связано, например, с поиском путей экономии затрат на приобретение и развитие объекта (для снижения объема запрашиваемого кредита), а также с поиском путей повышения продажной цены объекта (в частности, за счет применения более совершенных маркетинговых средств).
Вариант 2

Проделайте самостоятельные расчеты, используя идеи дисконтирования известного по условиям задачи будущего дохода от продажи объекта, равного 120000
дол. Напомним, что для этого следует умножить значение этого ожидаемого до-хода на коэффициент дисконта [1/(1 + к)] во второй степени. То есть следует расчетным путем убедиться, что дисконтированная сумма дохода окажется меньше значения запрашиваемого кредита в 100000 дол. Это и будет означать, что предполагаемая сделка неэффективна, убыточна для предпринимателя.

Задача 12
Предприниматель намерен оценить целесообразность следующего бизнеса.
Он собирался приобрести приносящее арендный доход офисное здание за 1000000 дол., имея в виду, что ожидаемый чистый доход (с учетом всех операционных и прочих расходов, степени заполняемости арендных помещений и т.д.) составит 200000 дол. в год.
Через два года предприниматель собирается продать объект не менее чем за 1300000 дол. (исходя из имеющейся у него рыночной информации и прогнозных оценок развития офисного рынка недвижимости и из того, что известная ему банковская ставка среднесрочных депозитов составляет порядка 10%; и он намерен в своем бизнесе, по крайней мере, превзойти этот показатель, иначе ему было бы целесообразнее вложить свои средства не в офисный бизнес, а в банк).
В то же время консалтинговые фирмы оценивают значение показателя дисконтирования в этой области бизнеса с учетом различных рисков в 25%.

Решение

Для оценки эффективности предпринимаемого проекта составим баланс расходов и доходов предпринимателя, дисконтированный к текущему времени. Расходы производятся непосредственно в начальный период, поэтому они целиком включаются в состав отрицательной части составляемого баланса. Таким образом, затратная часть баланса составляет 1000000 дол.

Дисконтированные доходы предпринимателя включают:

1) доходы от арендного бизнеса (для определенности допустим, что они поступают в виде авансовых платежей в начале каждого года). Таким образом, арендные доходы составят следующую сумму: 200000 дол. (так как поступившие согласно условиям арендного договора в начале первого года платежи не дисконтируются) плюс дисконтированное значение арендной платы в начале второго года:

200000 дол. х (1/(1 + + 25/100) = 160000 дол.

То есть совокупный поток арендных доходов, дисконтированный к настоящему времени, составит:

200000 дол. + 160000 дол. = 360000 дол.;

2) доходы от продажи объекта в конце запланированного периода. Ожидаемая через два года выручка в 1300000 дол., дисконтированная к текущему времени, составит:

1300000 дол. х (1 / (1 + 0,25)(1 + 0,25)) = 832000 дол.

В результате дисконтированный к начальному периоду времени доход предпринимателя составит:

360000 дол. + 832000 дол. = 1192000 дол.

Таким образом, оценка предпринимаемого проекта с изначальными затратами в 1000000 дол. показывает его эффективность ((1192000 дол. - 100000 дол.) / 1000000 дол.), обеспечивающую рентабельность производимых затрат 19,2%. Заметим, что если бы условия арендных договоров носили бы иной характер, например с оплатой в конце каждого года, то рентабельность проекта снизилась бы до величины в 11,2%. Действительно, в изменившихся условиях дисконтированные арендные доходы составили бы величину 200000 дол. /1,25 + 200000 дол. / 1,25 / 1,25 = 288000 дол., а совокупный дисконтированный доход достиг бы только величины 1120000 дол.

Задача 13

Решается методом остатка совместно с методом аналогий в определении затрат на приобретение прав на землю

Определить максимально допустимые для застройщика затраты на приобретение права аренды земельного участка под строительство жилого здания со следующими параметрами:

площадь возводимого здания составляет 3000 кв. м;

удельные затраты на строительство (с учетом всех видов затрат, включая: подготовку и осуществление строительства, оплату процентов за взятый кредит, консалтинг, обеспечение доходов застройщика и т.д.) составляют 500 дол. за 1 кв. м. Иметь в виду, что аналогичное жилое здание (с равноценным

земельным участком), но площадью 2700 кв. м было недавно продано на рынке жилых объектов за 1,35 млн дол.

Решение
1.Затраты на развитие:
B = 3000 кв. м х 500 дол ./кв. м = 1500000 дол.
2.Оценка стоимости завершенного развития — по аналогии: A = 3000 кв. м / 2700 кв. м х 1350000 дол. = 15000000 дол.
3. Оценка допустимых затрат D на приобретение права аренды земельного участка методом остатка:
D = A - B;
D = 1500000 дол. - 1500000 дол. = 0.
Ответ: по условиям задачи застройщик не может выделить никаких средств (D = 0) на приобретение права аренды данного земельного участка.

6. СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

1. Иващенко Светлана Александровна
Согласована:
Генеральный директор ООО «Консалтинговая Компания «Риэлти Консатинг» Ярухин С.В.