

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СТРОИТЕЛСТВОТО“

Приета от ФС (протокол №/ дата): №9/ 23.04.2020 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол №/ дата): №6/ 25.02.2020 г.

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“

ЗА СПЕЦ: „Недвижими имоти и инвестиции“; ОКС „бакалавър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 5

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 6

РАБОТЕН ЕЗИК: Български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
В т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	168
В т.ч.:	
• ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ КОНСУЛТАЦИИ	6
• САМОПОДГОТОВКА	162

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Тодор Райчев)
2.
(гл. ас. д-р Анна Господинова)

Ръководител катедра:

„Икономика и управление на строителството“ (доц. д-р Божидар Чапаров)

I. АНОТАЦИЯ

Дисциплината „Управление на продажбите на недвижими имоти“ обхваща основните въпроси от управлението на продажбите, които са специфични и приложими за недвижимите имоти. Акцента е върху тях, тъй като продажбите са най-късият път до успеха в бизнеса. Темите не влизат в противоречие с маркетинга на недвижимите имоти, тъй като са част от него и същевременно взаимно го допълват и са с голяма практическа насоченост.

Основната цел на курса е да формира такава компетентност в теоретичен и практически план, която е необходима на студентите, за да се реализират като специалисти в областта на управлението на продажбите на недвижими имоти, а в по-широк контекст и като бизнесмени и управители на фирми (производители и посредници) за недвижими имоти.

Материалът, определен от целта и задачите на дисциплината, се изнася пред студентите като постоянно се актуализира съгласно изискванията, особеностите и проблемите на пазарно стопанство, измененията и допълненията на нормативната материя в областта на недвижимите имоти.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНИ ВЪПРОСИ НА ПРОДАВАНЕТО НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
1.1	Теория на реализацията (продажбите) – макроикономическа характеристика
1.2	Потребности и потребление на недвижими имоти
1.3	Условия и предпоставки за реализацията на недвижимите имоти
1.4	Връзка и взаимозависимост между “продаване” и “маркетинг” на недвижимите имоти
ТЕМА 2. УПРАВЛЕНСКИ И ИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
2.1	Същност и характеристика на процеса на управление на продажбите на недвижими имоти
2.2	Възможности за управление и регулиране на продажбените сили
2.3	Икономически аспекти на управлението на продажбите на недвижими имоти
2.4	Ефективност на управлението на продажбите на недвижими имоти
ТЕМА 3. КЛАСИФИКАЦИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
3.1	Сделки с недвижими имоти – същност и характеристика
3.2	Класификация на продажбите на недвижими имоти – общи постановки
3.3	Директни продажби на недвижими имоти
3.4	Продажби на недвижими имоти чрез посредници
3.5	Продажби на недвижими имоти на лизинг
ТЕМА 4. ИНФОРМАЦИОННО ОСИГУРЯВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
4.1	Информационни потребности и информационно осигуряване продажбите на недвижими имоти – същностна характеристика
4.2	Проучване на пазара, анализ, обработка и подготовка на информацията и вземане на управленски решения по продажбите на недвижими имоти
4.3	Прогнозиране на потребностите
4.4	Структура и изграждане на информационна система по управление продажбите на

	недвижимите имоти
ТЕМА 5. ПАЗАР И ПАЗАРНО ПОВЕДЕНИЕ НА УЧАСТНИЦИТЕ В ПРОДАЖБЕНИЯ ПРОЦЕС	
5.1	Същност и съдържание на понятието пазар на недвижими имоти
5.2	Класификация и характеристика на пазарите на недвижими имоти
5.3	Потребителско, инвестиционно (за производството) и институционално (за държавното управление и неправителствените институции) търсене на недвижими имоти
5.4	Характеристика на участниците в продажбения процес. Анализ на потребителите и модели на потребителско поведение
5.5	Фактори, влияещи върху процеса на вземането на решение
ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
6.1	Структура и видове
6.2	Организация и технология на продажбите на недвижими имоти за лично потребление
6.3	Организация и технология на продажбите на недвижими имоти с инвестиционно предназначение
6.4	Организация и технология на продажбите на недвижими имоти за целите на държавното управление
6.5	Организация и технология на продажбите на недвижими имоти за недържавни институции и организации
6.6	Услуги, съпътстващи реализацията (продажбата)
ТЕМА 7. ПРОДАЖБЕНИ ТЕХНИКИ ПРИ НЕДВИЖИМИТЕ ИМОТИ – СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ	
7.1	Техники при подготовката на продажбите на недвижими имоти
7.2	Техники при осъществяване на продажбите на недвижими имоти
7.3	Техники при приключване на продажбите на недвижими имоти
7.4	Оценка на използваните на продажбените техники
7.5	Новости и тенденции при продажбите на недвижими имоти
ТЕМА 8. ОЦЕНКА И КОНТРОЛ ВЪРХУ ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
8.1	Контролът в управлението на продажбите
8.2	Институционален и фирмен контрол върху продажбите на недвижими имоти
8.3	Методи за оценка на дейностите
8.4	Оценка на индивидуалното представяне
8.5	Изисквания за ефективен контролен процес
ТЕМА 9. СТРАТЕГИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
9.1	Определяне целите на фирмата
9.2	Анализ на възможностите и ресурсите
9.3	Разработване и избор на конкурентни продажбени стратегии
9.4	Планиране продажбите на недвижими имоти
ТЕМА 10. ЕТИКА И СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ ПРИ ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
10.1	Етиката в продажбите на недвижимите имоти – същностна характеристика
10.2	Етични принципи и модели на управленски решения в продажбите на недвижими имоти
10.3	Разработване и внедряване на механизми за контрол върху неетичното поведение
10.4	Социална отговорност – същност и влияние върху бизнеса с недвижими имоти

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Методите за подготовка и провеждане на обучението по дисциплината „Управление на продажбите на недвижими имоти“, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение включват използването на различни учебни ресурси и дейности, по-важните от които са:

- учебни ресурси – електронен учебник и/или електронно учебно помагало; мултимедийни презентации и/или видеолекция и учебен филм; набори от файлове и интернет страници и др.;
- учебни дейности – разписание за насрочване на срещи със студенти; създаване на различни бази данни за търсене на информация, за речници и уроци, форум и чат и др.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№ по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Курсов проект по избрана или зададена тема	1	54
1.2.	Самостоятелна работа върху зададени задачи	1	54
Общо за семестриален контрол:		2	108
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен тест)	1	60
Общо за сесиен контрол:		1	60
Общо за всички форми на контрол:		3	168

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Управление на продажбите на недвижими имоти“, качени в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Аллен, П. и др. Продажи. Пер. с англ., СПб: ПИТЕР, 2003.
2. Ардемасов, Е.Б., Горбунов, А.А., Песоцкая, Е.В. Маркетинг в управлении недвижимостью. СПб.: ИСЭП РАН, 1997.

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

3. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости, СПб.: Питер, 2004.
4. Банчев, П. Управление на продажбите. Свищов: Акад. изд. Ценов, 2004.
5. Георгиев, Л. Эффективни продажби. Търговски техники. София: Мартилен, 2014.
6. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. М., Издательско-торговая корпорация „Дашков и К“, 2003.
7. Йозиолдаш, С. Управление на продажбите, София: УИ „Св. св. Кирил и Методий“, 2009 г.
8. Калачева, С.А. Сделки с недвижимостью, Изд. Книга сервис, 2005.
9. Князев, А.Г., Николаев Ю.Н. Сделки с недвижимостью. Изд. „Эксмо“, 2004.
10. Маринова, Б. Сделките с имоти – права и отговорности. София: „Сибис“, 2009.
11. Норка, Д. И. Управление на отдел Продажби: Стратегии и тактики за успех в примери. София: СофтПрес, 2007.
12. Пандов, К. Ръководство за начинаещи брокери. София: Световна библиотека, 2016.
13. Тръмп, Д., Шварц. Изкуството на сделката. София: Хермес, 2017.
14. Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынке, Изд. „Филинь“, 2004.