

ПЛАН-КОНСПЕКТ
урока по финансовой грамотности

Тема «Недвижимость» рассчитана на 2 урока

ТЕМА №1: «Этапы развития недвижимости, история и факты...»

(Урок ориентирован на 9 и 11 классы)

Автор:
учитель
Дерюгин В. С.

с. Поды

Пояснительная записка к уроку по финансовой грамотности для 9,10-11 классов

Урок 1.

Тема урока «Недвижимость. Этапы развития недвижимости, история и факты...»

Тип урока: изучение нового материала

Оборудование: интерактивная доска, презентация.

Основные термины и понятия: недвижимость, рынок недвижимости.

Методические приемы:

- Словесный.
- Наглядный.
- Практический

Оформление доски: тема урока

План урока:

1. Организационный момент.
2. Постановка целей и задач.
3. Изучение нового материала:
 - 3.1 Недвижимость.
 - 3.2 История возникновения рынка недвижимости.
 - 3.3 Этапы развития рынка недвижимости.
 - 3.4 Современное состояние рынка недвижимости

Подведение итогов.

Цель: познакомить учащихся с основами рынка недвижимости.

Задачи:

Образовательная: формирование представлений учащихся о текущих экономических событиях в России и в мире.

Развивающая: продолжить формирование умений опираться на экономические знания и навыки работы с отдельными вопросами экономической жизни.

Воспитательная: вызвать уважение к культуре финансовой грамотности, а так же умение оценивать и аргументировать собственную точку зрения по экономическим проблемам.

Конспект урока

1. Организационный момент (3 минуты).

Учитель: ребята сегодня речь пойдет о недвижимости, а точнее об истории развития недвижимости и ее рынка.

Запишем тему урока в наши тетради: **«Недвижимость. Этапы развития недвижимости, история и факты...»**

Цель нашего урока:

рассмотреть и проанализировать закономерности функционирования и развития рынка недвижимости.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- определение, функции и особенности рынка недвижимости;
- структура рынка недвижимости.

Изложение нового материала (20 минут)

Учитель: Вам скоро предстоит выйти во взрослую жизнь, а это очень ответственный этап в жизни каждого человека и необходимо защитить себя и с юридической точки зрения. Поэтому тема урока не только интересна, но и полезна.

В конце урока мы попытаемся ответить на вопрос: **«Каково современное состояние рынка недвижимости?»**.

Каждый день мы слышим из газет, телевиденья, интернета, радио слова как «риэлтор», «договор», «аренда», «купля – продажа», а ведь все эти слова связаны с таким понятием как недвижимость.

Вопрос: Что такое недвижимость?

Примерный ответ: это здания и сооружения.

Учитель: действительно это здания и сооружения, но нам необходимо взглянуть на это понятие с юридической точки зрения, итак...

Под понятием "недвижимость" традиционно понимаю землю и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства) статья 130 ГК РФ даёт следующее определение которое мы с вами *запишем в тетради*:

Недвижимость (недвижимое имущество) — **земельные участки**, участки недр, и всё, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе **здания, сооружения, объекты незавершенного строительства**.

Учитель: ребята давайте совершим небольшое путешествие в историю и узнаем что, как развивалась недвижимость в разные эпохи времени!?

Например, в римском праве продажа недвижимости – это процесс простого договора между двумя лицами и не известным третьим лицам.

По германскому же праву (обычному) - переход земли (недвижимого имущества), из рук в руки был обставлен всевозможными и довольно сложными и лишними формальностями, как - символическая передача земли (недвижимого имущества), инвеститура. С одной стороны, это был прогресс, а с другой - это вредило развитию ипотеки. Ведь кредитор, который предоставлял кредит под залог объекта недвижимости, в этих случаях не мог быть уверен в том, что на том же объекте недвижимости нет других прав собственности, ранее установленных.

В Европе, в связи с этим, в конце XVIII века возник институт ипотечной записки, по иному - ипотечных книг. Теперь кредитору, необходимо было убедиться лишь в том, что на объект недвижимости предоставляемой ему в залог, в этой ипотечной книге не числится другого закладного права, а значит

и у него есть приоритет, и он гарантирован в случае чего, на удовлетворение из этого объекта недвижимости.

Ввиду этого, в Европе на протяжении XIX века, такие ипотечные книги, постепенно превратились в поземельные книги. Было установлено общее правило, что всякий акт, который имеет вещно-правовое значение, будь-то передача права собственности, или установление залога и т. д., должны быть в обязательном порядке записаны в поземельную книгу, и только после этого объект недвижимого имущества получает юридическую силу.

В Российской империи, проведение сделок с недвижимостью, совершались при непосредственном участии, так называемого в те времена - крепостного порядка. Акты на недвижимое имущество тогда назывались - купчая крепость, закладная крепость и т. д., а подтверждены (удостоверены) сделки, должны были быть в те времена нотариусами, которые в свою очередь заносили их в свои реестры, а те уже в свою очередь служили суррогатом поземельных книг.

В результате появления в России объектов недвижимости, находящихся в частной собственности, стал формироваться и развиваться рынок недвижимости, в основе которого лежит купля-продажа прав собственности на объекты недвижимости.

Учитель: Ребята, а как вы понимаете термин «рынок недвижимости»?

Примерный ответ: Рынок недвижимости — это определенная сфера вложения денежных средств, которые возникают при сделках с недвижимостью, и в объекты недвижимости.

Учитель: абсолютно верно, а самое главное, что рынок недвижимости – это сложная структура, в рамках которой сходятся покупатели и продавцы.

(Основное понятие «рынок недвижимости» учащиеся записали в тетради)

Учитель: Все большее число российских граждан, предприятий и организаций участвуют в операциях с недвижимостью – она строится, продается, покупается, арендуется, закладывается, обменивается и т.п. Несмотря на то, что рынок недвижимости в России достаточно молод, в его развитии уже можно выделить определенные этапы:

1. Этап стихийного рынка или зарождения рыночных отношений: 1991-1995 гг.

Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать их. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия новым путем – не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Отсюда и многочисленные махинации с приватизационными чеками, и финансовые пирамиды, и пр. Это в полной мере относилось и к рынку недвижимости. По сути, потреблялось все, что предлагалось. Конкуренция на рынке предложения была слишком мала, а потребитель доверчив, поэтому существовала реальная возможность быстро добиться узнаваемости, а, следовательно, и хороших продаж, не прибегая к особым маркетинговым уловкам и рекламным трюкам.

Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно. Можно сказать, что на первом этапе зарождения рынка предложение формировало спрос.

2. Период относительного затишья и осторожности: 1995-1998 гг.

Народ, наученный на собственных ошибках, к рынку недвижимости относится с некой предубежденностью, осторожностью, не желает куда-либо вкладывать деньги, боясь потерять последнее. Желających

инвестировать в строительство немного – эта сфера, ассоциируется с риском потери денег. Единственное исключение в среде недоверия и всеобщего пессимизма составляет формирующаяся прослойка так называемых «новых русских». Если кто и может позволить себе приобрести дорогую недвижимость, это они. Их предпочтения – все самое дорогое (дорого значит априори престижно). Рынок недвижимости существует, скорее всего, за их счет. Таким образом, появилось понятие элитной недвижимости – эксклюзивных, необычных для массово - панельных городов России проектов, ориентированных на покупателей с высокими доходами. Однако общей тенденцией в развитии потребительских предпочтений это назвать нельзя.

Квартиры продаются значительно труднее, а покупатель становится привередливее. Количество квартир, выставленных на продажу, все увеличивается, а число потенциальных покупателей сокращается. Начинается незначительный естественный спад стоимости квартир. На данном этапе развития рынка недвижимости стало необходимым развиваться в направлении повышения профессионализма, а также ответственного и серьезного подхода к клиенту.

Возникли новые формы обслуживания клиентов. В частности, появилась и стала распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство, реализовать квартиру клиента за определенный срок.

3. Кризис 1998 г. и посткризисный (восстановительный) период: 1998-1999 гг.

В народе нарастает паника, усиливаются пессимизм и недоверие. Профессиональные участники рынка недвижимости на первое место ставят сохранение бизнеса и доходов, а не развитие профессионализма и

потребительские предпочтения (интересы покупателя). На формирование психологии потребителя негативное влияние оказывают внешние экономические факторы – формируется недоверие к рынку и к государству в целом. Инвестиционный климат в стране нулевой, если не сказать минусовой. Рынок недвижимости находится в стадии временной «заморозки» и борьбы за выживание.

4. Этап стабилизации рынка недвижимости: 1999-2002 гг.

Со второго полугодия 1999 г. наступил этап прекращения снижения цен, начала стабилизации и некоторого подъема рынка недвижимости. Это происходило на фоне благоприятного развития макроэкономических показателей в стране и, в частности, невысоких (по сравнению с осенью 1998 г.) темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации рубля к доллару.

Уровень доходов населения стабилизировался и даже растет. Идет формирование среднего класса, которому еще далеко до того, чтобы стать основным диктатором интересов в формировании потребительских предпочтений, но рынок уже реагирует на него, выделяя в самостоятельную целевую группу.

Данный этап связан с активным развитием рынка недвижимости и его поднятием на качественно новый уровень. Это начало формирования цивилизованных отношений между продавцом и покупателем, развитие (пусть медленное, но верное) законодательной базы, высокий уровень конкуренции, рост предложения (на любой вкус и карман): от массовой панельной застройки до индивидуальных проектов, внедрения новых технологий и решений. Предпочтения покупателей обусловлены скорее выгодным вложением своих средств, нежели реальными вкусами и пожеланиями качественных характеристик дома и его местоположения. На первом месте стоят все-таки надежность и имя застройщика. Что касается непосредственно продавца, то он в поиске конкурентного преимущества все

больше внимания уделяет профессиональным рыночным атрибутам: маркетингу, рекламе, PR. Рынок начинает развиваться в профессиональном плане.

5. Этап профессионального развития рынка недвижимости: с 2002 г. по 2012 год.

Ключевое слово этого периода – «клиентоориентированность». Коренным образом изменилась психология потребителя. На данном этапе впервые отчетливо прослеживается смена приоритетов: покупатель делает свой выбор в пользу того или иного товара, основываясь на собственных убеждениях и предпочтениях.

Потребитель, став более образованным и разборчивым в вопросах рынка и рыночных отношений, предъявляет более высокие требования к предлагаемому товару (его качественным характеристикам).

6. Современное состояние развития рынка недвижимости.

Снижается предложение, не позволяет застройщикам реализовывать новые проекты; рентабельность уже возведенных объектов низкая. Как следствие, предложение на рынке падает, цены на недвижимость растут.

Учитель: итак ребята мы с вами совершили путешествие в историю развития недвижимости и увидели, изменения которые происходили на рынке.

Учитель: ну а теперь отвлечемся от теории и перейдем к практическому заданию. У вас на партах лежат карточки. Мы с вами узнали, что такое недвижимость и рынок недвижимости, давайте сейчас попробуем себя протестировать. На выполнение задания отведено 10 минут.

Карточка с заданием (10 минут):

ВОПРОС	Да	НЕТ
Недвижимость (недвижимое имущество) — земельные участки, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.		
Недвижимость — это деньги и ценные бумаги.		
Недвижимость не прочно связана с землей как физически, так и юридически.		
Недвижимость – это долговечный объект инвестирования;		
Каждая единица недвижимости уникальная по своим физическим характеристикам		
Не нужно строгое государственное регулирование сделок с недвижимостью		
Каждая единица недвижимости неуникальная по своим физическим характеристикам		

Учитель: проанализируем наши ответы (5 минут).

Ответы учащихся.

Учитель: ответы все разные самое главное запомнить правильный вариант, благодаря данному заданию мы узнали еще многое о недвижимости и ее структуре.

Подведение итогов (4 минуты):

Учитель: подводя итоги урока, нам необходимо ответить на вопрос, который мы сформулировали в начале урока: «**Каково современное состояние рынка недвижимости?**».

Ответы учащихся: 1) низкий средний уровень доходов и недоступность заемных средств для населения – снижает спрос на недвижимость; 2) недоступность заемных средств и удорожание стоимости строительства; 3) сегодня, чтобы заработать больше, нужно строить. А чтобы продавать большие объемы, нужно поставить на поток строительство дешевого жилья.

Учитель: абсолютно верно, резюмируя можно отметить, что в целом, российский рынок недвижимости обладает большим потенциалом.

Рефлексия (3 минуты).

1. Довольны ли вы сегодня собой?
2. Что удалось вам сегодня сделать?
4. Какое вызвало у вас затруднение?
5. Чтобы вы сказали учителю?

Учитель: Спасибо за внимание!

Приложение 1

Карточка с заданием

ВОПРОС	Да	НЕТ
Недвижимость (недвижимое имущество) — земельные участки, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.	+	
Недвижимость — это деньги и ценные бумаги.		+
Недвижимость не прочно связана с землей как физически, так и юридически.		+
Недвижимость – это долговечный объект инвестирования.	+	
Каждая единица недвижимости уникальная по своим физическим характеристикам.	+	
Не нужно строгое государственное регулирование сделок с недвижимостью.		+
Каждая единица недвижимости неуникальная по своим физическим характеристикам.		+

Список литературы.

Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А.Н. Асаул. - СПб.: Питер, 2013.

2. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2012.

3. Интернет:

<http://realty.dmir.ru/articles/>,

<http://realty.vesti.ru/articles>,

<http://101house.ru/articles>