

Національний транспортний університет Факультет транспортного будівництва	ВБК «Маркетинг ринку нерухомості»
	ОПП: «Підприємництво в сфері управління нерухомим майном»
	Рівень вищої освіти - другий(магістерський)
	Семестр:
	Дні занять, час занять, аудиторія: Згідно розкладу. Перейдіть за посиланням http://www.ntu.edu.ua/studentam/rozklad/
Лекції і практичні заняття веде	
Контактна інформація	телефон кафедри – 044-280-39-42,
Аудиторія	218 ,206
Час консультацій	

Анотація дисципліни

Дисципліна «Маркетинг ринку нерухомості» відноситься до вибірових компонентів освітньо-професійної програми для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньою програмою «Підприємництво в сфері управління нерухомим майном» за спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля галузі знань 07 Управління та адміністрування.

Метою викладання дисципліни «Маркетинг ринку нерухомості» є опанування здобувачами системи 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; формування в комплексі з іншими дисциплінами компетентностей, визначених відповідною освітньо-професійною програмою.

Компетентності, на формування яких спрямовано вивчення дисципліни «Маркетинг ринку нерухомості» (відповідно до ОПП):

ЗК01. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК02. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

СК01. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та структур.

СК02. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності

СК03. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК04. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК07. Володіння сучасними технологіями, методичними підходами та процедурами оцінки земельних ділянок, об'єктів нерухомості, цілісно-майнових комплексів, об'єктів інтелектуальної власності; здатність обґрунтувати найбільш доцільні методики та формувати звіти про експертну оцінку.

Основними завданнями вивчення дисципліни є:

- формування економічного мислення у сфері нерухомості, що базується на принципах сучасних концепцій маркетинг-менеджменту;

- освоєння студентами прийомів маркетингового аналізу на ринку нерухомості та конкурентного середовища; дослідження ринкових тенденцій, зміни попиту та пропозиції; визначення основних конкурентів, їхніх пропозицій та цінових стратегій.

- розуміння потреб та побажань потенційних покупців або орендарів об'єктів 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 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.

Вивчення дисципліни передбачає опанування здобувачами теоретичного матеріалу на лекціях і практичних заняттях та шляхом самостійної роботи з нормативною та навчальною літературою.

Заплановані результати навчання за дисципліною:

Знання:

Студенти повинні знати:

- 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.

Вміння:

- 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.

Комунікація:

- збір, інтерпретація та застосування даних, що характеризують маркетингову діяльність на ринку нерухомості.

Відповідальність і автономія:

- спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах, пов'язаних із провадженням маркетингової діяльності на ринку нерухомості;
- формування суджень, що враховують наукові аспекти предметної області.

Отримані в ході вивчення дисципліни знання стануть складовими **програмних результатів (відповідно до ОПП)**

ПРН01. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН02. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН07. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН08. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН09. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

ПРН10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

ПРН13. Володіти сучасними технологіями, методичними підходами та процедурами оцінки земельних ділянок, об'єктів нерухомості, цілісно-майнових комплексів, об'єктів інтелектуальної власності; обґрунтувати найбільш доцільні методики та формувати звіти про експертну оцінку.

Міждисциплінарні зв'язки

Вивчення дисципліни базується на знаннях та навичках, отриманих здобувачами під час навчання в загальноосвітній школі та в ЗВО за освітнім рівнем «бакалавр», а також при вивченні таких дисциплін ОПП «Підприємництво в сфері управління нерухомим майном» другого (магістерського) рівня вищої освіти: «Сучасні проблеми теорії і практики управління», «Девелопмент та управління нерухомістю», «Оцінка земельних ділянок та нерухомого майна», «ІС в підприємницькій діяльності та торгівлі нерухомим майном», а також ряду вибіркових дисциплін.

Отримані в ході вивчення дисципліни теоретичні знання і практичні навички необхідні для подальшої професійної діяльності за фахом.

Теми, що підлягають вивченню

Модуль 1. Загальні засади вивчення маркетингової діяльності на ринку нерухомості

Тема 1. Суть та значення маркетингу на ринку нерухомості.

Тема 2. Ринок нерухомості в системі ринків.

Тема 3. Нормативно-правове регулювання ринку нерухомості.

Модуль 2 Маркетингові інструменти на ринку нерухомості

Тема 4. Методи аналізу ринку нерухомості, трендів та конкурентного середовища.

Тема 5. Аналіз цільової аудиторії на ринку нерухомості

Тема 6. Формування та просування унікальної торгової пропозиції (УТП) на ринку нерухомості

Тема 7. Контент-маркетинг, SEO-просування в сфері продажу та оренди нерухомості

Тема 8. Управління маркетинговими комунікаціями та стратегіями на ринку нерухомості.

Організація навчання

Загальний обсяг вивчення дисципліни складає 4 кредити (120 годин), в тому числі 30 аудиторних. Лекції - 15 годин, практичні заняття - 15 годин, самостійна робота здобувача – 90 годин. Здобуті в процесі вивчення дисципліни компетентності та результати навчання оцінюються у вигляді екзамену в кінці семестру.

Методи контролю формування компетентностей та набуття програмних результатів навчання за дисципліною

- поточний контроль (опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, реферативні повідомлення та їх обговорення, перевірка індивідуальних завдань, модульні контрольні роботи, тощо);
- підсумковий контроль у вигляді екзамену.

Критерії оцінювання дисципліни

Підсумкова оцінка вивчення курсу розраховується з використанням наступних категорій

Оцінювання	Відсоток від загальної оцінки
Модуль 1 – оцінка набутих компетентностей шляхом засвоєння теоретичних відомостей: знання та розуміння предметної області та професійної діяльності, здатність ефективно застосовувати знання для розв'язання практичних завдань	30
Модуль 2 – оцінка набутих компетентностей шляхом засвоєння теоретичних відомостей: володіти основними методичними та технічними прийомами застосування маркетингових інструментів на ринку нерухомості.	30
Підсумковий контроль – перевірки рівня засвоєних знань та загальна оцінка набутих компетентностей відповідно до визначених в робочій програмі дисципліни	40

Критерії оцінювання контрольних заходів, у відсотках від максимально можливого балу:

від 90 до 100 % – повна, у логічно правильній послідовності відповідь, яка свідчить про всебічні, систематизовані та глибокі знання з поставленого питання; демонструє здатність вільно оперувати здобутими знаннями: диференціювати та інтегрувати їх, відтворювати та аналізувати отриману інформацію, робити обґрунтовані висновки та узагальнення, виявляти й відстоювати власну позицію, переконливо висловлювати думку та чітко формулювати відповідь;

від 70 до 90 % – повна, без суттєвих неточностей, у логічно правильній послідовності відповідь, яка свідчить про ґрунтовні та систематизовані знання з поставленого питання; демонструє здатність вступника впевнено оперувати здобутими знаннями: відтворювати та аналізувати отриману інформацію, пояснювати основні закономірності, робити висновки, чітко висловлювати думку та формулювати відповідь;

від 50 до 70 – не зовсім повну, із неточностями та окремими незначними помилками, в основному у правильній послідовності відповідь, яка свідчить про задовільні знання з поставленого питання, демонструє здатність вступника відтворювати основну інформацію відповідно до поставленого питання.

менше ніж 50 % - фрагментарна, із суттєвими неточностями та принциповими помилками відповідь, яка свідчить про неповноту знань з поставленого питання, демонструє наявність утруднень при відтворенні інформації відповідно до поставленого питання;

0 % - відсутність відповіді або надана відповідь не відповідає поставленому питанню.

Критерії оцінювання

<http://www.ntu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/polozh-pro-orh2022.pdf>

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	
90 – 100	A	відмінно	
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	

Політика курсу (відповідно до Положення про організацію освітнього процесу http://vstup.ntu.edu.ua/pro_orhanizatsiyu_osvitnoho_protsesu.pdf.)

Політика несвоєчасної здачі роботи. поточні та підсумкові контролю проводяться відповідно до встановлених деканатом графіків. У випадку неявки здобувача вищої освіти на контроль за поважних причин є можливість індивідуального проведення в узгоджений з викладачем термін за наявності **дозволу деканату**.

Повторне складання екзамену у випадку отримання незадовільної оцінки допускається не більше двох разів: один раз – викладачу, другий – комісії, яка створюється деканом факультету.

Запізнені завдання. При здачі роботи без поважної причини пізніше встановленого терміну оцінка буде знижена на 10 %. Технічні проблеми (поломка обладнання, проблеми з друком) не є поважною причиною для несвоєчасної здачі роботи.

Політика переоцінки.

Упродовж тижня після оголошення результатів поточного контролю здобувач освіти може звернутися до оцінювача за роз'ясненням і/або з незгодою щодо отриманої оцінки. У випадку незгоди з рішенням оцінювача щодо результатів семестрового контролю здобувач освіти може звернутися до оцінювача з незгодою щодо отриманої оцінки у день її оголошення. Перескладання семестрового контролю з метою підвищення позитивної оцінки не допускається.

Політика відвідування та / або активності.

Відвідування навчальних занять є обов'язковим для здобувача освіти. Вільне відвідування лекційних занять можливе лише за дозволом декана факультету. Невиконання здобувачем освіти завдань, що визначені індивідуальним навчальним планом практичних занять, через відсутність на заняттях є підставою для прийняття рішення про недопущення до семестрового контролю. За рішенням декана факультету буде надана можливість виконати пропущені завдання за індивідуальним графіком (але не пізніше, ніж до завершення семестрового контролю).

Плагіат, академічна доброчесність

http://vstup.ntu.edu.ua/plozhennyantu_dobroch.pdf.

Порушення академічної доброчесності є:

- академічний плагіат;
- фальсифікація;
- списування;
- обман;
- хабарництво.

При проходженні контролю (поточного або підсумкового) особа, яка проходить контроль, не має права використовувати будь яку зовнішню (сторонню) допомогу.

Якщо оцінювач підозрює особу, що проходить контроль, у використанні недозволених допоміжних засобів, він має право запропонувати їй учинити дії, які б спростували підозру. У разі відмови, списування, використання недозволених допоміжних засобів чи зовнішньої допомоги (обману) результат оцінюється як «0» балів («незадовільно»).

Поведінка в аудиторії.

Ноутбуки та портативні пристрої можна використовувати **ВИКЛЮЧНО** з навчальною метою за вказівкою викладача. Неправильне використання ноутбуків чи кишенькових пристроїв вважатиметься порушенням дисципліни, викладач має право ініціювати відповідні дії.

В аудиторії забороняється вживання їжі, напоїв (за винятком води). Студенти та викладачі повинні дотримуватися етичних норм поведінки.

Для здобувачів із обмеженими можливостями або особливими потребами слід звернутися до деканату та обговорити з викладачем питання організації навчання якомога раніше.

При виникненні у здобувача проблем зі здоров'ям, які можуть заважати навчанню (напружені стосунки, посилене занепокоєння, вживання заборонених речовин, почуття слабкості, труднощі з концентрацією уваги та/або відсутність мотивації) слід звернутися до медичного пункту, що розташований в будівлі куртожитку №3 за адресою вул. Бойчука, 36.

Зв'язок з викладачем: Найпростіший і надійний спосіб зв'язатися з викладачем – поштою або Viber. Відповідь буде надана за можливістю, але не завжди миттєво. Крім того, можлива зустріч під час консультацій у встановлений час. Також, в разі необхідності з викладачем можна зв'язатись по телефону.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Вергун А. М., Козінець А. І. Брендінг у системі маркетингу підприємств на ринку комерційної нерухомості. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*: зб. ст. за матеріалами Всеукр. наук.- практ. конф. (30 березня 2017 р., м. Київ). К.: КНУТД, 2017. С.102-108.
2. Економіка нерухомості: Навчальний посібник За заг. ред. І.І. Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. 350 с.
3. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості: Підручник. К.: Лібра, 2004. 304 с.
4. Комплексний маркетинг для нерухомості [Електронний ресурс]. – URL: <https://development.marketing/>.
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.
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. 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.

8. Ринок нерухомості: Навчальний посібник. За заг. ред. І.І.Пилипенка. К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. 387 с.

9. 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.

10. Телєтов О.С., Граділь А.А., Рудь М.П. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С.33-46.

Ресурси інтернет

1. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>.

2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Нормативно-правова база [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України; Урядовий портал. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list>.

4. Нормативно-правові акти [Електронний ресурс] // Урядовий портал. Єдиний веб-портал виконавчої влади України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32854