

Председателю диссертационного совета
Д.212.196.04 на базе федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего
образования «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»
117997, г. Москва, Стремянный переулок,
дом 36, корпус 3, каб. 353

Отзыв

на автореферат диссертации Куриленко Ю.В. на тему: «Формирование ценностного предложения земельных участков в Российской Федерации», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)

Актуальность темы диссертационного исследования Куриленко Ю.В. не вызывает сомнения, так как современный рынок недвижимости в нашей стране нельзя назвать ни стабильным, ни отлажено функционирующим. Недвижимое имущество играет многогранную роль экономической жизни. Выявление экономических и социальных факторов, определяющих состояние и динамику рынка недвижимости – одна из важнейших проблем, стоящих перед участниками рынка недвижимости. В конечном счете именно, именно эти факторы определяют потребности и возможности общества и отдельных лиц по потреблению недвижимости, доходность инвестиций в недвижимость.

Все загородные игроки рынка недвижимости ориентированы в большей степени на состоятельных покупателей. В этой связи цены продолжают расти, поэтому у девелоперов популярны земельные участки, расположенные в экономически развитых регионах, а коттеджные поселки располагаются на тех направлениях, которые традиционно считаются престижными и быстроразвивающимися. Рынок загородной недвижимости – это сфера, где каждый земельный участок является индивидуальным, имеет свою привлекательность для потребителей, которая влияет на его стоимость. Именно в этой специфичности и необходимости учитывать огромное количество моментов состоит сложность выбора и правильной оценки того или иного предложения.

В настоящее время земельные участки, находящиеся в непосредственной близости от крупных мегаполисов, привлекают внимание тех, кто хочет выгодно вложить свои деньги. Ведь объекты недвижимости за городом были и остаются одними из самых перспективных вложений финансовых средств. Однако они требуют того, чтобы покупатель четко представлял себе, с какой целью он хочет приобрести земельный участок.

В этой связи девелоперу необходимо найти «своего» покупателя, осознавая его потребности и необходимость в земельном участке, требуется формировать и доносить корректное ценовое предложение для покупателей, которое будет удовлетворять его ожидания.

Диссертанту удалось решить комплекс задач, в числе которых, безусловно актуальные:

- ✓ Выявлены сегменты покупателей по мотивации совершения покупки земельных участков;
- ✓ Построен процесс выбора потребителем земельного участка;
- ✓ Выявлены факторы привлекательности земельных участков;
- ✓ Разработана классификация инструментов формирования ценностного предложения.

Уровень опубликованных работ и апробаций свидетельствует о достаточном уровне доведения своих исследований до заинтересованных научных аудиторий и практиков.

Результаты диссертационного исследования Куриленко Ю.В. позволяют применять их девелоперами и менеджерами по реализации земельных участков, которые находятся в экономически развитых регионах.

Представленные в работе выводы обоснованы и убедительны.

Цель работы автором достигнута, а сопутствующие ей задачи выполнены полностью.

Исследование автора имеет высокую научную ценность, а её результаты вносят существенный вклад в развитие научно-методических подходов при формировании ценностного предложения земельных участков.

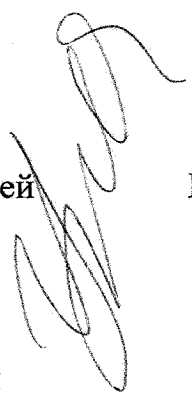
К работе имеется замечание:

- В таблице 2, представленной на странице 22 автореферата, указаны размеры сегментов покупателей для коттеджного поселка «Петрович на даче». Доля сегмента «уставшие» от мегаполиса – 40%, сегмента ориентированные на семью – 30%, остальные сегменты занимают менее 15% от общей доли. Учитывая, что сегменты «уставшие» от мегаполиса и ориентированные на семью являются наиболее значительными остается неясным: почему автор для построения ценностного предложения разрабатывает лишь для сегмента «уставшие» от мегаполиса.

Представленная диссертационная работа удовлетворяет требованиям ВАК РФ, предъявляемым к кандидатским диссертациям (п.9 «Положение о порядке присуждения ученых степеней, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г., № 842»), а её автор Куриленко Юлия Валериевна заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг).

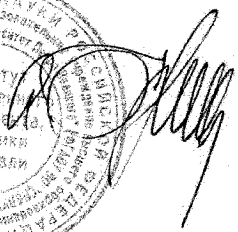
Д.э.н., профессор, зам. директора «Высшей школы сервиса и торговли» по НИР, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

195251, г. Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29
e-mail: office@imet.spbstu.ru
8 (812) 297-82-40



КРАСЮК ИРИНА
АНАТОЛЬЕВНА

Подпись Красюк И.А. заверяю
зам. директора ИПМЭИТ



Евграфов А.А.

18.06.2018