

**Ріелторська діяльність**  
(назва вибіркового освітнього компонента)

|                                            |                               |
|--------------------------------------------|-------------------------------|
| Викладач                                   | Бондаренко Наталія Вікторівна |
| Циклова комісія, яка забезпечує викладання | управління та адміністрування |
| Освітньо-професійний ступінь               | фаховий молодший бакалавр     |
| Кількість кредитів                         | 3                             |
| Форма підсумкового контролю                | залік                         |
| Всього годин/аудиторно/самостійно          | 90/60/30                      |

**Загальний опис дисципліни**

В умовах сьогодення вивчення дисципліни «Ріелторська діяльність» є важливим для здобувачів фахової передвищої освіти, оскільки забезпечує глибоке розуміння механізмів функціонування ринку нерухомості, проведення операцій з купівлі, продажу, оренди та оцінки об'єктів в умовах економічної нестабільності, трансформацій житлового фонду та відбудови національної економіки. Формування навичок аналізу тенденцій ринку нерухомості, ефективного комунікування з клієнтами, юридичного супроводу угод, маркетингового просування об'єктів та мінімізації ризиків дозволяє майбутнім фахівцям ефективно приймати обґрунтовані рішення щодо забезпечення платоспроможності, рентабельності та фінансової стійкості ріелторського бізнесу в умовах ресурсної обмеженості, а також підвищує їхню конкурентоспроможність на сучасному ринку праці та сприяє інтеграції девелоперського й ріелторського секторів у європейський економічний простір.

Мета освітнього компонента полягає у формуванні у здобувачів фахової передвищої освіти систематизованих теоретичних знань і прикладних компетенцій щодо організації ріелторської діяльності та ринку нерухомості; оволодіння методологією оцінки та аналізу об'єктів нерухомості, правового забезпечення правочинів, розробки маркетингових стратегій продажу та надання посередницьких послуг для забезпечення стабільного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання.

Відповідно до освітньо-професійної програми «Оціночна діяльність» здобувачі освіти у процесі вивчення дисципліни формують такі загальні і спеціальні компетентності:

ЗК 5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 6. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 7. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

СК 4. Здатність застосовувати норми права та податкового законодавства України у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

СК 11. Здатність організовувати власну професійну діяльність, застосовувати знання для розв'язання практичних ситуацій, ухвалювати рішення відповідно до законодавства.

СК 12. Здатність застосовувати етичні принципи під час виконання професійних обов'язків.

СК 14. Здатність розуміти базові основи, принципи, та нормативно-правове забезпечення оціночної діяльності, положення методичних підходів, методів та баз

оцінки.

Відповідно до освітньо-професійної програми «Оціночна діяльність» здобувачі освіти у процесі вивчення дисципліни досягають таких результатів навчання:

РН 16. Вміти працювати самостійно і в команді, нести професійну відповідальність за результатами роботи, дотримуватися норм та стандартів професійної етики для досягнення спільної мети.

РН 19. Опанувати та вміти застосовувати методи і моделі оцінки при визначенні вартості різного виду майна, формувати звіти про оцінку різних видів майна; розуміти особливості здійснення різних видів операцій на ринку нерухомості.

### **Перелік тем лекційних занять**

Тема 1. Сутність, структура та сучасний стан ринку нерухомості.

Тема 2. Нормативно-правове регулювання ріелторської діяльності.

Тема 3. Договірне забезпечення у ріелторській практиці.

Тема 4. Організація роботи та стандарти ріелторського бізнесу.

Тема 5. Методологія аналізу та оцінки об'єктів нерухомості.

Тема 6. Маркетинг та інструменти просування об'єктів нерухомості.

Тема 7. Психологія комунікацій та переговорний процес.

Тема 8. Посередницькі послуги на ринку комерційної та земельної нерухомості.

Тема 9. Фінансові та податкові аспекти операцій з нерухомістю.

Тема 10. Порядок укладання та закриття угоди з нерухомістю.

### **Перелік тем практичних занять**

Практичне заняття 1. Аналіз сегментів та тенденцій сучасного ринку нерухомості.

Практичне заняття 2. Нормативно-правова база та перевірка юридичного статусу об'єкта нерухомості.

Практичне заняття 3. Практика складання та укладання договорів у ріелторській діяльності.

Практичне заняття 4. Моделювання структури та внутрішніх стандартів ріелторського агентства.

Практичне заняття 5. Проведення порівняльного аналізу ринку (СМА) та експрес-оцінка об'єкта.

Практичне заняття 6. Розробка маркетингової стратегії та упаковка об'єкта нерухомості.

Практичне заняття 7. Симуляція переговорного процесу та проведення показу об'єкта.

Практичне заняття 8. Оцінка інвестиційної привабливості комерційної нерухомості та земельних ділянок.

Практичне заняття 9. Розрахунок податкових платежів та супутніх витрат при укладанні угоди.

Практичне заняття 10. Покроковий супровід та фінальне закриття угоди з нерухомістю.