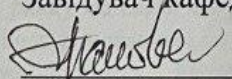


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра маркетингу

Затверджено:
на засідання кафедри маркетингу
економічного факультету
Львівського національного
університету імені Івана Франка
(протокол № 1 від 29.08 2022)

Завідувач кафедри
 проф. Майовець Є.Й.

Силабус з навчальної дисципліни
«МАРКЕТИНГ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ»,
що викладається в межах ОПП Маркетинг
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти для здобувачів
зі спеціальності 075 «Маркетинг»

Назва курсу	МАРКЕТИНГ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ
Адреса викладання курсу	79000, Україна, м. Львів, пр. Свободи, 18, економічний факультет Львівського національного університету імені Івана Франка
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Кафедра маркетингу
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	07 «Управління та адміністрування» 075 «Маркетинг»
Викладачі курсу	КУЗИК Олег Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу
Контактна інформація викладачів	oleh.kuzyk@lnu.edu.ua ; kuzykol@gmail.com ; https://econom.lnu.edu.ua/employee/kuzyk-oleh-volodymyrovych
Консультації по курсу відбуваються	Консультації проводяться (за попередньою домовленістю) в день проведення лекцій та практичних занять (адреса економічного факультету: 79000, Україна, м. Львів, пр. Свободи, 18, ауд. 210). Можливими є он-лайн консультації із застосуванням ресурсів Microsoft Teams, Skype, Zoom або подібних ресурсів. Узгодження часу он-лайн консультацій відбувається через електронну пошту викладача.
Сторінка курсу	https://econom.lnu.edu.ua/course/marketynh-rynku-neruhomosti
Інформація про курс	Сьогодні конкуренція на ринку об'єктів нерухомості постійно зростає. З іншого боку, покупець стає все більш вимогливим до ринкових пропозицій. За таких умов важливо вміти грамотно донести інформацію про об'єкт нерухомості, використовуючи передові технології та знання в області операцій з нерухомістю, маркетингу і реклами. Закони маркетингу однакові для всіх продуктів, і нерухомість не є виключенням. В основі всього лежить розуміння свого споживача: чого він хоче, що може собі дозволити, скільки і за що буде згоден заплатити, що зможе переконати споживача вибрати продукт, серед тисячі інших, чи ефективні конкурентні переваги тощо.
Коротка анотація курсу	Дисципліна «Маркетинг ринку нерухомості» є вибірковою дисципліною для освітньої-наукової програми підготовки бакалавра зі спеціальності 075 «Маркетинг», яка викладається у 7-му семестрі в обсязі 5-х кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою – ECTS). У курсі «Маркетинг ринку нерухомості» розглянуто сутність, основні ознаки та характерні риси маркетингу на ринку нерухомості, крізь призму його основних інструментів. Особливу увагу присвячено розгляду сутності та сучасним складовим девелопменту нерухомості – підприємницькій діяльності, пов'язаній з реконструкцією або зміною будівель чи земельних ділянок, котрі поряд зі застосуванням маркетингових засобів ведуть до збільшення їхньої вартості. Характеристики ринку нерухомості розглянуто з перспективи майбутніх змін в Україні. Значну увагу зосереджено просування об'єктів нерухомості та комунікаційним інструментам. Окремо розглянуто нормативно-правове регулювання ринку нерухомості та його характерні особливості в Україні.
Мета та цілі курсу	Метою викладання навчальної дисципліни «Маркетинг ринку нерухомості» є набуття теоретичних знань та практичних навичок маркетингової діяльності на ринку нерухомості; освоєння ключових засад аналізу маркетингового середовища на ринку нерухомості в Україні та світі; озброєння студентів знаннями з питань вибудовування відповідних стратегій задоволення потреб різних сегментів споживачів на ринку нерухомості; вивчення відповідного маркетингового інструментарію ринку Основними завданнями вивчення дисципліни «Маркетинг ринку нерухомості» є: - формування економічного мислення у сфері нерухомості, що базується на принципах сучасних концепцій маркетинг-менеджменту; - з'ясування економічного змісту та сутності нерухомості, як специфічного товару; - ознайомлення студентів з відповідними категоріями притаманними ринку нерухомості; - освоєння студентами прийомів реального маркетингового аналізу на ринку

	<p>нерухомості;</p> <ul style="list-style-type: none"> - засвоєння інструментарію розробки комплексу маркетингу для підприємств на ринку нерухомості та формування навичок впровадження їх в реальному секторі національної економіки; - ознайомлення з основними навичками розроблення маркетингової стратегії на ринку нерухомості; - формування розуміння основних тенденцій та перспектив маркетингової діяльності на ринку; - створення бажання творчого пошуку на шляху збільшення ефективності на ринку нерухомості в сучасних ринкових умовах.
<p>Література для вивчення дисципліни</p>	<p>Базова література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: підручник К.: Лібра, 2004. 304 с. 2. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с. 3. Економіка нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с. 4. Кучеренко В. Р., Заєць М. А., Захарченко О. В., Сментина Н. В., Улибіна В. О. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с. 5. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с. 6. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник / [В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с. 7. Ринок нерухомості та іпотека: підручник / [М.А. Коваленко, Ю.М. Сафонов, О.В. Лепьохіна, Т.О. Мацієвич]. – [2-ге видання, доповнене] Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС 2015. 528 с. 8. Doyle В., Hernandez I., Dixon A. and oth. Real Estate Marketing Playbook. CreateSpace Independent Publishing Platform. 2018. 174 p. 9. Gosp M. Marketing Campaign Development: What Marketing Executives Need to Know About Architecting Global Integrated Marketing Campaigns. Happy About, 2008. 176 p. 10. Usui K. The Development of Marketing Management. The Case of the USA c. 1910-1940. NY: Routledge, 2018. 178 p. <p>Допоміжна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с. 2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2000. 752 с. 3. Кузик О.В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посібн. Львів: Видавництво ЛНУ ім. І.Франка, 2018. – 338 с. 4. Кузик О.В. Стратегічний маркетинг: теорія та методологія: навч. посіб. Львів: ЛНУ, 2015. 240 с. 5. Майовець Є. Маркетинг: теорія та методологія: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с. 6. Майовець Є.Й., Кузик О.В. Маркетингові комунікації. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. 192с. 7. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України [Електронний ресурс] / В.Я. Лівшиц // Економічна наука. 2009. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2009/19.pdf. 8. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. URL: https://development.marketing/. 9. Сайти нерухомості, огляд топ 20 [Електронний ресурс]. URL: https://marketer.ua/ua/property-sites-top-20-review/.
<p>Тривалість курсу</p>	<p>150 год.</p>
<p>Обсяг курсу</p>	<p>64 годин аудиторних занять: 32 години лекцій, 32 годин практичних занять. Самостійна робота – 86 годин.</p>

<p>Очікувані результати навчання</p>	<p>Після завершення курсу студент має:</p> <p>знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сутність і особливості нерухомості як товару; - принципи та функції маркетингу на ринку нерухомості; - специфіку власності на об'єкти нерухомості в Україні та світі; - стан та перспективи розвитку окремих секторів ринку нерухомості, зокрема ринків землі, житлової та комерційної нерухомості; - існуючу систему оподаткування нерухомості, принципи та роль оподаткування нерухомості майна (власності); - ключові засоби та інструменти маркетингу, що застосовують на ринку нерухомості сьогодні; - сутність девелопменту нерухомості, його роль та умови розвитку в Україні; - особливості застосування маркетингових комунікацій на ринку нерухомості; - методологічні основи, методи і прийоми оцінки нерухомості; - нормативно-правову та законодавчу базу, що регулює ринок нерухомості в Україні. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводити аналіз конкурентного середовища та ринкових позицій конкурентів; - обирати та застосовувати на практиці найбільш доцільні методи дослідження ринку; - розробляти стратегічні рішення щодо кожного з елементів комплексу маркетингу для нерухомості; - обирати раціональні інструменти маркетингових комунікацій з метою просування різноманітних об'єктів нерухомості на ринку; - оцінювати прибутковість (витрати) від операцій з нерухомістю та їх оптимізацію; - підбирати оптимальні елементи маркетингу-мікс залежно від ситуації на ринку; - розробляти стратегічні, тактичні й оперативні плани підприємств у сфері нерухомості; - застосовувати отримані знання в практичній діяльності. <p>В результаті вивчення дисципліни студент набуває загальні компетентності (ЗК): ЗК6 Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>В результаті вивчення дисципліни студент набуває спеціальні (фахові) компетентності (СК): СК2 Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК11 Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>Програмні результати навчання: ПРН1 Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН2 Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПРН9 Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПРН11 Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p>
<p>Ключові слова</p>	<p>Маркетинг ринку нерухомості, девелопмент нерухомості, девелопер, нерухомість, диференціатори нерухомості, стратегія просування нерухомості, ринок нерухомості, ринкова рівновага на ринку нерухомості, ліквідність нерухомості, неінституційні учасники ринку нерухомості, ріелтерська діяльність, первинний і вторинний ринок нерухомості, функції ринку нерухомості, державна реєстрація нерухомості, житлове законодавство, маркетинговий комунікаційний аудит, концепція просування об'єкту нерухомості, управління нерухомістю, довірче управління об'єктом нерухомості, оціночна діяльність.</p>

Формат курсу	Очне навчання.
Теми	Тема 1 Суть та значення маркетингу на ринку нерухомості. Тема 2. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку. Тема 3. Характеристика і класифікація об'єктів нерухомості. Тема 4. Ринок нерухомості в системі ринків. Тема 5. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості. Тема 6. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості. Тема 7. Управління нерухомістю. Тема 8. Види підприємницької діяльності на ринку нерухомості. Тема 9. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.
Підсумковий контроль, форма	Підсумковий контроль передбачає складання семестрового заліку. Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу. Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним та проміжним контролем знань протягом семестру. З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання: - для поточного контролю - усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій; - для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з таких дисциплін як мікроекономіка, маркетинг, економіка підприємства, менеджмент, фінанси, маркетингові дослідження, поведінка споживачів, маркетингове ціноутворення, інфраструктура товарного ринку, маркетинг промислових підприємств, медіапланування.
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	У процесі вивчення дисципліни «Маркетинг ринку нерухомості» передбачено використання таких методів навчання: - метод передачі та сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації); - метод практичного засвоєння курсу за допомогою складання тестових завдань, вирішення задач і ситуацій з метою набування умінь й практичних навичок (практичні заняття); - метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення задач, написання наукового есе на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації (в т.ч. законодавчих актів) з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь і практичних навичок (самостійна робота). Під час навчання застосовуватимуться презентація, лекції, комплексні модулі та завдання, електронні матеріали з відповідного курсу, колаборативне навчання (групові проекти, спільні розробки), дискусія, написання наукових праць та розробок.
Необхідне обладнання	Вивчення курсу потребує використання загальних програм і операційних систем з метою подання електронних матеріалів: електронна пошта, платформи Microsoft Teams, Zoom, Telegram, Moodle. Для глибшого засвоєння курсу необхідні комп'ютер і мультимедійне обладнання.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу. Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним та проміжним контролем знань протягом семестру. З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання: - для поточного контролю – усне опитування, проведення тестування, розв'язання задач, розгляд практичних ситуацій; - для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання, описові ситуації.

Об'єктами поточного контролю знань студентів є систематичність та активність роботи на практичних заняттях. При оцінці систематичності та активності роботи студента на практичних заняттях враховується:

- рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях;
- активність при обговоренні дискусійних питань;
- результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо.

При оцінці виконання модульних (контрольних) завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.

Співвідношення за яким нараховуються бали:

- робота на практичних заняттях (поточний контроль) – 60 % оцінки; максимальна кількість балів – 60 балів;
- контрольні заміри (проміжний контроль) – 40 % загальної оцінки; максимальна кількість балів – 40 балів. Упродовж семестру студент пише 2 модулі (за один модуль студент може набрати максимально 20 балів).

Засоби діагностики успішності навчання впродовж семестру	Кількість балів
Поточне опитування на практичних заняттях	60
Тестування за змістовим модулем 1	20
Тестування за змістовим модулем 2	20

Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають індивідуальне письмове завдання.

Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
81-89	B	добре	
71-80	C		
61-70	D	задовільно	

	51-60	E		
	0-50	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
<p>Питання для поточного та підсумкового контролю</p>	<p>Перелік типових питань для проведення підсумкової оцінки знань:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значення девелоппменту нерухомості. 2. Характерника ринку нерухомості в Україні. 3. Диференціатори на ринку нерухомості. 4. Види вартості об'єкта нерухомості. 5. Штучні об'єкти нерухомості. 6. Сутність та особливості об'єктів нерухомості, що приносять дохід. 7. Ринкова рівновага на ринку нерухомості. 8. Сектори ринку нерухомості. 9. Професійні учасники ринку нерухомості. 10. Маркетингові характеристики первинного і вторинного ринків нерухомості. 11. Інструменти політики просування на ринку нерухомості 12. Суть і особливості маркетингу на ринку нерухомості. 13. Заходи, що сприяють просуванню нерухомості. 14. Маркетингові інструменти, що використовуються у процесі створення проєктів нерухомості. 15. Проблематика маркетингу на ринку нерухомості. Рівні дослідження маркетингу. 16. Стадії девелоппменту нерухомості. 17. Сучасні особливості розвитку маркетингу ринку нерухомості. 18. Інформація на ринку нерухомості. 19. Суть та властивості нерухомості. 20. Ринкова вартість нерухомості. Різновиди вартості об'єкта нерухомості. 21. Стратегія просування нерухомості. 22. Маркетингові дослідження місця або території розташування нерухомості. 23. Диференціювання нерухомості. Стратегія множинної сегментації. 24. Механізми функціонування ринку нерухомості. 25. Основні процеси функціонування ринку нерухомості. 26. Складові ринку нерухомості. Національний ринок нерухомості. 27. Ліквідність різних видів нерухомості. 28. Особливості та характеристики ринку нерухомості. 29. Суб'єкти ринку нерухомості. Інституційні та неінституційні учасники ринку. 30. Первинний і вторинний ринки нерухомості. 31. Функції ринку нерухомості. 32. Система управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості. 33. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями нерухомості . 34. Маркетинговий комунікаційний аудит на ринку нерухомості. Концепція комунікативності. 35. Концепція просування об'єкта нерухомості. 36. Принципи ефективності комунікаційної політики на ринку нерухомості. 37. Оренда як метод ефективного управління нерухомістю. 38. Зміст та основні напрями ріелтерської діяльності. 39. Мультилісінгові системи. 40. Мета та завдання Асоціації спеціалістів з нерухомості (ріелтерів) України. 41. Створення і розвиток об'єктів нерухомості. 42. Управління інвестиціями на ринку нерухомості. 43. Сутність та роль редевелопменту. 44. Суть та складові управління об'єктами нерухомості. 45. Внутрішнє і зовнішнє управління нерухомістю. 46. Державне регулювання нерухомості. Суспільний вплив на нерухомість. 47. Довірче управління об'єктами нерухомості. 48. Суть, особливості та напрями реалізації оціночної діяльності. 49. Інститут професійної оцінки об'єктів нерухомості в Україні. 50. Страхування об'єктів нерухомості. 			
<p>Опитування</p>	<p>Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.</p>			

СХЕМА КУРСУ «МАРКЕТИНГ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ»

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
1-2 тиждень / 4 год.	<p>Тема 1. Суть та значення маркетингу на ринку нерухомості.</p> <p>Суть і особливості маркетингу на ринку нерухомості. Предмет маркетингу на ринку нерухомості. Заходи, що сприяють просуванню нерухомості. Маркетингові інструменти, що використовуються у процесі створення проєктів нерухомості.</p> <p>Мета та завдання курсу «Маркетинг ринку нерухомості». Проблематика маркетингу на ринку нерухомості. Рівні дослідження маркетингу.</p> <p>Поняття та значення девелопменту нерухомості. Стадії девелопменту нерухомості.</p> <p>Сучасні особливості розвитку маркетингу ринку нерухомості. Інформація на ринку нерухомості.</p> <p>Загальна характеристика ринку нерухомості в Україні.</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.</p> <p>2. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>3. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.</p> <p>4. Майовець Є.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. Посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Вкажіть основну мету та особливості вивчення маркетингу на ринку нерухомості.</p> <p>2. Коротко охарактеризуйте відмінності між девелопером та забудовником.</p> <p>3. Опишіть основні завдання курсу «Маркетинг ринку нерухомості».</p> <p>4. Чи існують можливості на ринку нерухомості для врівноважування попиту та пропозиції?</p>	2 тижні
3-4 тиждень / 3 год.	<p>Тема 2. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.</p> <p>Суть та властивості нерухомості. Еволюція поняття «нерухоме майно». Властивості нерухомості. Підходи до визначення нерухомості.</p> <p>Диференціатори на ринку нерухомості. Суттєві відмінності нерухомості від інших товарів. Ринкова вартість нерухомості. Різновиди вартості об'єкта нерухомості.</p>	Лекція	<p>1. Майовець Є.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. Посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.</p> <p>2. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с.</p> <p>3. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. [В. Р. Кучеренко, М. А. Засець, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с.</p> <p>4. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Коротко охарактеризуйте ключові властивості нерухомості.</p> <p>2. Обґрунтуйте важливість диференціаторів у маркетингу нерухомості.</p> <p>3. Опишіть основні диференціатори на ринку нерухомості.</p>	1,5 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	Стратегія просування нерухомості. Маркетингові дослідження місця або території розташування нерухомості. Диференціювання нерухомості. Стратегія множинної сегментації.		ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.	4. Охарактеризуйте шляхи впливу на маркетингу на ринкову вартість нерухомості.	
4-6 тиждень / 4 год.	<p>Тема 3. Характеристика і класифікація об'єктів нерухомості.</p> <p>Система класифікацій об'єктів нерухомості. Складові нерухомості. Класифікація штучних об'єктів нерухомості. Метод «дерева ознак» у класифікації. Типи нерухомості в Україні. Класифікація житлових об'єктів нерухомості. Критерії елітності житла. Класифікація комерційних об'єктів нерухомості. Класифікації та характеристики об'єктів торгівлі. Готельні та розважальні об'єкти нерухомості. Офісна нерухомість.</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с.</p> <p>2. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. [В. Р. Кучеренко, М. А. Засець, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с.</p> <p>3. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.</p> <p>4. Тер-Карапетянц Ю. М., Афанасьєва О. М. Дослідження українського ринку офісної нерухомості в ІТ-сегменті як складової маркетингу послуг. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. 2018. № 2 (121). С. 91-101.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Порівняйте переваги і недоліки різних видів житлової нерухомості.</p> <p>2. Охарактеризуйте позитивні сторони «дерева ознак» у класифікації нерухомості.</p> <p>3. Основні підходи до класифікації офісної нерухомості.</p> <p>4. Види й підходи до поділу комерційної нерухомості.</p>	2 тижні
6-7 тиждень / 4 год.	<p>Тема 4. Ринок нерухомості в системі ринків.</p> <p>Механізми функціонування ринку нерухомості. Сутність ринку нерухомості. Основні процеси функціонування ринку нерухомості. Складові ринку нерухомості. Національний ринок нерухомості. Ринкова рівновага на ринку нерухомості. Попит і пропозиція на ринку нерухомості. Асиметричність інформації. Ліквідність різних видів нерухомості.</p>	Лекція	<p>1. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.</p> <p>2. Тер-Карапетянц Ю. М., Афанасьєва О. М. Дослідження українського ринку офісної нерухомості в ІТ-сегменті як складової маркетингу послуг. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. 2018. № 2 (121). С. 91-101.</p> <p>3. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ,</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Охарактеризуйте механізми функціонування ринку нерухомості.</p> <p>2. Поясніть основні процеси функціонування ринку нерухомості.</p> <p>3. Сутність та особливості національного ринку нерухомості.</p> <p>4. Поясніть механізм</p>	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	<p>Особливості пропозиції. Особливості та характеристики ринку нерухомості. Суб'єкти ринку нерухомості. Сектори ринку нерухомості. Інституційні та неінституційні учасники ринку. Первинний і вторинний ринки нерухомості. Функції ринку нерухомості. Становлення і розвиток ринку нерухомості в Україні.</p>		<p>2002. 284 с. 4. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.</p>	<p>встановлення рівноваги на ринку нерухомості.</p>	
<p>8-9 тиждень / 4 год.</p>	<p>Тема 5. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості. Загальні основи правового регулювання маркетингової діяльності на ринку нерухомості. Законодавство у сфері нерухомості. Права та інтереси у сфері нерухомості. Принципи державної реєстрації нерухомості. Житлове законодавство. Сутність та особливості в Україні. Право власності на ринку житлової нерухомості. Права та обов'язки власників житла. Порядок здійснення операцій з житлом. Правове регулювання операцій з нежитловою нерухомістю. Управління комерційними об'єктами. Об'єкти та суб'єкти управління комерційною нерухомістю. Функції та цілі правового регулювання. Управління концепцією маркетингу на ринку нерухомості.</p>	<p>Лекція</p>	<p>1. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с. 2. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. [В. Р. Кучеренко, М. А. Заєць, О. В. Захарченко, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна]. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с. 3. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с. 4. Телетов О.С., Граділь А.А., Рудь М.П. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С.33-46. 5. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України [Електронний ресурс]. Економічна наука. 2009. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2009/19.pdf.</p>	<p>Завдання для самооцінювання: 1. Визначте права та інтереси у сфері нерухомості. 2. Опишіть механізм забезпечення права власності на ринку житлової нерухомості. 3. Ключові права та обов'язки власників житла. 4. Вкажіть механізм управління концепцією маркетингу на ринку нерухомості.</p>	<p>2 тижні</p>

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
10-11 тиждень / 3 год.	<p>Тема 6. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості.</p> <p>Система управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості. Завдання комунікаційної політики підприємств на ринку нерухомості. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями.</p> <p>Маркетинговий комунікаційний аудит на ринку нерухомості. Зовнішній комунікаційний аудит. Аудит внутрішньо-корпоративних комунікацій. Комунікаційний аудит об'єкта нерухомості. Завдання та цілі маркетингового комунікаційного аудиту. Концепція комунікативності.</p> <p>Концепція просування об'єкта нерухомості. Суть, мета та складові концепції просування. Інструменти концепції просування. Принципи ефективності комунікаційної політики на ринку нерухомості.</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.</p> <p>2. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>3. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.</p> <p>4. Майовець Є.Й., Кузик О.В. Маркетингові комунікації. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. 192 с.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. В чому суть і значення управління маркетинговими комунікаціями на ринку нерухомості.</p> <p>2. Визначте ключові цілі політики просування на ринку нерухомості.</p> <p>3. Від чого, на Вашу думку, залежить вибір окремих інструментів маркетингових комунікацій на ринку нерухомості?</p> <p>4. Поясніть сутність комунікаційного аудиту.</p> <p>5. Принципи ефективності комунікаційної політики на ринку нерухомості.</p>	1,5 тижні
11-12 тиждень / 3 год.	<p>Тема 7. Управління нерухомістю.</p> <p>Суть управління об'єктами нерухомості. Складові управління нерухомістю. Завдання та напрями управління. Внутрішнє і зовнішнє управління нерухомістю.</p> <p>Суб'єкти та об'єкти управління нерухомістю. Державне регулювання нерухомості. Суспільний вплив на нерухомість. Формування об'єкта</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.</p> <p>2. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. – URL: https://development.marketing/.</p> <p>3. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України [Електронний ресурс]. Економічна наука. 2009. – URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2009/19.pdf.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Ключові складові управління нерухомістю.</p> <p>2. Вкажіть основних суб'єктів управління нерухомістю.</p> <p>3. Визначте суспільний вплив на нерухомість.</p> <p>4. Коротко поясніть сутність</p>	1,5 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	<p>нерухомості. Комплекс послуг з управління об'єктами нерухомості. Довірче управління об'єктами нерухомості. Довіра в довірчому управлінні та її етапи. Довірчий керівник: його права та обов'язки.</p> <p>Управління технічним станом об'єктів нерухомості. Мета та завдання управління технічним станом. Сутність і завдання технічного паспорту об'єкта.</p>		<p>4. Максимов С.Н. Девелопмент (розвиток нерухомості). СПб: Питер, 2003. 256 с.: ил.</p> <p>5. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-тє. К.: Кондор, 2010. 336 с.</p> <p>1. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.</p>	та ознак довірчого управління нерухомістю.	
13-14 тиждень / 3 год.	<p>Тема 8. Види підприємницької діяльності на ринку нерухомості.</p> <p>Оренда як метод ефективного управління нерухомістю. Групи об'єктів оренди. Показники ефективності оренди.</p> <p>Зміст та основні напрями ріелтерської діяльності. Основні напрями ріелтерської діяльності. Брокерська діяльність на ринку нерухомості. Діяльність ріелтерських організацій. Мультилісінгові системи. Чинники ринкової вартості житла. Мета та завдання Асоціації спеціалістів з нерухомості (ріелтерів) України.</p> <p>Створення і розвиток об'єктів нерухомості. Економічний зміст девелопменту нерухомості. Управління інвестиціями на ринку нерухомості. Операції з розвитку проекту нерухомості. Сутність та роль редевелопменту.</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.</p> <p>2. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>3. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.</p> <p>4. Майовець Є.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. Посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.</p>	Завдання для самооцінювання: 1. Поясніть важливість визначення ефективності орендної діяльності в маркетингу нерухомості. 2. Охарактеризуйте основні напрями ріелтерської діяльності. 3. Сутність та ознаки брокерської діяльності на ринку нерухомості. 4. Значення та характеристики мультилісінгових систем. 5. Роль маркетингу в управлінні інвестиціями на ринку нерухомості.	1,5 тижні
15-16 тиждень / 4 год.	<p>Тема 9. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.</p> <p>Суть, особливості та напрями реалізації</p>	Лекція	1. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.	Завдання для самооцінювання: 1. Проаналізуйте коротко	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	<p>оціночної діяльності.</p> <p>Інститут професійної оцінки об'єктів нерухомості в Україні. Саморегулюючі організації оцінювачів. Особливості проведення експертної оцінки в Україні. Суб'єкти та об'єкти оціночної діяльності. Особливості оцінки земельних ділянок. Права та обов'язки оцінювача.</p> <p>Регулювання та система контролю оціночної діяльності. Рівні контролю. Принципи державного регулювання оціночної діяльності. Основні механізми регулювання оціночної діяльності. Єдина система стандартів оцінки.</p> <p>Страховання об'єктів нерухомості. Страхова відповідальність страховальника. Сучасні форми роботи страхових компаній з клієнтами.</p> <p>Страховання професійної відповідальності суб'єктів ринку нерухомості. Різновиди страхування.</p>		<p>2. Тер-Карпетянц Ю. М., Афанасьєва О. М. Дослідження українського ринку офісної нерухомості в ІТ-сегменті як складової маркетингу послуг. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. 2018. № 2 (121). С. 91-101.</p> <p>3. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>4. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.</p>	<p>основні рішення, котрі приймаються в процесі оцінки нерухомості.</p> <p>2. Охарактеризуйте особливості проведення експертної оцінки в Україні</p> <p>3. Система контролю оціночної діяльності.</p> <p>4. Опишіть сучасні форми роботи страхових компаній з клієнтами.</p>	