



КУРС

## **Инвестиции и управление коммерческой недвижимостью**



Добрый день!

Меня зовут Юрий Весельев, я управляющий партнер «Агентства Регионального Развития» и один из спикеров курса «Инвестиции и управление коммерческой недвижимостью». Это курс для тех, кто хочет эффективно управлять коммерческой недвижимостью и полностью использовать ее потенциал.

Рынок недвижимости предъявляет все более жесткие условия к игрокам, как к собственникам, так и арендаторам. Он требует постоянного развития и поиска новых подходов. Увеличивается разрыв между эффективными и неэффективными моделями управления. Мы предлагаем взглянуть на коммерческую недвижимость с точки зрения экспертов рынка.

Все знания, полученные на курсе — это инструмент повышения эффективности управления активами и инвестициями. Курс многократно окупает себя за счет прироста прибыли менее чем за три месяца с момента окончания программы.

Хорошего дня!

С уважением,  
**Юрий Весельев**

# Инвестиции и управление коммерческой недвижимостью

На курсе вы научитесь эффективно управлять коммерческой недвижимостью и выбирать правильную стратегию для инвестирования.

Доход от недвижимости связан либо со сдачей в аренду, либо с покупкой и продажей объектов. При этом стоимость сделки определяется ситуацией на рынке, качеством актива и профессиональным менеджментом. Если на первое мы никак не можем повлиять, то две других составляющих — полностью в руках собственника и связаны с эффективным управлением.

На курсе «Инвестиции и управление коммерческой недвижимостью» мы научим проводить оценку актива, определять назначение объекта, администрировать, делать грамотный маркетинг, получать заявки от арендаторов и покупателей, проводить переговоры и заключать договор, а после удерживать арендатора. Несколько часов занятий посвящены общению с игроками рынка и выстраиванием грамотных отношений с арендаторами и покупателями.

Курс полностью основан на практическом опыте компании «Агентство регионального развития», данных о рынке коммерческой недвижимости и информации аналитических агентств. Мы адаптировали модель управления для региональных рынков и сделали ее удобной в использовании. Внедрение не потребует финансовых затрат и даст результаты с первого месяца работы.

За 30 часов мы оттачиваем на практике все материалы и курса и даем дополнительные рекомендации по интересующим вопросам.

# На курсе:

- Знакомим с инструментами для проведения оценки и формирования правильной стартовой цены.
- Учим составлять эффективный маркетинговый план
- Разбираем практические кейсы из опыта работы по поиску арендаторов и покупателей
- Выстраиваем осознанную систему процесса брокериджа
- Учимся квалифицировать арендатора и покупателя
- Разбираем процесс переговоров при продаже/аренде
- Строим систему управления, в которой превалирует достижение целей собственника и удовлетворенность арендатора
- Применяем на практике решения проблемных ситуаций при работе с арендаторами
- Систематизируем требования ко всем элементам работы с недвижимостью для получения максимально высокого коэффициента полезного действия и увеличения арендного дохода с объекта
- Даем базовые понятия управления и инвестиций в коммерческую недвижимость.
- Ставим цели по улучшению текущей работы с объектом и выстраиваем дорожную карту для достижения результата

# 30

## часов

### ежедневно

### с 10 до 20

+ 5 часов онлайн  
консультаций спикеров по  
окончании курса

# Практика:

- Делаем анализ рынка
- Выполняем расчет оценки объекта, анализируем назначение и формируем стартовую цену
- Разрабатываем маркетинговый план сдачи/продажи объекта
- Формируем план и практикуем эффективные переговоры с арендаторами
- Решаем практические кейсы проблемных ситуаций с арендатором
- Выстраиваем систему управления недвижимостью
- Разбираем аспекты юридически безопасного договора
- Составляем дорожную карту для улучшения менеджмента объекта
- Производим оценку инвестиционной привлекательности объекта

# 3

## спикера

до

# 6

## человек

## в группе

# Содержание:

## §1. Рынок недвижимости

- Что такое недвижимость?
- Реалии рынка недвижимости в России: угрозы и перспективы
- Виды недвижимости
- Характеристики рынка коммерческой недвижимости, спрос и предложение
- Цикличность рынка: основные этапы развития и пики деловой активности
- Участники рынка и их перераспределение
- Особенности региональных рынков недвижимости
- Конкуренция за арендатора на рынке недвижимости

## §2. Клиенты и недвижимость

- Основные виды клиентов
- Понятие «коммерческая недвижимость»
- Типы коммерческой недвижимости
- Индустриальная недвижимость
- Классификация офисной недвижимости
- Классификация торговой недвижимости
- Классификация складской недвижимости
- Классификация гостиничной недвижимости
- Специфика работы с отдельными видами коммерческой недвижимости

## §3. Управление коммерческой недвижимостью

- Анализ объекта
- Разработка концепции развития проекта
- Коммерческое использование
- Взаимодействия с арендаторами
- Обеспечение комфортных условий работы арендаторов на объекте
- Эффективное управление коммерческой недвижимостью
- Постановка целей при сдаче объектов коммерческой недвижимости
- Взаимодействие с контрагентами
- Выбор подрядных организаций
- Решение конфликтных ситуаций
- Удержание арендаторов
- Индексация арендной ставки
- Ротация арендаторов
- Работа с листом ожидания

## **§4. Брокеридж коммерческой недвижимости**

- Стадии и составные части сделки
- Этапы работы с клиентами
- Квалификация и оценка клиента
- Получение сведений о клиенте.
- Блиц-опрос, выполнение практических заданий
- Знакомство с бизнесом клиента
- Квалификация объекта
- Сбор документов по объекту. Выполнение практических заданий
- Источники информации об объекте
- Выбор менеджера проекта и подрядчиков
- Функциональный анализ объекта
- Стоимость недвижимости — определение рыночной стоимости (продажа)
- Три подхода к оценке рыночной арендной ставки
- Подготовка переговоров с клиентами. Техника эффективных переговоров
- Осмотр и показ объекта. Инструкция. Выполнение практических заданий
- Согласование договора. Инструкция.
- Существенные условия договоров
- Подписание договора

## §5. Особенности работы с брокером

- Рынок брокерских услуг
- Преимущества работы с брокером
- Основные инструменты брокера
- Основные ошибки работы брокеров
- Рекомендации по выбору брокерской компании
- Рекомендации по выстариванию работы с брокерами
- Варианты оплаты агентского вознаграждения: прямые перечисления, дробление
- Виды агентских договоров: эксклюзив, полуэксклюзив, неэксклюзив
- Подписание брокерского договора
- Недопустимые пункты договора
- Работа с субагентами: соглашение

## §6. Юридический блок

- Ключевые пункты договора аренды: компенсация затрат, неустойка
- Риски арендодателя по договору
- Предварительный договор
- Необходимые документы для подписания договора. Инструкция
- Основные условия договора аренды: разбор каждого раздела
- Правила предоставления арендных каникул
- Оплата за последний месяц
- Страховой депозит
- Пени и штрафы
- Неотделимые улучшения
- Регистрация договора в юстиции
- Расторжение договоров аренды основные риски обеих сторон

## **§7. Маркетинг недвижимости**

- Основные понятия
- Цели и задачи маркетинга
- Комплекс маркетинга 7P
- Дифференцирование объекта
- Позиционирование: ключевые понятия и идеи
- Сегментирование рынка
- Модель потребительского поведения
- Клиентоориентированность
- Ключевое сообщение (виды, примеры).
- Практические занятия по составлению КП
- Маркетинговые коммуникации: ATL- и BTL- реклама (разбор, анализ примеров)
- Маркетинговые коммуникации: лояльность (анализ примеров, обсуждение)
- Маркетинговые коммуникации: комплекс PR
- Комплекс PR – СМИ (анализ примеров).
- Что такое экспертное мнение и комментарий
- Комплекс PR – SMM. Инструкция по ведению групп в соцсетях
- Комплекс PR – паблисити через events (участие в отраслевых событиях, деловые знакомства, выставочная деятельность)
- План маркетинга, разработка. Инструкция
- Запуск плана и оценка его эффективности
- Эффективность маркетинга и каналов коммуникации.
- Практические занятия для расчетов по формулам
- Сбор данных измерения каналов коммуникаций. Инструкция

## **§8. Инвестиции в недвижимость**

- Основы инвестиций в коммерческую недвижимость
- Поиск объектов для инвестиций
- Оценка инвестиционного потенциала объекта и понятие ликвидности
- Увеличение инвестиционной привлекательности объекта
- Выход на переговоры и формирования предложения о покупке актива
- Покупка и продажа объектов как готового арендного бизнеса
- Снижение рисков в арендном бизнесе
- Стратегия продажи активов
- Обеспечение безопасности сделок
- Выход из сделки
- Стратегия рантье
- Краудфандинг в коммерческой недвижимости





Чтобы узнать больше о курсе, спикерах, месте и времени проведения занятий, свяжитесь с нами по телефону +7 (800) 222-92-01 или электронной почте [info@arrpro.ru](mailto:info@arrpro.ru).

**Адрес:**

173016, г. Великий Новгород,  
проспект Александра Корсунова, 21 А,  
ТЦ «Панорама»

**Телефон:**

+7 (800) 222-92-01

**[arrpro.ru](http://arrpro.ru)**