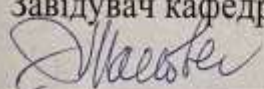


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра маркетингу

Затверджено:
на засідання кафедри маркетингу
економічного факультету
Львівського національного
університету імені Івана Франка
(протокол № 1 від 30.08. 2021)

Завідувач кафедри
 проф. Майовець Є.Й.

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

Назва курсу	ДЕВЕЛОПМЕНТ 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/development-nerukhomosti-075-marketynh
Інформація про курс	Конкуренція на ринку нерухомості в Україні зростає впродовж останніх трьох десятиліть. Зумовлено це становленням ринково економіки та її законів. Зростання вільного ринку купівлі-продажу об'єктів нерухомості, попиту населення зумовило швидке зростання пропозиції в Україні. Водночас покупець стає вимогливішим до ринкових пропозицій. За таких умов зростає значення маркетингу та його інструментів у комерційній діяльності на ринку нерухомості. Важливо вміти грамотно донести інформацію про об'єкт нерухомості, використовуючи передові технології та знання в області операцій з нерухомістю, маркетингу й реклами. З одного боку, закони маркетингу діють на ринку нерухомості однаково. 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. З іншого – необхідно постійно дбати про збільшення вартості об'єктів нерухомості, прогнозувати зміну їх цінності відносно зміни ринкових умов.
Коротка анотація курсу	Дисципліна «Девелопмент нерухомості» є вибірковою дисципліною для освітньої-наукової програми підготовки бакалавра зі спеціальності 075 «Маркетинг», яка викладається у 7-му семестрі в обсязі 4-х кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою – ECTS). У курсі «Девелопмент 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.
Мета та цілі курсу	Метою викладання навчальної дисципліни «Девелопмент 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

	<p>інструментарію ринку</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Девелопмент нерухомості» є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формування економічного мислення у сфері девелопменту 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 девелопменту нерухомості; - освоєння студентами прийомів реального маркетингового аналізу на ринку нерухомості; - 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 девелопменту 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. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с. 4. Економіка нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с. 5. Кучеренко В. Р., Заєць М. А., Захарченко О. В., Сментина Н. В., Улибіна В. О. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с. 6. Максимов С.Н. Управление девелопментом недвижимости. Учебник. М.: «Проспект», 2015. 329 с. 7. Манн І., Черемних І. Та самая книга для девелопера. Исчерпывающее руководство по маркетингу и продажам недвижимости. М.: Манн, Иванов і Фербер. Серія книг МИФ, 2016. 272 с. 8. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с. 9. Gosp M. Marketing Campaign Development: What Marketing Executives Need to Know About Architecting Global Integrated Marketing Campaigns. Happy About, 2008. 176 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. посіб. 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. Сайти нерухомості, огляд топ 20 [Електронний ресурс]. URL: https://marketer.ua/ua/property-sites-top-20-review/.

	<p>8. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. URL: https://development.marketing/.</p> <p>9. Сайти нерухомості, огляд топ 20 [Електронний ресурс]. URL: https://marketer.ua/ua/property-sites-top-20-review/.</p>
Тривалість курсу	120 год.
Обсяг курсу	48 годин аудиторних занять: 32 годин лекцій, 16 годин практичних занять. Самостійна робота – 72 годин.
Очікувані результати навчання	<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 девелопменту 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; - 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 у сучасному девелопменті; - особливості здійснення ринкової взаємодії між учасниками з приводу нерухомого майна; - 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 девелопменту; - розробляти стратегічні рішення щодо кожного з елементів комплексу маркетингу у процесі девелопменту; - обирати раціональні інструменти маркетингових комунікацій з метою просування різноманітних об'єктів нерухомості на ринку; - оцінювати прибутковість (витрати) від девелопменту та його 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.
Ключові слова	Девелопмент нерухомості, девелопер, нерухомість, диференціатори нерухомості, стратегія просування нерухомості, ринок нерухомості, ринкова рівновага на ринку нерухомості, ліквідність нерухомості, неінституційні учасники ринку нерухомості, ріелтєрська 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.
Формат курсу	Очне навчання.
Теми	<p>Тема 1 Суть та значення девелопменту нерухомості.</p> <p>Тема 2. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку.</p> <p>Тема 3. Ринок нерухомості в системі ринків.</p> <p>Тема 4. Політика просування на ринку нерухомості.</p> <p>Тема 5. Особливості управління об'єктами нерухомості.</p> <p>Тема 6. Підприємницька діяльність на ринку нерухомості.</p> <p>Тема 7. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.</p> <p>Тема 8. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.</p>
Підсумковий контроль, форма	Підсумковий контроль передбачає складання семестрового заліку. Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу. Підсумкове оцінювання

	<p>знань студентів здійснюється за поточним та проміжним контролем знань протягом семестру.</p> <p>З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - для поточного контролю - усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій; - для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.
Пререквізити	<p>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.</p>
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	<p>У процесі вивчення дисципліни «Девелопмент нерухомості» передбачено використання таких методів навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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). <p>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.</p>
Необхідне обладнання	<p>Вивчення курсу потребує використання загальних програм і операційних систем з метою подання електронних матеріалів: електронна пошта, платформи Microsoft Teams, Zoom, Telegram, Moodle.</p> <p>Для глибшого засвоєння курсу необхідні комп'ютер і мультимедійне обладнання.</p>
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.</p> <p>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.</p> <p>З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях; - активність при обговоренні дискусійних питань; - результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо. <p>При оцінці виконання модульних (контрольних) завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.</p> <p>Співвідношення за яким нараховуються бали:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 запізнень 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

Питання до екзамену

Перелік питань для проведення підсумкової оцінки знань:

1. Види вартості об'єкта нерухомості.
2. Внутрішнє і зовнішнє управління нерухомістю.
3. Державне регулювання нерухомості. Суспільний вплив на нерухомість.
4. Диференціатори на ринку нерухомості.

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

СХЕМА КУРСУ «ДЕВЕЛОПМЕНТ 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 девелопменту нерухомості.</p> <p>Мета та завдання курсу «Девелопмент нерухомості». Проблематика девелопменту нерухомості. Рівні дослідження маркетингу.</p> <p>Поняття та значення девелопменту нерухомості. Стадії девелопменту нерухомості.</p> <p>Суть і особливості застосування маркетингу на ринку нерухомості. Заходи, що сприяють просуванню нерухомості. Маркетингові інструменти створення проектів нерухомості.</p> <p>Сучасні особливості розвитку девелопменту нерухомості. Інформація на ринку нерухомості.</p> <p>Загальна характеристика девелопменту 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 С.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 девелопменту на ринку нерухомості.</p> <p>2. Коротко охарактеризуйте відмінності між девелопером та забудовником.</p> <p>3. Опишіть основні завдання курсу «Девелопмент нерухомості».</p> <p>4. Сутність маркетингової інформаційної системи на ринку нерухомості.</p> <p>5. Особливості розвитку девелопменту нерухомості сьогодні.</p>	2 тижні
3-4 тиждень / 4 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</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-те. К.: Кондор, 2010. 336 с.</p> <p>2. Майовець С.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. Посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.</p> <p>3. 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.</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Коротко охарактеризуйте ключові властивості нерухомості.</p> <p>2. Обґрунтуйте важливість диференціаторів у</p>	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	<p>нерухомості від інших товарів. Ринкова вартість нерухомості. Різновиди вартості об'єкта нерухомості.</p> <p>Стратегія просування нерухомості. Маркетингові дослідження місця або території розташування нерухомості. Диференціювання нерухомості. Стратегія множинної сегментації.</p>		4. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.	<p>маркетингу нерухомості.</p> <p>3. Опишіть основні диференціатори на ринку нерухомості.</p> <p>4. Охарактеризуйте шляхи впливу на маркетингу на ринкову вартість нерухомості.</p>	
5-6 тиждень / 4 год.	<p>Тема 3. Ринок нерухомості в системі ринків.</p> <p>Механізми функціонування ринку нерухомості.</p> <p>Сутність ринку нерухомості. Основні процеси функціонування ринку нерухомості. Складові ринку нерухомості. Національний ринок нерухомості.</p> <p>Ринкова рівновага на ринку нерухомості. Попит і пропозиція на ринку нерухомості. Асиметричність інформації. Ліквідність різних видів нерухомості. Особливості пропозиції.</p> <p>Особливості та характеристики ринку нерухомості.</p> <p>Суб'єкти ринку нерухомості. Сектори ринку нерухомості. Інституційні та неінституційні учасники ринку. Первинний і вторинний ринки нерухомості.</p> <p>Функції ринку нерухомості.</p> <p>Становлення і розвиток ринку нерухомості в Україні.</p>	Лекція	<p>1. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>2. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 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. Охарактеризуйте механізми функціонування ринку нерухомості.</p> <p>2. Поясніть механізм встановлення рівноваги на ринку нерухомості.</p> <p>3. Поясніть основні процеси функціонування ринку нерухомості.</p> <p>4. Сутність та особливості національного ринку нерухомості.</p>	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
7-8 тижень / 4 год.	<p>Тема 4. Політика просування 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>	2 тижні
9-10 тижень / 4 год.	<p>Тема 5. Особливості управління об'єктами нерухомості.</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</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 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. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. – URL: https://development.marketing/.</p> <p>4. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку</p>	<p>Завдання для самооцінювання:</p> <p>1. Визначте суспільний вплив на нерухомість.</p> <p>2. Вкажіть основних суб'єктів управління нерухомістю.</p> <p>3. Ключові складові</p>	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	<p>нерухомості. Суспільний вплив на нерухомість. Формування об'єкта нерухомості. Комплекс послуг з управління об'єктами нерухомості. Управління технічним станом об'єктів нерухомості. Мета та завдання управління технічним станом. Сутність і завдання технічного паспорту об'єкта. Довірче управління об'єктами нерухомості. Довіра в довірчому управлінні та її етапи. Довірчий керівник: його права та обов'язки.</p>		<p>комерційної нерухомості України [Електронний ресурс]. Економічна наука. 2009. – URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2009/19.pdf. 5. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). СПб: Питер, 2003. 256 с.: ил. 1. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.</p>	<p>управління нерухомістю. 4. Коротко поясніть сутність та ознаки довірчого управління нерухомістю. 5. Значення довіри в девелопменті нерухомості.</p>	
11-12 тижень / 4 год.	<p>Тема 6. Підприємницька діяльність на ринку нерухомості. Створення і розвиток об'єктів нерухомості. Економічний зміст девелопменту нерухомості. Управління інвестиціями на ринку нерухомості. Операції з розвитку проекту нерухомості. Сутність та роль редевелопменту. 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. Оренда як метод ефективного</p>	Лекція	<p>1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с. 2. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с. 3. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с. 4. Майовець С.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. Посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 450 с.</p>	<p>Завдання для самооцінювання: 1. Значення та характеристики мультилісінгових систем. 2. Охарактеризуйте основні напрями ріелтерської діяльності. 3. Поясніть важливість визначення ефективності орендної діяльності в маркетингу нерухомості. 4. Роль маркетингу в управлінні інвестиціями на ринку нерухомості. 5. Сутність та ознаки брокерської діяльності на ринку нерухомості. 6. Редевелопмент і його</p>	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
	управління нерухомістю. Групи об'єктів оренди. Показники ефективності оренди.			значення.	
13-14 тиждень / 4 год.	<p>Тема 7. Оцінка і страхування на ринку нерухомості.</p> <p>Суть, особливості та напрями реалізації 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>Страхування об'єктів нерухомості. Страхова відповідальність страхувальника. Сучасні форми роботи страхових компаній з клієнтами.</p> <p>Страхування професійної відповідальності суб'єктів ринку нерухомості. Різновиди страхування.</p>	Лекція	<p>1. Гриценко Е.А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (Вопросы методологии и теории). Х.: Бизнес Информ, 2002. 284 с.</p> <p>2. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 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-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>Завдання для самооцінювання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Опишіть сучасні форми роботи страхових компаній з клієнтами. 2. Охарактеризуйте особливості проведення експертної оцінки в Україні 3. Проаналізуйте коротко основні рішення, котрі приймаються в процесі оцінки нерухомості. 4. Система контролю оціночної діяльності. 5. Страхова відповідальність страхувальника. 	2 тижні
15-16 тиждень	Тема 8. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.	Лекція	1. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В., Кривов'язюк І.В. Ринок нерухомості: навч. посібн., вид. 3-	Завдання для самооцінювання:	2 тижні

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання
/ 4 год.	<p>Загальні основи правового регулювання маркетингової діяльності на ринку нерухомості. Законодавство у сфері нерухомості. Права та інтереси у сфері нерухомості. Принципи державної реєстрації нерухомості.</p> <p>Житлове законодавство. Сутність та особливості в Україні. Право власності на ринку житлової нерухомості. Права та обов'язки власників житла. Порядок здійснення операцій з житлом.</p> <p>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>тс. К.: Кондор, 2010. 336 с.</p> <p>2. 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>3. 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.</p> <p>4. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.</p> <p>5. Телетов О.С., Граділь А.А., Рудь М.П. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С.33-46.</p>	<p>1. Визначте права та інтереси у сфері нерухомості.</p> <p>2. Вкажіть механізм управління концепцією маркетингу на ринку нерухомості.</p> <p>3. Ключові права та обов'язки власників житла.</p> <p>4. Опишіть механізм забезпечення права власності на ринку житлової нерухомості.</p>	